

*До 350-річчя
Львівського національного університету
імені Івана Франка*



ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY
OF L'VIV
ECONOMICS DEPARTMENT



ЕКОНОМІЧНИЙ НАУКОВИЙ КЛУБ
СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ
УЧЕНИХ

SCIENTIFIC ECONOMIC CLUB OF STUDENTS,
GRADUATE STUDENTS AND YOUNG
RESEARCHERS

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Materials of
International Graduate and Post-Graduate Students
Scientific Conference
13 – 14 May, 2011
L'viv, Ukraine

L'viv
2011

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Матеріали
міжнародної наукової
студентсько-аспірантської конференції
13-14 травня 2011 р.
м. Львів

Львів
2011

Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет

*До друку рекомендувала Вчена рада економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Організаційний комітет конференції:

С.М.Панчишин, проф., д-р. екон. наук (голова);

В.Б.Буняк, доц., канд, екон. наук (заступник голови);

М. Безрук, студ.;

В.Біланін, студ.;

М.Ваврін, аспір.;

В.М.Вовк, проф., д-р екон. наук;

Л.С.Гринів, проф., д-р екон. наук;

О.Р.Голубник, асист.;

О.Громоляк, студ.;

Х. Гридова, студ.;

О.М.Жовтанецький, доц., канд. екон. наук;

О.М.Ковалюк, проф., д-р екон. наук;

А.Ковальчук, студ.;

І.В.Кончаківський, доц., канд. екон. наук;

Р.Корецький, студ.;

М.І.Крупка, проф., д-р екон. наук;

О.О.Кундицький, доц., канд. екон. наук;

Є.Й.Майовець, проф., д-р екон. наук;

С.О.Матковський, проф., канд. екон. наук;

Б.К.Мельник, доц., канд. фіз.-мат. наук;

Р.В.Михайлишин, доц., канд. екон. наук;

І.Р.Михасюк, проф., д-р екон. наук;

Т.П.Моряк, доц., канд. екон. наук;

О.Ничка, студ.;

О.П.Осідач, доц., канд. екон. наук;

О.Підлипна, студ.;

В.Й.Плиса, доц., канд. екон. наук;

С.К.Реверчук, проф., д-р екон. наук;

Ю.Рудий, аспір.;

Л.Саварін, студ.;

С.Р.Троханяк, доц., канд. фіз.-мат. наук;

В.Ю.Харко, канд. екон. наук;

І.М.Шегинський, доц., канд. екон. наук;

В.М.Штанько, доц., канд. екон. наук;

К.Шукатка, студ.;

В.Є.Юринець, проф., д-р фіз.-мат. наук;

В.В.Яцура, проф., канд. екон. наук.

Адреса оргкомітету: 79008, Львів-8, просп.Свободи, 18, кімн. 207,
Львівський національний університет імені Івана Франка, економічний факультет.

Тел. :+38(032)272-98-44.

***Матеріали конференції опубліковано за фінансової підтримки
ХОЛДИНГУ ЕМОЦІЙ «!ФЕСТ»***

© Львівський національний університет імені Івана
Франка, 2011. Укладання.

© Автори тез, 2011.

**Krzysztof Braś,
Paweł Chorosz,
Bogusław Kaczmarczyk**
Cracow University of Economics

PREDICTIVE MODEL OF DETERMINING THE RATE OF UNEMPLOYMENT IN THE ECONOMIES OF CHOICE: EUROPEAN UNION (THE EURO ZONE) AND UKRAINE: THE ORIGINAL PROPOSAL

The chain of events started in 2007, beginning with the financial crisis in the USA, shifted over Europe because of the global links of the economies. International crisis transmission, the transference of crisis events over the global economy, is a key factor here. The characteristic feature of the process is the transfer of the economic disturbances from one economy (they are considered independent, though connected within the global economy). The crisis, therefore, can spread in the geographical sense even to the countries that are not neighbouring with each other. This is demonstrated through the present economic crisis.

The authors took the Ukrainian market as the field of analysis which was analysed against European Union's market (the Euro Zone). The direct aim of the analysis is to answer the question: how, in a short period of the economic crisis, do macroeconomic factors (exogenous variables) influence the unemployment rate (endogenous variables).

Unemployment rate is the endogenous rate, understood as involuntary remaining in the state of professional idleness¹, expressed by the unemployment rate measured in accordance with LFS methodology (Labour Force Survey). Applying the indicators present in LFS quarterly research allows for a wider view of the issues of labour market as well as acknowledging greater amounts of data. Apart from this, the methodology is commonly used in many countries which allow for carrying out international comparative analysis. The data is enriched by the surveys of the unemployed which, for different reasons, are not included in the statistical data of many institutions of the labour market. Similarly to the registered unemployment rating the LFS are not flawless². Their main advantage and the reason for choosing them is the fact that they take into account the informal economy and uniformisation of the manner of analysing of the job market. This allows for more precision in the comparative analysis.

Employment rate, population, overall employment, inflation and GDP are considered exogenous variables in the proposed model.

Due to the size of the compilation the authors made the analytical comparisons for the Ukrainian labour market against the labour market of the countries belonging to the Euro Zone.

The aforementioned problem of the dependency of the unemployment rate, on the basis of the analysed case study, was defined for five attributes in four years of the business cycle beginning in 2006 and ending in 2009. The question arises: what background for the unemployment rate are the basic macroeconomic attributes (in the business cycle between 2006-2009) of the analysed economies? They are:

- a₁ – Employment Rate,
- a₂ – Population,
- a₃ – Total Employment,
- a₄ – Consumer Price Index Rate,
- a₅ – Gross Domestic Product,

The aforementioned issue can be formulated as follows:

$$S_B = F(a_1, a_2, a_3, a_4, a_5)$$

Where:

S_B – is the unemployment rate, the **endogenic** variable of the model,

F – Is the function (dependence) for all attributes, from a₁ to a₅, to the unemployment rate S_B,

a_i – are the defined attributes of the analysed economies as exogenous variables.

Assuming the continuation of the present trends in the amounts and indicators described above one can attempt a careful prognosis of the unemployment rate using the described models of prediction. Due to the lack of data from years 2010 – 2011 it was assumed that the values of the exogenous variables (Employment Rate, Population, Overall employment, the size of GDP) would undergo the same percentage change year after year.

The prognosis of the unemployment rate in 2010 and 2011, as aforementioned, has been calculated basing on the proposed model of prediction. In 2010 and 2011 one can expect a further increase in the unemployment rate in the Euro Zone as well as in the Ukraine. What seems important is the fact the unemployment in the Ukraine will rise more rapidly and in 2010 will exceed the same indicator in the EU by 0,4%.

This tendency will probably last in 2011, increasing the difference in the unemployment rate to the point of 1,4%.

The aim of the presented work was to illustrate, in the category of proposed macroeconomic issue using the MP-inversed matrix. The author's approach serves only as an example without an analytical optimum in the group of possible econometric methods that can be applied.

1 E. Kwiatkowski, Bezrobocie. Podstawy teoretyczne, Warszawa 2002, p. 13.

2 [More detail:] P. Janukowicz, Bezrobocie rejestrowane a bezrobocie według BAEL, [in:] „Polityka Społeczna” no. 1(430)/2010, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

Katarzyna Brzozowska

Faculty of Law, Administration and Economics, University of Wrocław

THE POSSIBILITIES OF POLISH-UKRAINIAN COOPERATION IN THE FIELD OF POWER INDUSTRY

The fact that energy security is the crucial question for almost every country is obvious. Appropriate energy policy provides economic liquidity and sometimes also political independence. The energy crisis between Russia and Ukraine, which repeated several times in recent years showed how important is the access to energy resources. The effects of the crisis were noticeable not only in the Ukraine, but also in some other European countries. It is not sure that in the future the similar situation will not take place. Dependence on Russian supplies and the lack of a common energy policy within the European Union means that each state only protects their interests and good cooperation with Russia means energy security. Also Polish-Russian relations are full of tensions and problems. In the interest of Poland and Ukraine is to minimize the dependence from Russia in field of energy by establishing a cooperation in this area. However, the possibility to ensure energy security without Russia seems to be very difficult or even impossible, especially for Poland or Ukraine. It does not mean at the same time that both these countries should stay idle in this field. In the interest of Poland and Ukraine is to minimize the dependence from Russia in field of energy by establishing a profitable cooperation in this area and in the article the central question concerns the possibilities of cooperation between Poland and Ukraine in the sphere of the energy security.

There is a visible increase of prices of energy resources in Poland as well as in Ukraine in recent years. Compared to the prices in Poland, the Ukrainian energy market, especially when it comes to electricity, has remained relatively stable. The current infrastructure of Ukrainian energy sector is very interesting for Poland. Ukrainian economy fully satisfies the internal demand for electricity. It also has substantial surpluses of energy, although it has been exporting electricity mainly to Hungary, Slovakia and Belarus (the amount of this export added 2,7% in 2010). It allows to maintain prices on internal market at a relatively low level because incomes from export of energy help to maintain liquidity of the energy sector. The credit for it takes also broad and diversified energy system (electricity production in Ukraine comes from nuclear, thermal, hydroelectric and wind power stations). 47,4% of the electricity in Ukraine is produced by nuclear and 41,5% by thermal power stations (in 2010). In comparison to the Ukrainian energy potential, Poland does not use nuclear technology. Despite the plans of investments in this part of energy sector, it is not clear if there will be some crucial change in this area in the near future. Therefore, Polish interest in energy investments in the Ukraine is fully understandable. It is possible that Poland will significantly strengthen its own energy security with low costs and Ukraine will make a profit by the export of energy. Due to rising prices for electricity, Ukraine should become for Poland the alternative supplier of cheap energy, especially that energy demand in Poland is growing from year to year, and in a few years, some Polish power stations will be excluded from service because of their age.

Optimizing the mutual energy cooperation should constitute the basis for rapprochement of Ukraine to the European Union and to NATO structures and intensify the relations within the scope of the Eastern Partnership. Poland as a member of the European Union and a country which with Sweden was an advocate of the EU's concept of the Eastern Partnership can support Ukraine's integration with Western structures and promote the using of energy resources in the areas of both countries. Poland actively supports the international efforts of Ukraine and build the widest possible international lobbying for the synchronization of Ukraine's electricity system with the UCTE system (The Union for the Coordination of Transmission of Electricity), which coordinates the energy transmission of twenty-four European countries. Poland can also actively support the activity of Ukraine in the European Energy Community, which can help to prevent the merger of the Ukrainian company NAK Naftogaz Ukraina with the Russian Gazprom. Synchronization of energy systems will enable transfer of energy surpluses and quick response to possible energy crisis, which it will be very profitable for both countries especially for Ukraine, which will have in this way an alternative to the "failure of transmission" from the area of Russia. However, it is also important to support international efforts of Ukraine to establish a free trade zone with the European Union. Poland can also support activity of Ukraine in order to increase effectiveness and efficiency of its energy sector, which creates an opportunity to develop business relations between the two countries. Along with the business there should be taken a technological cooperation. Polish experiences from the period of reform and integration with the European Union can also be useful for Ukraine.

It is also possible and particularly important for the Polish research centers, centers of expert assessments and universities to carry out international projects involving (as a team member or even an observer) Ukrainian colleagues. Cooperation and mutual contacts can be constructive and encourage gifted Ukrainians, including primarily engineers, to activity in the scope of mutual projects. It would be also financial profitable cooperation because of the possibility to benefit from EU and other international funds for many cross-border projects involving the European Union and especially Poland as one of the initiators of the Eastern Partnership. The European Union will allocate 12 billion euro from the Neighbourhood Investment Facility (the part of European Neighbourhood Policy) to programmes which are to create a privileged partnership with the countries neighboring the EU, especially by strengthening political relations and development of economic integration. Important may be mutual projects of exploration and extraction of crude oil, natural gas (gas deposits in south-eastern part of the Polish are also on the Ukrainian side), especially when the price per barrel of oil exceeds 100\$. This area also creates conditions for cooperation at the end of the sulfur mining operation in Tarnobrzeg (e.g. the construction of the Polish-Ukrainian refinery).

What is more, the recently made available US Department of Energy report revealed that the largest reserves of shale gas in Europe are in Poland. The authors of the report calculate that Poland has reserves of about 22,43 billion cubic meters of shale gas, of which 5,29 billion m³ is immediately available for extracting. Most of the shale gas is in Baltic Sea basin about 3,65 billion m³, about 1,65 billion m³ within the Eastern regions of the country: in Lublin Voivodeship and in Podlaskie Voivodeship. PetcoPhillips has announced plans to explore for shale gas in Poland, along with Lane energy. The companies such as BNK Petroleum, Talisman Energy, Marathon Oil, Chevron and Exxon-Mobil are also actively drilling to find the potential new gas well sites on the territory of Poland. If the reserve estimates are accurate, Poland would have gas reserves of more than 200 times annual consumption, and more than 750 times Poland's current annual production. It opens perspective that in the future Poland can join to the group of the major gas exporters in Europe. Such shale gas resources would greatly boost the European Union's proven reserves, and lessen the importance of gas imports from Russia.

It is also crucial to expand, modernize and increase flow capacity of electricity transmission networks on Polish - Ukrainian border, which are essential for energy security of both countries. On the Polish side, they remain the property of PGE, which has been gradually privatized since 2009. If modernization of giant electricity line between Rzeszów and Chmielnicka power station is carried out successfully, there will be a possibility to create an energy bridge between Poland and Ukraine over a two- or three-year period. The transmission line Rzeszów - Chmielnicka could be used during about ten months of the year, which allows to send about

7 terawatt-hours of electricity annually. Reasonable privatisation connected with expansion and modernization of transmission networks will enable increased cooperation in the field of electricity, including the growing sales balance in energy sector between both of the countries.

Certainly, the relationships of the both countries in the area of energy policy should not be based only on the debated for many years Odessa-Brody -Gdańsk pipeline, which is extremely difficult to achieve in terms of today. The main problems are lack of contracted deliveries of crude oil, which would increase the economic base of the project and the need to reverse the direction of transportation of oil along a distance between Odessa and Brody. On the other hand, it was planned that the oil would flow by the Georgian pipeline from the port of Baku to the Supsa port and further by tankers to Odessa. The conflict in Georgia, its political instability and the fact that Russia showed the world that Georgia is "dangerous for business" and the only guarantor of stability in this region is the Kremlin - increases the political risk of the investment. It seems that in the current the project Odessa - Brody - Gdańsk will have to be postponed until more stability in transit countries will be achieved. Instead of that, as it was mentioned Poland and Ukraine should endeavour to improve and increase a flow capacity of electricity grids on the Polish-Ukrainian border.

The crucial conclusion is that optimization of mutual cooperation between Poland and Ukraine in the energy policy is in the interest of both countries and can help to face the contemporary challenges of these countries. Poland should actively support the international efforts of Ukraine and build the broadest possible lobbying for: a free trade area between Ukraine and EU memberships, a development of activities in the scope of European Energy Community and the synchronization of Ukraine's electricity system with the UCTE system. Polish-Ukrainian cooperation should also contribute to the creation of emergency response mechanisms which would be guaranteed by the countries of the EU, and also lead to increased energy efficiency of both countries. To sum up, Poland and Ukraine should develop and optimize energy cooperation using their geographic conditions and energy resources on both sides of the border.

References

1. Szeptycki A., „Stosunki pomiędzy Federacją Rosyjską a Ukrainą w sektorze gazowym”, Geopolityka rurociągów. Współzależność energetyczna a stosunki międzypaństwowe na obszarze postsowieckim, ed. Wyciszkiewicz E., Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, 2008
2. Żmijewski K., Polityka energetyczna Polski. Deklaracje i rzeczywistość, Instytut na rzecz Ekorozwoju, 2006
3. Kuspys P., Polsko-ukraińska współpraca energetyczna – nowe wyzwania i możliwości, http://www.mojeopinie.pl/polskoukraińska_wspolpraca_energetyczna_nowe_wyzwania_i_mozliwosci,3,1252343464, access on 30. 04. 2011
4. Ruszel M., Geopolityczny wymiar współpracy polsko-ukraińskiej w sektorze energetycznym, Komentarz Międzynarodowy Pułaskiego, http://www.stosunkimiedzynarodowe.info/artykul,219,Geopolityczny_wymiar_wspolpracy_polsko-ukraińskiej_w_sektorze_energetycznym, access on 30. 04. 2011
5. Surdykowski T., Współpraca polski i Ukrainy w zakresie bezpieczeństwa energetycznego. Czy sukces jest możliwy?, [http://politologia.wsb-nlu.edu.pl/uploadedFiles/file/T_%20Surdykowski%20-%20Wsp%C3%B3lpraca%20Polski%20i%20Ukrainy%20w%20zakresie%20bezpiecze%C5%84stwa%20energetycznego.p](http://politologia.wsb-nlu.edu.pl/uploadedFiles/file/T_%20Surdykowski%20-%20Wsp%C3%B3lpraca%20Polski%20i%20Ukrainy%20w%20zakresie%20bezpiecze%C5%84stwa%20energetycznego.pdf)df access on 30. 04. 2011,
6. Łakoma A., Most energetyczny Polska - Ukraina w 2015 roku?, Rzeczpospolita, <http://www.rp.pl/artykul/606256.html>, access on 30. 04. 2011
7. Shale-gas and Poland - A potential game-changer with complications Briefing, CEE Consulting Group, <http://ceeconsultinggroup.com/en/news/18/shale-gas-and-poland-a-potential-game-changer-with-complications-briefing>, access on 30. 04. 2011
8. Podstawowe informacje o Ukrainie - Gospodarka Ukrainy – Energetyka, Ambasada RP w Kijowie, Wydział Promocji, Handlu i Inwestycji, <http://Kyiv.trade.gov.pl/pl/ukraine/article/detail,411,Energetyka.htm>, access on 30. 04. 2011
9. Informacja MSZ na temat stosunków polsko-ukraińskich, <http://orka.sejm.gov.pl/SQL.nsf/Main6?OpenForm&SZ>, access on 30. 04. 2011

Czesław Bałka

Uniwersytet Wrocławski

NIKTÓRE WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE A WARUNKI ŻYCIA NA UKRAINIE I WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

Główna teza: Polepszenie wskaźników makroekonomicznych może mieć wpływ na poprawę warunków życia

1. Problem badawczy to poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: czy wzrost podstawowych wielkości makroekonomicznych przekłada się zawsze bezpośrednio na poprawę warunków życia mieszkańców

2. Grupa pierwsza:

- Pierwsza podgrupa: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry
- Druga podgrupa; Ukraina, Rumunia, Bułgaria i Rosja.

3. Grupa druga:

- Kraje skandynawskie (Norwegia, Szwecja, Dania)

4. Przy wyznaczania długookresowej tendencji rozwojowej produkcji w celu wygładzenia szeregów czasowych zastosowałem metodę najmniejszych kwadratów. Przy założeniu, że trend jest funkcją liniową ($y = a + bt$) wzory na parametry funkcji są następujące:

$$a = \frac{\sum y - b \sum t}{N}$$

$$b = \frac{N \sum yt - \sum y \sum t}{N \sum t^2 - (\sum t)^2},$$

gdzie:

y – wartość empiryczna

y_{est} – wartość teoretyczna

a, b – parametry funkcji

t – numery okresów

N – liczba analizowanych okresów

Poza metodą wyznaczania trendu do analizy danych wykorzystałem metodę graficzną np. tabele i wykresy.

4. Wzór na dynamikę wskaźnika HDI:

$$HDI_t = \frac{HDI_t - HDI_0}{HDI_0} * 100,$$

gdzie:

HDI_t – wskaźnik dynamiki w badanym okresie

HDI_1 – wartość HDI na koniec badanego okresu

HDI_0 – wartość HDI na początku badanego okresu

Wnioski końcowe

Jeśli wzrost gospodarczy jest na dodatnim poziomie, to jego nieznaczny spadek może nie spowodować od razu obniżenia wskaźników jakościowych, tak jak wynika z przedstawionej zależności na przykładzie wzrostu PKB per capita (ceny bieżące) i wskaźnika HDI, ale pod warunkiem, że kraj ten nie znajdzie się w recesji gospodarczej

Dodatni wzrost gospodarczy jest konieczny do poprawy warunków życia, ale nie zapewnia ich na zasadzie automatycznego mechanizmu, sam jest niewystarczający do poprawy jakości życia

Znaczny wzrost stopy bezrobocia wpływa negatywnie na pogorszenie warunków życia

Polepszenie wskaźników makroekonomicznych może mieć wpływ na poprawę warunków życia przy spełnionym warunku, iż w parze z tym polepszeniem będzie następować polepszenie wskaźników jakościowych

Bibliografia:

1. David Begg, Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, Makroekonomia. – Warszawa, 2007.-S. 536
2. Adam Sztaba(red.) Ekonomia od A do Z Encyklopedia podręczna. –Warszawa, 2007.-S. 421
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
5. <http://www.stat.gov.pl>

Czesław Balka

University of Wrocław

Faculty of Law, Administration and Economics

Some Macroeconomic Indicators and Standards of Living of Ukraine and Selected European Countries

In the article tried to prove the main thesis that the improvement of macroeconomic indicators may have an impact on improving living conditions. I will seek answers to the question. Is the increase in the basic macroeconomic variables that is a result of the creation of an automatic mechanism operating in parallel and natural way. By contrast, if not, why, and whether the fulfillment of one or more conditions will be possible to improve the standards of living of residents. Relationship between macroeconomic indicators will seek to demonstrate the two groups of countries of post socialist countries, which include two subgroups. For the first subgroup scored the Visegrad Group countries, and in the second subgroup are: Ukraine, Romania, Bulgaria, and Russia. The second group are the Scandinavian countries. The choice will allow them to investigate the relationship between macroeconomic indicators and these indicators of quality. My main conclusion is that the improvement macroeconomic indicators may have an impact on improving standards of living for a fulfilled condition that, in parallel with the improvement will be followed by improvement in quality indicators.

Paweł Dobrzański

Faculty of Law, Administration and Economics, University of Wrocław

NATIONAL INFORMATION SOCIETY STRATEGY OF UKRAINE

One of the main priorities of economic science is to provide the necessary understanding of determinates of economic growth and development. The term economic growth is frequently interpreted as the increase of per capita gross domestic product (GDP) or other measures of aggregate income, typically reported as the annual rate of change in real GDP. Economic development is a broader concept that represents not only the nominal growth of the economy, but also stands for the improvement in terms of quality, such as better standards of living, increase of employment and technologic advancements allowing increased productivity and environmental sustainability. Economic development typically involves improvements in a variety of indicators such as literacy rates, life expectancy, and poverty rates. GDP does not take into account other aspects such as leisure time, environmental quality, freedom, or social justice.

Economic development is frequent subject of scientific publications. The Harrod–Domar model of economic development delineates a functional economic relationship in which the growth rate of gross domestic product depends positively on the national saving ratio and inversely on the national capital/output ratio. In 1956 Solow reviewed the classical production function and proposed new model of economic growth - the exogenous growth model, where he emphasized the role of technological change. Later studies have presented new models of economy- knowledge-based Economy, where an important determinant of growth besides natural resources, capital and labor is intellectual capital created by information society. Fritz Machlup was the first who developed the concept of the information society. Machlup introduced the concept of the knowledge industry. He distinguished five sectors of the knowledge sector: education, research and development, mass media, information technologies, information services. Based on this categorization he calculated that in 1959 29% per cent of the GNP in the USA had been produced in knowledge industries. Peter Drucker has argued that there is a transition from an economy based on material goods to one based on knowledge.

Ukraine like many countries in Europe has The National Information Society Strategy. Ukrainian plan aims to ensure the transition Ukraine to a new phase - knowledge-based Economy and building the information society and its entry into the global information community. Strategy identifies main directions to strengthening the economy, improvement of the education system, promotion of innovation, expansion of the telecom infrastructure, introduction of e-governance, and building of legal and institutional prerequisites for international cooperation. The National Strategy for Information Society Development in Ukraine is based on the realization that the Ukrainian state needs a long-term strategy of accelerated social and economic development to bring the living standards of Ukrainian citizens up to the European level.

There has been considerable delay of Ukraine in advancing the process of information society build-up and fragmentation of the development of the ICT prevents its natural development into an information society. Development of this sphere requires governmental support in the form of stimulating its growth, diversification, and modernization. For that reason main objectives of the strategy are:

1. ensure conditions for progressive social and economic transformation of Ukrainian society by involving every person in the active use of information and communication technology (ICT) in various spheres of life activities,

2. improve the National Strategy of Information Society Development in accordance with the priority objectives of the Lisbon Strategy,

3. accelerate harmonization of the normative and legal support of information society development in Ukraine with the European legislation in such areas as telecommunication, computerization, software, distribution of documents, including the problems associated with the digital signature, consumer protection, etc.,

4. facilitate development of telecommunication networks across Ukraine to provide all public groups with provide all public groups with broad access to global information resources, including high speed Internet, and integrating them to use these measures in their day-to-day activities,

5. carry out ways to improve the investment attractiveness of Ukrainian ICT market,

6. introduce effective measures for maintain and strengthen the capacity of professional personnel potential of the country, to create, promote and expand the competitive sectors and industries in Ukraine by means of ICT,

7. initiating programs to increase positive impacts and benefits of the information society on a broad basis of social population, small, medium and large enterprises in the process of economic transformation, public administration, non-governmental organizations,

8. stimulate extensive introduction of electronic communication and open access to information, from and between the state administrations and businesses, non-governmental organizations, individuals via the Internet network and to create points of general information access aimed at ensuring transparency of the relations between the public and private sectors and the state, as well as between governmental bodies,

9. improve business and economic conditions to stimulate private investment in scientific and technological research and innovation activities, particularly in the context of partnership between business and science, which will stimulate the development of high technology,

Table 1

Specialists with scientific degrees engaged in economy, by age group and sex

	Those with scientific degree of (as of October 1)									
	Doctor of Science					Candidate of Science (junior post-graduate degree)				
	2000	2005	2007	2008	2009	2000	2005	2007	2008	2009
Total	10339	12014	12845	13423	13866	58741	68291	74191	77763	81169
of which										
by age under 30	2	-	1	-	2	1815	3908	4565	4891	6870
31-40	232	220	228	350	463	9305	12234	15201	17118	19198
41-50	1698	1713	1778	1823	2032	16654	16662	16506	16659	17167
51-55	1658	1689	1777	1843	1964	9365	9103	9551	9681	9822
56-60	1639	2076	2230	2280	2358	7398	8926	9591	9408	9191
61-70	3778	4272	4279	4129	4102	12201	14102	13994	13938	13180
71 and more	1332	2044	2492	2998	2945	2003	3356	4783	6068	5741
of which by sex										
men	8767	9882	10329	10666	10872	38375	41471	43409	44551	45232
women	1572	2132	2516	2757	2994	20366	26820	30782	33212	35937

10. facilitate development of telecommunication networks designed to provide all schools and universities with access to the high-speed Internet and multimedia resources, that will facilitate adaptation of training courses to new challenges, relevant training of teachers, as well as encouraging partnerships in the private and nongovernmental sectors; technologically ensure reform of the educational sphere focused on organization of continuous professional training using ICT,

11. ensure a powerful regional development as the object of an information society in Ukraine

12. create conditions for engagement and use of financial programs offered by the European Union and other international organizations that support information society projects and the development of regulatory institutions.

The global rankings of Ukraine, according to the competitiveness calculated by the World Economic Forum: in 2011 Ukraine occupied 89th place according to the general competitiveness index, 83th place according to the technologies readiness, 63th place according to innovation index. The fall of Ukraine by seven positions compared to 2010 is a negative trend.

Total of population with scientific degree in Ukraine has increased considerably. Comparing with 10339 with title of Doctor with Science and 58741 with Junior post-graduate degree at the beginning of 2000, there has been 13866 Doctors and 81169 with Junior post-graduate degree by the end of 2009. Simultaneously number of higher educational institutions has dropped from 664 in 2000 to 511 in 2009 at the 1st and 2nd levels of accreditation and grew from 315 to 350 at the 3rd and 4th levels of accreditation. Enrolment in educational institutions also has decreased, the most significant drop was in General educational schools.

Tariff indices for all communication services have increased from 2004 to 2009. The most significant increase can be observed for mail and intra-city telephones. Incomes from communication services raised up from 6861 to 46319 UAH, which is almost 700 percent. The most income was produced in mobile industry.

R&D activity of enterprises, by sector of science

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total (mln. UAH)	1978,4	2496,7	3319,8	4112,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7
technical sciences	1440,6	1692,4	2354	2854,6	3133,3	3328,7	3990,7	4894,1	5181,4
natural sciences	374	568,5	671,4	901,8	1236,5	1444,4	1885,7	2571,6	2443,6
of which									
Medical	60,5	90,4	104	128,2	166,2	197,2	263,9	343,4	358,9
agricultural	85	119,9	154,6	200,3	273,7	310,7	368,9	492,6	478,7
humanities	14,2	17,7	18,9	27	35	45,8	72,7	94	97,5
social sciences	63,9	95,6	121,4	151,4	184,7	240,1	326,5	426,7	399,5
research institutions and higher educational establishments of multisectoral profile	85,7	122,5	154,1	177,6	229,1	295,6	425,1	552,5	531,7

R&D activity of enterprises also has been growing. Enterprises focus mostly on researches for developments. Also services related to R&D are getting more popular and has increased from 168,8 mln. UAH in 2000 to 1109,2 mln. UAH in 2009. Number of specialists engaged in R&D activity has decreased for 28,4 thsd. during period 2000-2009, but at the same time number of staff engaged in R&D and holding more than one job has increased for almost 18 percent.

Total number of R&D institutions has declined slightly from 2000 to 2009, but natural sciences, social sciences and humanities have grown. Main expenditures of R&D activity is technical science - the budget yearly spent 5181,4 mln. UAH in 2009. R&D expenses for all sciences dramatically increased from 1978,4 mln. UAH in 2000 to 8653,7 mln. UAH in 2009.

References:

1. R. J. Barro, Determinants of Economic Growth: A Cross- Country Empirical, NBER Working Paper Series, 1996
2. P. Drucker (1969) The Age of Discontinuity. London: Heinemann
3. National information society strategy of Ukraine, E-Commerce Developments, I-Ways: The Journal of E-Government Policy and Regulation, 2004, <http://iospress.metapress.com/content/bfpupqj5x21r4n49/>
4. Global Competitiveness Reort 2010-2011 http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
5. Ukraine in figures 2009. Statistical Publication, State Statistics Committee of Ukraine, KYIV 2010
6. The Sources of Economic Growth in OECD Countries, OECD Paris, 2003
7. A. Kukliński, Nowa gospodarka: mit czy rzeczywistość? Doktryna, praktyka, optyka OECD, Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI w, Oficyna Wydawnicza Rewasz, 2001

Dawid Hoppe, Konrad Janik

Poznan University of Technology

MANAGEMENT OF COMMUNICATION PROCESSES

To effectively perform its duties, the manager has to plane and organize the work of the facility management, distributing immediate task to the performers and provide them with the necessary resources; interest staff in high performing of an assigned task, control the results they have achieved and, if necessary, make certain adjustments to their actions. This work can not be done unless a clear and accurate picture of the condition of controlled object and environment of its existence is made which is possible only with the appropriate information. Thus, the information is the basis of the management process. For today it became the most important resource that enables organizations to ensure their development, strengthen their strategic positions. With a substantial division of work, without timely information the teamwork can not function. Without it, it is impossible to formulate the objectives, evaluate situation, identify problems, prepare, decide and monitor its implementation. Only the information allows managers to properly carry out governmental functions.

Work with information, which is among the list of duties that manager perform daily takes 50-90%.It includes document processing, planned and unplanned meetings, phone calls, participation in sessions and meetings, etc.. All these actions are related to communication. Communication – is the process of information which is transferred from one person to another (other). Communications (communication)is related to every system of organization governance. The purpose of communication is understanding, comprehension of transferred information.

But communication is not limited to a simple transmission of information. It should be implemented so,that information being sent, could influence the behavior of the person to whom it is addressed, motivate him to certain actions. It is possible in the case when both parties are confident that and action based on this information will change the situation for better. This information should be accurate, timely, complete, and relevant (directly or indirectly relate to facility management).

The information requirements are different at different stages of management process. Thus, while goal-setting it is important to know the amount of information, its scientific and technical novelty, completeness. While In assessing the situation - the structure of information, that enables to use a systematic approach for analysing the situation. As for developing management decisions, important are timeliness, completeness, ability for automate processing and so on.

Managers, as usual, more than half of their time spend on certain type of communication. Communication always refers to two or more people that is why, other behavioral processes such as motivation, leadership, group activities are essential here. Managers if they want to be real leaders must learn good communication.

Managers all around the world agree that communication is one of most of their tasks. For them, it is important to convey their vision and goals of others. But for others it is important to communicate with managers to better understand what happens in their environment and how them and their organizations become more productive

There are many factors that hinder the implementation of effective communication, the main ones are:

1. Filtration. When an employee says something that his boss wants to hear - he filters information. Filtering is the result of:
 - conflict between spheres of competence;

- conflict of a sender interests with the interests of a message recipient;
- height of the organisation structure (the higher level of management, especially filtering conditions);
- the lessons learned from previous negative communications.

2. Selective perception. The recipient better sees the information which meets his needs, motivations, experiences etc. Level of interest in the information determines its decoding.

3. Semantic barriers. The same words have different meanings for different people. Age, education, cultural environment- the three most important factors that affect the meaning of words used in the process of communication. Horizontal communications between experts of the same profile, promote the emergence of their own jargon that is incomprehensible to others. Large organizations with branch offices in different countries use terms specific to some region. All this ultimately leads to semantic barriers.

4. Bad feedback. Bad previous experience negatively affect during the communication.

5. Cultural differences between sender and receiver of information

6. Information overload resulting from the inability to effectively respond to all information. There is a need to drop less important information.

The most efficient communication occurs at a minimum cost in terms of resources expended. Time, in particular, is an important resource in the communication process. For example, it would be virtually impossible for an instructor to take the time to communicate individually with each student in a class about every specific topic covered. Even if it were possible, it would be costly. This is why managers often leave voice mail messages and interact by e-mail rather than visit their subordinates personally.

However, efficient time-saving communications are not always effective. A low-cost approach such as an e-mail note to a distribution list may save time, but it does not always result in everyone getting the same meaning from the message. Without opportunities to ask questions and clarify the message, erroneous interpretations are possible. In addition to a poor choice of communication method, other barriers to effective communication include noise and other physical distractions, language problems, and failure to recognize nonverbal signals.

Sometimes communication is effective, but not efficient. A work team leader visiting each team member individually to explain a new change in procedures may guarantee that everyone truly understands the change, but this method may be very costly on the leader's time. A team meeting would be more efficient. In these and other ways, potential tradeoffs between effectiveness and efficiency occur.

Practice represents many different approaches to improve communication processes in the organization. One of the most famous proposed by the American Association of Management ("10 Guidelines of Effective Communication"):

1. Explain your ideas before communication process. This means a systematic analysis of problems that are the subject of communication. Deep reflection of future messages provide clear picture of the communication process.

2. Understand this true purpose of communication. Clearly define the goal so you can easily project manager communication.

3. Observing all the elements of communication environment, both physical and human. Question: what should I say and to who, how to say, when to say always promote the success of communication. Thus they must be passed through the "filter" the physical conditions of communication, social climate, past experiences of communication and be adapted to the current situation.

4. Try to get help from others in the process of communication. Consultations may be a useful way to leverage a better understanding of communication management. Moreover, the person who helps to formulate the message usually is the force that actively supports communication.

5. Follow the voice intonations, facial expression, selection of words in the message transfer process as carefully as for its content. The audience affects not only what is said, but how it is said.

6. Give as much useful information as possible. Man remembers the messages that are helpful for him/her. The manager has to formulate a message so that they take into account the interests of both employees and organizations.

7. Keep track on the process of communication. Manager need to get a good feedback to know the level of understanding of post employees.

8. Reaffirm your words with concrete actions. If words and actions of the manager are contradictory, he discredits its own guidelines.

9. Note that modern communication affect the future. Most communication processes reflect current needs, but should be directed to the future.

10. Try to be a good listener.

Literature:

1. <http://www.hodu.com/management-communication.shtml>

2. <http://www.projectsart.co.uk/communications-management.html>

3. Excellence in Public Relations and Communication Management, James E. Grunig, David M. Dozier

David Hoppe, Konrad Janik

Poznan University of Technology

MANAGEMENT OF COMMUNICATION PROCESSES

The information is the basis of the management process. For today it became the most important resource that enables organizations to ensure their development, strengthen their strategic positions. With a substantial division of work, without timely information the teamwork can not function. Without it, it is impossible to formulate the objectives, evaluate situation, identify problems, prepare, decide and monitor its implementation. Only the information allows managers to properly carry out governmental functions.

Adrian Sierzant, Jakub Florczak, Tomasz Scholz

Poznan University of Technology

FEATURES OF LOGISTICS SOFTWARE SOLUTIONS

Logistics has always been an important part of industry, but its importance has grown tenfold because of globalization. Logistics software can help with managing logistics and making things run a bit smoother while keeping better records. It can be either very complex or very simple; it is a way of tracking inventory, trends, delivery modes, estimate time of delivery, manufacturing costs and a slew of other costs and gains. It makes sure everything gets where it is supposed to be and tracks the expense of moving items around and how that expense affects the bottom line. Every company across almost all the industries regardless of their size, if they have something that they produce, move, sell or lease, will use some type. It has virtually made the pen and paper obsolete, it is used

on hand held devices that are portable and sit in the truck with workmen and delivery drivers so that the information that they input can be sent automatically back to the office that they came from, and the centralized location will know when the finish a job or deliver an item and when they are free to move to the next location. Since just about every business depends on computers to get them through the day, so it only makes sense that it would be used as a means of tracking products, people and movements.

Logistics software has become an immensely valuable tool in the work place; it keeps track of everyone and everything for many industries. It has come a long way in a short period of time and has really exploded in popularity. It has become a necessary tool for any business hoping to compete in the global market and to keep their business growing locally as well. Ingrained into the daily functioning of a company these days, logistics is one aspect that acts as the backbone of the company. And catering to the need of the hour, several options are now available to procure these logistic solutions in the form of logistics software! Now, though every business venture would rely on distinct solutions for their logistics, the main components of any logistic solution must include warehousing & inventory management, knitting and assembly and of course communication that is not only restricted to verbal but also management and tracking software.

A combination of the above three components would help stride through any issues in the company procedures. But above all, it is vital to note that procurement solutions play a primary role before all. Solutions to various problems such as negotiation strategies, procurement prices, financial advises and other related issues are tackled by the solutions you would come up with for your company or have a software for that too.

Procurement solutions, available in the form of procurement software are easily available online and while they help in automation, efficient order taking and of course logistics, it would also enclose custom-made discounting strategy, tailored cataloging, flat-file catalog data feed as well as propriety application integration! Once the company has sorted these major decisions, logistics solutions can be easily meted out.

Returning to the vital components of competent logistics software, the base of all solutions lies in warehousing and inventory management. This part goes way beyond just storing and transportation; it moves further to include research, development, management, and distribution and procurement issues. So, like discussed earlier, if all the issues of procurement, including every aspect, are taken care of, this component will help focus on R&D which plays a vital role these days in the growth of a company on the whole!

Having the warehousing and the inventory management handled the further step of knitting and assembling should be taken care of. This would include ensuring of supplies in their place, packages put together and these must be performed swiftly and most accurately. Before any package is shipped, it must undergo a double check and inspection.

And last but not the least, communication is yet another key element in logistics solutions. An effective communication within the warehousing, inventory management and procurement would automatically ensure a smooth functioning of all procedures and also prevents misunderstandings of any sort. A full-fledged communication is a must especially between the warehousing department and the purchasing authorities or even program managers for the on-going regular customers using inventory and storage, with special regards to efficient maintaining of supplies in order to meet the goal.

These components ascertain an effectual logistics strategy, but it is also better to remember that what sets particular logistics solutions apart from the rest is the technology evolved. Logistics software obtainable helps enhance efficiencies, automates validation, decreases order redundancies, standardizes to internal inventory, ensures visibility and above all monitors the funding and requisition procedures!

If you're trying to execute the shipping process without the aid of logistics, chances are that a carrier company has you where it wants you: with no formal knowledge of logistics and therefore at the mercy of whatever shipping solutions it suggests. Like shipping companies, carrier companies are in business to make big money, and the more money that they can make you pay, the better. Unfortunately, hiring the logistical knowledge necessary to take the mystery out of the shipping process can be costly as well, unless you decide to implement a logistics software solution, which automates most aspects of the shipping selection process to insure that you're presented with the best options for your situation. Ultimately, a logistics software solution allows you to become your own logistics provider, which has six major benefits compared to other logistics options.

- More Comprehensive than Cheaper 3PL Solutions. If you're considering third party logistics (3PL), you've probably encountered some attractive service rates. But you have to be careful about who's offering them. In most cases, cheap 3PL rates are offered by standard 3PL providers and service developers, both of which focus on specialized solutions and not a comprehensive, innovative approach to the shipping process.

- More Affordable than Comprehensive 3PL Solutions. There are 3PL solutions that offer a comprehensive, innovative approach to the shipping process, and are offered by 3PL providers that are known as customer developers. Like customer adapters, customer developers handle your logistics process. However, unlike customer adapters, they also develop innovative solutions. Unfortunately, a customer developer's highest level of service is almost always unaffordable to small and midsized companies.

- More Affordable than Hiring Your Own Logistics Experts. Almost every shipper would like to have its own shipping fleet overseen by its own team of logistics experts. But hiring those experts-not to mention buying the shipping fleet that appropriates their presence-is a significant investment to say the least. Until your company gets bigger, implementing a logistics software solution makes the most financial sense.

- Puts You in Control of the Shipping Process. It's understandable that a company would rather have someone else handle their logistics function. Yet, the number one complaint of 3PL customers is that they feel distanced from their logistics provider. When you implement a logistics software solution, the software does the work of a logistics expert, allowing you to choose from among recommended shipping options and putting you in full control of your shipping process.

- Presents You With a Greater Range of Shipping Options. When you contract with an asset-based 3PL provider, the shipping options that you receive are also based on how they sync with the provider's interests, and the same is true of when you contract with a non asset-based 3PL provider, in which case the provider typically offers shipping options that result from striking a deal with certain carriers. When you implement a logistics software solution, you cut the middleman out of the logistics function and realize an uninhibited range of shipping options.

Literature:

1. "Five Reasons to Implement a Logistics Software Solution", Ruby Stein
2. "Management in Logistics Networks and Nodes: Concepts, Technology and Applications", Thorsten Blecker, Wolfgang Kersten, Carsten Gertz, Erich Schmidt Verlag GmbH &, 2008
3. "How Logistics Software Makes Certain That Things Are Just", Nick Morgan

Adrian Sierżant, Jakub Florczak, Tomasz Scholz
Poznan University of Technology
FEATURES OF LOGISTICS SOFTWARE SOLUTIONS

Logistics has always been an important part of industry, but its importance has grown tenfold because of globalization. Logistics software can help with managing logistics and making things run a bit smoother while keeping better records. It can be either very complex or very simple; it is a way of tracking inventory, trends, delivery modes, estimate time of delivery, manufacturing costs and a slew of other costs and gains

Małgorzata Januszewska
Uniwersytet Wrocławski

REGIONAL POLICY TOOLS USED BY UKRAINE AND POLAND

As a regional policy we understand the entirety of willful and purposeful activity of organs of public government heading for the district development, meant as optimal usage of resources to obtain durable economic growth and competitiveness.

Regional policy has its own conventional aims. By conventional aims I mean gaining competitiveness of the district, rational moulding of transformation of structure of spatial layout of population and economy and, which is probably the most important, restriction of differences in social and economical development.

To put this aims into practise regional policy, as any other purposeful activity, needs its own tools. We can number among them elements such as commonly valid norms, general administrative decisions based on the appropriate norms, economical and financial tools of monetary and fiscal policy, motivating companies to definite business activity. We can also itemise the investment projects organised by organs of public government or with their participation, supporting the development of qualitative factors of enterprise location and (worth mentioning) structural funds which are characteristic for European Union, we can list here funds such as: European regional development fund, European social fund, European agricultural guidance and guarantee fund, financial instrument for fisheries guidance and, last but not least, Cohesion Fund.

Just to outline the case of regional policy in Ukraine and in Poland there is the need to confront two chosen regions- the Lviv Oblast and Dolnośląskie Voivodeship. Of course, there is a lot of ground to cover but to make this paper more understandable there is necessity to focus on few aspects. First of all, it is important to mention the Special Economic Zones. Javoriv SEZ applies allowances such as: Value Added Tax, income tax exemption and import duty release for 5 years, land tax exemption for 3 years, dues to some budgetary funds release. Wałbrzyska SEZ applies means such as income tax release and public support provided that the company has started new investment or created new workplaces. But characters of those zones are different- Wałbrzyska SEZ attracts representatives of high-tech trade, Javoriv SEZ specializes in chemical production, oil and gas extraction, production of electric energy, etc. Besides that, both regions create their varied investment offer. They also apply specific territorial marketing. Watchwords and marketing in stricter sense provide popularity of districts, they create a kind of brand which can be treated just as any other products brand. Many people are taking up branding so "Win with the Lion" Conference must be mentioned here as an important point of Lviv's role in territorial marketing. The other thing is the cooperation of academies and companies. Students are supplying the job market with their knowledge, experience and open minds which is highly needed in enterprises. Dolnośląskie Voivodeship promotes numerous programs of scholarships, professional trainings which are common and easy to find and take part in also for foreigners, Ukrainian programs if they exist, are hard to find (looking from foreigners point of view). What is essential to stress here that Poland looks after innovating to a greater extent than Ukraine: in 2008 the share of enterprises involved in innovation in Ukraine dropped from 11,5 to 10,8% (now it is 11,5% again), at the same time Poland quotes raise from 21,2% to 21,9% in industry and 15,6% to 16% in services. It shows that entrepreneurs in Ukraine are not encouraged enough to develop their technical and research background. The other thing which is very beneficial for both regions is the fact that both use advantages connected with Berlin- Kyiv transport corridor, mainly- duties, and advantages connected with peoples movement.

Every used tool of regional policy brings some effects. For these regions we can list: more workplaces, development of technology, higher qualifications of employees and as a result higher standard of living.

Despite this, both regions have a lot of work to do. There is still many unemployed young people, still many lines of business to develop, still so great potential left to take advantage of.

Notes:

1. www.ukrstat.gov.ua
2. www.stat.gov.pl

Roksana Robak
Uniwersytet Wrocławski

INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES' DEVELOPMENT IN UKRAINE

The small and medium enterprises (SMEs) are a backbone of market economy. The SMEs are catalyst of economic growth in European Union- more than 99 percent of european enterprises belong to the SMEs sector. They provide jobs for two-thirds of work force and play a big part in GDP. The small and medium-sized firms act as „agents of change”- they provide a major source of new ideas, innovation and skills leading to development. Moreover their importance in stimulating competition, occupying niches and generation more employment avenues is invaluable.

All that facts have been underscored during the last world recession 2008. While majority of big companies was cutting costs by dismissing employees and relocating a business activity, the small and medium- sized sector struggled with downturn by making the best use of its resources thus contributing to the economic recovery of home countries. SMEs have proved their flexibility and adaptability among changeable conditions, what is absolutely essential feature in contemporary global economy[1]

From the second hand, SMEs suffer more some “market imperfections”. The asymmetric information, the transaction cost or the external net effect are few, which small business have to deal with. The analysis of “market imperfections evidences” then applied by government policy, allow come to conclusions about today’s role of the state. The most important recommendation is to refrain from direct state’s involvement and provide stimulus to the economy instead. The logic of state’s role change from the alternative of the market to subject which reduce “market imperfection” can be described in three stages:

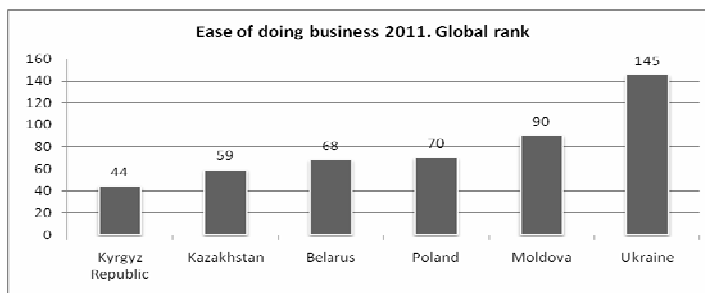
- state as a supplier and subsidizer private sector;
- stimulating role of the state as a creator of the institutional environment;
- state as a creator of deregulation and privatization [2].

In the face of developing economies like Ukrainian economy is, taking the second stage of state's role seems to be the most effective thus it has become the focal point of deliberations in this article. Government efforts should focus on expanding opportunities and challenges for the sector and the same time on minimalization barriers to grow. The key role of empowering the small and medium enterprises and help them benefit from the programmes available at both international and regional institutions has been comprehended and implemented by Polish government. It seems that now is the time for Ukraine to follow the same path of growth.

The article "Institutional determinants of the small and medium enterprises' development in Ukraine" focuses mainly on actual institutional conditions for Ukrainian enterprises. In accordance to the international reports such institutions like The World Bank Group or Transparency International, the currently system of government regulation and control over SMEs in Ukraine impedes sustainable development and erodes competitiveness. In the Doing Business 2011 Ranking conducted by the World Bank Ukraine took far 145th place among 183 economies. Although "Starting a business" is far more easier than in 2010, Ukrainian regulations do not provide business with conditions to sustainable growth. The most alarming fields are "Dealing with constructions permits" (179th), which last for 365 days and costs 1737.6% of income per capita and "Paying Taxes" (181th) with total tax rate 55% profit.[3] Such conditions stimulate corruption- Transparency International's Corruption Perception Index (CPI) ranked Ukraine at 134th position among 178 countries, it is a progress (146th among 180), yet it is still falling behind world standards [4]. The arisen depiction do not instill optimism, especially when we take into consideration that countries from region, like: Kazakhstan, Hungary or Belarus were in might to change for better regulations and now there are leaders of improving in the ease of doing business.

What is more, one problem is public burdens, red tape and complexity of regulations, where Ukrainian policy have made relatively progress and which still demand for more significant changes. Nevertheless, there is the second one emerging, equally urgent- small business is not participant of changes. Entrepreneurs are excluded from being part of the negotiations when the new law is drafted and voted through the parliament. Policy is made behind the closed doors.[5]

Certainly, it is a good solution to follow best practices in policy from developed countries, however the main duty of government and at the same time the recipe for economic ills is to listen attentively to native entrepreneurs. Wise economic policy should be transparent compromise between private sector's needs and governmental abilities.



References

1. Czynniki i narzędzia rozwoju MSP, pod red. G. Michalczuk, Białystok 2009, 11-22.
2. Gancarczyk M., Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 53-75.
3. Doing Business 2011, The International Bank for Reconstruction and Development: www.worldbank.com.
4. Corruption Perceptions Index 2011, Transparency International: www.transparency.org
5. Business and democracy...lessons from Ukraine, Center for International Private Enterprise, 30.11.2010: <http://www.cipe.org/blog/?p=6923>.

Oksana Shevchuk
Uniwersytet Wrocławski
ВІДКРИТТЯ БІЗНЕСУ

Незаперечним є той факт, що найважливішою ознакою власності є право на вилучення доходу від використання власності її економічним господарем. Стосовно до сфери господарського життя це право реалізується підприємцем.

Питання підтримки малого підприємництва є досить актуальним, адже саме цій проблемі належить низ-ка публікацій. Однак маловивченим є питання зарубіжного досвіду для України. Серед українських учених цю проблему досліджували С.К. Реверчук, А.Д. Вовчак, Л.Л. Цимбал, В.Я. Кіцак.

Приватний підприємець – це відокремлений приватний виробник, який, керуючись власною вигодою, повністю бере на себе комерційний ризик, організовує виробництво, збут продукції та послуг. Він незалежний у вирішенні питань: що і скільки виробляти, у кого і за якою ціною купувати сировину та інші матеріальні цінності, де й за якою ціною продавати готову продукцію, брати чи не брати кредит у банку, скільки платити робітникам, скільки працювати і скільки відпочивати тощо.

Основа інституту власності становить свобода перерозподілу майнових прав між різними суб'єктами господарської діяльності. Найважливішим правом власності при цьому є право на вилучення доходу. Саме воно визначає решту прав інших суб'єктів. У відповідності до класичного визначення власність в економічному розумінні – це відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва і створених за їх допомогою матеріальних благ; приватна власність, таким чином, повинна означати приватне привласнення.

Що ж до питання суті малого підприємництва, його історії й теоретичного осмислення стосовно України, слід враховувати такі обставини - даний інститут до цих пір залишається одним із самих динамічних в українській економіці. Підприємницька діяльність ще не інституційована, межі цього прошарку досить розмиті. Якщо ж сюди додати проблеми й середнього бізнесу, то неодмінно виникають об'єктивні складнощі з визначенням кількісних і якісних характеристик, властивих цьому явищу. У зв'язку з чим до цих пір залишаються відкритими питання визначення організаційно-правових форм малого та середнього бізнесу, їх місця і ролі в системі ринкових відносин, своєчасного доведення до населення законів і підзаконних актів та механізмів їх виконання.

В Україні визначення суті, місця і ролі, основних ознак, принципів та умов підприємницької діяльності закріплені законодавчо. Господарський кодекс України, Закон України "Про підприємництво", характеризують підприємництво як ініціативну, самостійну, систематичну діяльність громадян і їх об'єднань, яка здійснюється на свій ризик, під майнову відповідальність і направлену на вилучення прибутку. Малі та середні підприємства мають свої особливості, переваги і повсякденні проблеми, пов'язані з дослідженням ринку, перевіркою якості партнерів, контролем за якістю, ухилянням від ризику, страхуванням, диверсифікацією, пошуком інформації тощо [1].

Практично від самого початку здобуття Україною незалежності проходить робота над реформуванням податкової системи України. Кожна нова влада плідно працює в бік швидких і ефективних реформ в області оподаткування, можливості відкриття та ведення бізнесу. Податковий кодекс це один із найважливіших документів, що регулює відносини в цій області, впливає на легкість та прозорість цього процесу, а прорахунки при його розробці можуть призвести до краху цілої системи, що існувала до цього часу.

17 червня 2010 року Податковий Кодекс був прийнятий Верховною Радою України за основу в першому читанні. Нова редакція кодексу орієнтована на бізнес, за рахунок зменшення ставок податків і їх кількості, це в свою чергу мало б призвести до зросту інвестиційної привабливості країни, що б забезпечило будівництво нових виробництв, відкриття заводів, фабрик, появу нових робочих місць.

Вже з 1 квітня набув чинності в повному об'ємі новий Податковий кодекс. Головними змінами стали зменшення податку на прибуток для великих підприємств, введення податкових канікул для новостворених компаній, і поява цілої низки проблем у "спрощенців". Уряд також схвалив і законопроект, який пропонує парламенту спростити відкриття бізнесу. Законопроектом надається можливість засновникам юридичних осіб (крім акціонерних товариств) створювати статутний капітал у розмірах і в складі, які необхідні для початку ведення бізнесу. На даний момент статутний капітал для товариств з обмеженою відповідальністю повинен бути не менше суми, яка дорівнює одній мінімальній зарплаті, для акціонерних товариств - не менше 1250 мінімальних зарплат. Відповідно, засновникам не потрібно буде вносити гроші у вигляді внесків до статутного капіталу на момент державної реєстрації. Запропоновані зміни також дозволять заощадити на оплаті послуг банків при відкритті тимчасових рахунків і на оплаті за нотаріальне засвідчення підписів засновників на установчих документах і рішеннях засновників про створення юридичної особи. Крім того, проектом закону спрощуються вимоги щодо обов'язкового нотаріального оформлення окремих документів, які подаються для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи та фізичної особи-підприємця [2].

Сучасні позитивні тенденції в економіці Польщі пояснюються послідовною реалізацією державою низки реформ для підтримки малого бізнесу. Внаслідок ратифікації Європейської Хартії малого підприємництва вступу країни до ЄС, малий бізнес опинився у сприятливих умовах щодо розширення ринку збуту виробленої продукції, а також для розвитку міжнародних бізнесових інтересів. У підсумку всіх вжитих державою заходів у проєкті Світового банку "Ведення бізнесу – 2010" Польща опинилася на 70 місці із 183 країн, які було досліджено (у 2009 р. – 82 місце).

Спрощення та оптимізація процедури створення юридичних осіб різних організаційно-правових форм господарювання мали б заохочувати підприємців до заснування власної справи в складних економічних умовах і сприяти поліпшенню позиції України в рейтингу Світового банку Doing Business за критерієм "відкриття бізнесу". Адже за оцінкою 2010 року Україна в ряді країн посідає 134 місце. Як видно з ілюстрації в таблиці 1, поряд зі своїми сусідами пострадянського зв'язку ми досі залишаємося в тіні.

Таблиця 1.

Рейтинг країн за показником легкості процесу відкриття бізнесу, Doing Business in 2010

№ в рейтингу	Країна	Кількість процедур	Тривалість, днів	Вартість, % від доходу на душу населення	Статутний капітал, % доходу на душу населення
1	Нова	1	1	0,4	0
8	США	6	6	0,7	0
106	Росія	9	30	2,7	1,8
117	Польща	5	32	17,9	15,3
134	Україна	10	27	5,8	153,3

Джерело: [3].

Актуальність та необхідність перегляду нового кодексу підтверджується не тільки низьким рейтинговим місцем країни в таблиці. Управління державної реєстрації Львівської міськради повідомило, що львівські підприємці масово згортають свій бізнес. Причина - новий Податковий кодекс. 60 підприємців - юридичних осіб, і 400 фізичних осіб з початку року припинили свою діяльність. Різко зменшилося і кількість охочих почати власну справу. Варто відзначити, що після прийняття нової податкової "конституції", кількість звернень за консультаціями до податкових органів зросла в 10 разів порівняно з минулим роком.

Прийняття нового кодексу може призвести до значного збільшення прав і впливу фіскальних органів і ускладненню роботи підприємств, а це в свою чергу може тягти за собою критичне збільшення долі тіньового бізнесу, а також відтоку інвесторів, замість притоку нових, що вже суперечить основній меті нового кодексу.

Така ситуація а також різка критика з боку юристів, бухгалтерів, аудиторів, економістів та аналітиків вимагає взяти до уваги всі неточності для дообробки Податкового кодексу. Адже він повинен бути для платника податку, а не для податківця, полегшувати, а не перешкоджати в роботі і заохочувати до активної трудової діяльності.

Поряд із безумовно позитивною тенденцією Податкового кодексу як основного документу, який визначає достатню кількість податків і зборів, а також порядок їх стягнення, необхідно звернути увагу на ту значну кількість неточностей, що вимагає негайного розгляду. Основним чином необхідно приділити увагу таким аспектам:

- можливість неввілення податковими органами своїх обов'язків;
- яким чином проводиться адміністрування податків;
- яка кількість цих податків;
- наскільки норми Податкового кодексу перегукуються з дієвою системою законодавства України, до цього часу і наскільки вони відповідають інтересам українського бізнесу;
- необхідно переглянути значний перелік видів діяльності, які дають право застосовувати спрощену систему оподаткування. Зокрема, надання права на сплату єдиного податку лише фізичним особам, зменшення граничного розміру виручки до 300 тисяч гривень, а кількості найманих працівників - до двох осіб;
- невизначеність норми про перехідний етап для переходу суб'єктів малого бізнесу зі спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності на загальну систему оподаткування, також потребує розгляду;
- у кодексі не передбачена можливість виведення з тіні заробітної плати шляхом зниження податкового навантаження на фонд зарплати;
- варто також переглянути і норму про 5% оподаткування доходів від депозитів фізичних осіб;

- податок на нерухоме майно впроваджується без урахування реальних станів громадян і вартості нерухомого майна.

Всі ці аспекти, та багато інших, що не зазначені, потребують негайного розгляду та уточнення, для формування більш прозорої картини щодо легкості відкриття, провадження бізнесу, адміністрування податків, повноважень податкових органів та платників податків.

Примітки:

1. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://agroua.net>
2. Сторінка “Ліга Закон.уа”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ligazakon.ua/news/>
3. Інформаційний сайт “doingbusiness”[Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.doingbusiness.org>

Shevchuk Okasna
University of Wrocław
 LUNCHING A BUSINESS

In this article is described the main problems of launching a business, new conditions, trends of changes that contribute to facilitating the conduct of own business.

Emil Szymański, Jakub Frątczak, Mateusz Noszkowicz

The Poznan School of Logistics

THE BENEFITS FROM INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION BASED ON EXAMPLE OF POLISH MEMBERSHIP IN THE EU.

The fact that cooperation between countries all over the world helps in development of each one of them was well-known hundreds years ago. Nevertheless individual countries preferred to fight each other instead of carrying out economic processes together. Social and economic transformations over the centuries as well as the loss suffered during two world wars must have led to creating international organizations which would help to overcome the difficulties and let all the member countries develop rapidly. In economic and social ways. In our presentation we will show the relation between Poland’s membership in the EU and the social and economic development of this country.

The end of the second world war divided Europe into two parts. The Western part of our continent was democratic and had economic freedom while central and eastern Europe was under the influence of The Union of Soviet Socialist Republics with a centrally planned economy. During that time Poland as well as other countries of the Eastern Bloc such as Ukraine, Czechoslovakia, Belarus etc. were economically separated from the rest of the world. The economic domination of the West was noticeable as early as in the nineteen fifties. Western countries were recovering much faster which was caused by a strong financial support within the scope of the European Recovery Program which was supported by the USA. At the time, a crucial international cooperation became clearly visible. But, of course, countries of the eastern bloc were excluded from this program and because of the communist system the social and economic differences were growing. When in 1952 the European Recovery Program was finished some of western European countries decided to tighten economic partnership and in 1952 The European Coal and Steel Community came into being. 6 countries were members of this community: Belgium, France, Holland, Luxemburg, Federal Republic of Germany and Italy. The cooperation in this field was going so well that the above countries decided to expand it and on the basis of the Treaties of Rome in 1957 further international institutions emerged: The European Economic Community and The European Atomic Energy Community. In 1967 all three communities merged into one. Soon, other countries encouraged by the successful cooperation of the members of the community decided to join as the results of the economic growth of particular countries were noticeable. Unfortunately, Poland was still under the economic and political influence of The Soviet Union. The Countries which began the integration noted an increase of Gross Domestic Product, which made other countries want to join. A great example of a positive influence of the European integration is Spain. Thanks to the support, the Spanish were able to develop their infrastructure at a rapid pace. There was a time when 1km of highways was built per 1 day. The next transformations in European integration occurred in 1985 and resulted in The Schengen Agreement thanks to which people and goods could be transported without border control which helped accelerate and improve economic processes. In 1989 a great change occurred in Poland. Finally we managed to become independent from communism and our country obtained the long desired freedom and democracy. At the time Polish economy, weakened by improperly conducted central planning, was in a crisis. In the meantime, in 1993, the European Union came to being. Further countries were joining The Union and spreading the integration let the member countries develop quicker. Despite political transformations in the nineteen nineties the countries of the Central and Eastern Europe weren’t able to make up for the economic differences. Fortunately, the integration began. All the countries that wanted to join the EU had to change their provisions and regulations so that they were uniform all over the EU. Integration processes lasted until 2004 when on the 1st of May the biggest expansion of the Union took place. Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Slovenia, Malta and Cyprus were now officially parts of the EU. A short presentation of the Union history is meant to show its strengths and potency. Stronger and stronger economic cooperation made other countries want to be part of it and over the time of fifty years an organization comprising just 6 countries transformed into the European Union with 27 members influencing nearly the entire Europe. 1st of May 2004 was long awaited in the countries which were to join the EU. Poles were looking forward to new exciting perspectives – an ease of getting a job in highly-developed countries, support for newly opening companies, a chance for infrastructure’s development which was in a terrible condition, support for the agriculture which was supposed to become more efficient. After 7 years of the partnership we can easily say that the membership in the Union has helped accelerate economic development and also integrate the Polish with the rest of Europe which wasn’t possible over the years of the Soviet oppression. Polish economy, which was concentrated around heavy industry and undeveloped agriculture thanks to political transformations and partnership with the European Union has noticeably reshaped. In our country high technology enterprises are being built. The service market has expanded and the overall living standard has improved. The Human Development Index, published on 4th December 2010 indicated that Poland was at the 41 place among countries with high level of social development which is a great acknowledgement of the success resulting from international integration. Thus, the European integration had and still has positive effects for Poland not only in the economic field but also in the social field. The possibility of working abroad and traveling with no borders has enabled the Poles to hold managerial positions in international companies. All these changes made it possible for the Western Europeans to see the Central and Eastern Europe. The stereotypes have been disproving. The number of newly opening foreign factories and companies has rapidly increased. Thanks to the new possibilities the unemployment rate was systematically declining and from 20% before joining the EU it fell to 9,5% before the crisis outbreak in 2008. So the economic stability of Polish families and, consequently, the stability of the entire country was much higher than before. The road infrastructure improved as well:

from 2005 to 2010 the number of kilometers of new highways and express roads went up by 112 % and increased from 729km to 1540km. There has been an over 25% decline in the number of road casualties, which is a sign of the improvements in local infrastructure and the state of roads. For many years Poland has been a big "building site". Thanks to the European Union subsidies not only new infrastructure begins to grow but also new houses and schools are built. The fact that Poland and Ukraine were appointed to organize EURO 2012 increased the pace of human, goods, services and money flow. Polish farmers also benefited from the accession, their machinery and facilities have been modernized. The open borders allowed Polish products to be sold in the West and Polish meat, fruit, vegetables and other produce became our pride and the larger market generated greater profits. Being a member of an international organization, we can count on help in case of a crisis or an emergency, the example being the 2008/2009 crisis during which the countries who suffered most received substantial help, for instance Greece, Spain or Portugal.

To sum up, international economic integration improved the economic safety of Poland and encouraged its economic growth. However, you must sacrifice in order to gain. The changes that are brought upon when joining the EU might be difficult for the society to accept. The years of political dependence on The Soviet Union strongly influenced each country's economy. The effects are still visible and might be present for the next years or even generations. As a result, it is crucially important for Poland and other Eastern European countries to fully join global economy and learn to enjoy its enormous benefits.

Bibliography:

1. www.finance.wp.pl
2. www.muratorplus.pl
3. www.unia.realnet.pl/historia_unia_europejska.php

Emil Szymański, Jakub Frątczak, Mateusz Noszkowicz

The Poznan School of Logistics

THE BENEFITS FROM INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION BASED ON EXAMPLE OF POLISH MEMBERSHIP IN THE EU.

Divided Europe into The East and The West began to drift apart in economic way. The Communism which closed the way to economic partnership with other countries contributed to the retardation of the polish economy and all the countries of the Eastern Bloc. In the meantime Europe kept integrating and gaining the benefits from the cooperation. Fortunately in 1989 the end of the communism came and the eastern Europe could slowly join the European integration. Thanks to the EU the economic differences slowly disappear and the balance is being reached.

Anna Łokuciejewska

Wroclaw University

Faculty of Law, Administration and Economics

CLUSTERS AS A PATH TO UKRAINIAN SUSTAINABLE ECONOMICS DEVELOPMENT

According to the economics development apart from the economic growth, mostly on development have an impact: economic system, complete and stable legal order, the type of of the economy and the most important nowadays – the level of knowledge and technology.

Economics development in the late 80's and 90's of the twentieth century, has failed. Concerning the development problems only to the economic sphere and theorising, based exclusively on the quantitative determinants led to slow even larger economic stratification in the world.

Development strategies generally rely on consequent expansion of the leading sector, in all the possible methods and using all possible resources. Importing some solutions to the local field, deprived the countries from their most worthy good-cultural identity. Developing countries have become points of sales for the already rich and the leading economies. their economies were not innovative. Invested capital liked unwittingly or remaine just not be used. As it turned out, it is necessary to develop traditional sector by the activation of small and medium enterprises and the creating on a smaller local scale. so that may become possible to exploit the potential of the region and in a sustainable manner to stimulate the economy.

The recipe for the economic development seems to be the cultural factors, human capital, economic environment which lean to investment, efficient activity of the market, and skillfully used the national wealth. All this is is located in a cluster concept. Clusters are the most effective way which brings to the development and maintaining of a solid competitive advantage. Defining the industrial concentration, mostly we ere guided by the English word "cluster" which meant gathering, aggregation, grouping of objects having something in common. In the terminology there are many equivalents of those words, and the diversity of the solutions they provide to the universality of the cluster concept. These are termed clusters, industrial district, or clusters of networked organizations, and their typology is enriched with every initiative which have ever been taken. This allows you to easily modify this concept, based on the experiences of the other economies it is possible to work out a specific recipe for the sustainable economic development.

Clusters are geographic concentration of competitive enterprises in related sectors, associated with each other economically, sharing the same skills, technology and infrastructure. In a cluster, through a network of associated companies, suppliers, services, academic institutions and manufacturers concentrated in the same area, great and small companies achieve much more than if they were to work alone. In economical development of global economy, clusters are constant elements modeling permanent innovation. Clusters may influence the level of employment, infrastructure and technological growth which are the main favourable circumstances of economic evolution. A characteristic feature of industrial clusters is that the companies are competitive with each other and simultaneously they are able to cooperate. In this way, it is possible to trigger synergies of joint operations.

The European Commission from more than a decade, is trying to promote the formation of cluster structures in Europe. The history has shown that regional clusters, generate better profits than the the national and average type of industry. Clusters allows to achieve collective competitive advantage. The benefits of cooperation between enterprises in the form of clusters, spread to all surrounding business environment. Moreover, they are the source of innovation and acquire foreign capital. Corporations prefers clusters as a customer of theirs transfers because of their links in with the research centers and human resources are already have been present. Clustering reduces the technological backwardness of the region and even the whole country. Normally, to carry on basic analyses only the small group of countries can afford to. The innovations implemented by using clusters, as it shows, are the source of progress in the world.

According to the theory of endogenous growth, technological progress is part of the economic process and each additional unit of capital invested in research, the capital invested in research centers and education may in the long term run, generate a constantly accelerating economic development. National economy could strengthen its internationally competitive position by improving the

process of creating technological solutions. In order to initiate a transfer it is permitted to interference in the form of cluster-based-policy.

Historical, geopolitical and socio-economic factors have led to unequal allocation of productive forces. These are clearly seen through the example of the territorial and structural disparities in Ukraine. The main industry is located in the central and eastern districts while the western regions are mostly agricultural. The obstacles which the Ukrainian entrepreneurs mostly face are: employment, access to resources and materials, problems with obtaining credits and financial assistance, lack of support for innovation activities and lack of policies to encourage scientific and technological solutions. There is no doubt that Ukraine has a multitude of skilled workers, who constitute a very important human capital. Despite the already created networks, operators must constantly strive to develop, regardless of for crises and political turmoil. It is important to develop a way to sustainable economic development. Unsustainable development can be overcome through the development of regional policy based on knowledge-based economy, which in turn will help develop innovative entrepreneurship. Decentralization of economic processes, through the regional cluster networks, will reduce the imbalance of development in Ukraine. Place of economic stagnation will continue to be stimulated by a naturally formed grassroots economic dependency.

Clusters have a chance to succeed in the Ukrainian business environment, provides great potential and the absorption of the local market at the same time its low degree of saturation. The long-term development strategy is consistent with the rate of growth of the market, which is to follow the growing needs of the local values and behavior of the economy. Skillfully efforts and build upon for experience already formed cluster structures will allow the most efficient translate this concept for the ground of the Ukrainian economy and help to overcome the problems it faced.

Unsustainable development could be bridged by shaping the regional knowledge-based economy which can develop innovative entrepreneurship. All these features are complied within the framework created through their partnership in the cluster and these towards to the permanent competitiveness of each region and later even the whole country. In the era of the global economy, economic clusters seem to be perfect solutions for Ukraine to achieve sustainable economic development.

References

1. Regional Clusters in Europe, Observatory of European SME's, European Commission 2002/3, str.8-9
2. Decyzja Komisji z dnia 22 października 2008 r. Ustanawiająca europejską grupę ds. polityki klastrowej (2008/824/WE)
3. Bakuszewicz I., Doświadczenia i perspektywy wykorzystania klastrów innowacyjnych w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w regionach transgranicznych Ukrainy i Polski, http://www.univ.rzeszow.pl/nauka/konferencje/rl_most/20-Bakuszewicz.pdf
4. Czaja S., Weiss E., Przewodnik po małej i średniej przedsiębiorczości : przypadek Polski i Ukrainy, Sudecka Izba Przemysłowo-Handlowa. - Świdnica, Wydawnictwo Maria 2003
5. Frejtag-Mika E., Klastry jako antidotum dla zagranicznej konkurencji, [w] E.Bojar (red.), Klastry jako narzędzie lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2006, str. 332
6. Gorynia M, Jankowska B., Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2008
7. Jabłoński Ł., Teorie rozwoju gospodarczego a konwergencja ekonomiczna, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Rzeszowskiego, Zeszyt XIII, str 151-152
8. Piasecki R., Ekonomia rozwoju, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007
9. Pieńkowski M., Europejska Grupa ds. Polityki Klastrowej – zalecenia na przyszłość, IBnGR, www.pi.gov.pl,
10. Porter M. E. ; przekł. Andrzej Ehrlich., Porter o konkurencji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001
11. Skawińska E., Zalewski R. I., Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów : świat - Europa – Polska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009
12. Weresa M. A. (red.), Polska Raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010

Ірина Агафонова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

ПДВ як один із головних податків, на якому базується податкова система України, є предметом багатьох дискусій щодо доцільності його застосування та наслідків справляння для розвитку економіки і наповнення бюджету країни. Гострота наукових дискусій щодо ПДВ викликана істотними побічними ефектами, пов'язаними з запровадженням механізму відшкодування сум податку, сплаченого у складі ціни товарів (робіт, послуг).

Метою тези є дослідження проблем функціонування механізму бюджетного відшкодування ПДВ та окреслення можливих шляхів його вдосконалення.

Основні засади адміністрування податку на додану вартість встановлені розділом V Податкового Кодексу України (далі - Кодекс), який трактує термін «бюджетне відшкодування», як відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування в порядку та за критеріями, визначеними розділом V Кодексу [1].

Якщо за результатами звітної періоду різниця між загальною сумою податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з будь-яким продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітної періоду, та сумою податкового кредиту звітної періоду має від'ємне значення, то така сума підлягає (як надміру сплачена) відшкодуванню платнику податку з Державного бюджету України.

Сутність механізму відшкодування податку на додану вартість полягає у тому, що за підсумками періоду, в якому виникло від'ємне значення, платник податку бюджетного відшкодування не одержує. Сума такого від'ємного значення у цьому періоді враховується у зменшення суми податкового боргу з цього податку, що виник за попередні податкові періоди (у тому числі розстроченого або відстроченого відповідно до законодавства, а при його відсутності - зараховується до складу податкового кредиту наступного податкового періоду).

Таким чином платник податку набуває права бюджетного відшкодування лише у випадку, коли за підсумками наступного (другого) звітної періоду від'ємне значення податку на додану вартість залишається. Однак, відшкодуванню підлягає лише та частина від'ємного значення, яка дорівнює сумі податку, фактично сплаченій отримувачем товарів (послуг) у попередньому (першому) податковому періоді постачальникам таких товарів (послуг). Інша частина від'ємного значення,

що не потрапила під бюджетне відшкодування, включається до податкового кредиту наступного (третього) податкового періоду.

Варто зазначити, що починаючи з 2000 року, загострилися проблеми з відшкодуванням платникам податку на додану вартість. Після тривалої економічної кризи 1992-2000 рр. відновилося реальне зростання ВВП завдяки експортній орієнтації економіки. Проте оподаткування експортних операцій податком на додану вартість за нульовою ставкою призвело до збільшення обсягів його повернення платникам. Крім того, внаслідок застосування злочинних схем в зовнішньоекономічній діяльності мало місце відшкодування податку на додану вартість без фактичного здійснення експортних операцій, в результаті чого заборгованість з його відшкодування стрімко зростала.

Так, якщо обсяг невідшкодованих сум податку на додану вартість у 1999 році становив 2,2 млрд.грн., то у 2000 році - 4 млрд.грн., у 2001 році - 5,8 млрд.грн., а найбільших розмірів він досяг у 2002-2004 роках. На 1 січня 2003 року бюджетна заборгованість з відшкодування податку на додану вартість склала 7,2 млрд.грн., у тому числі 2,9 млрд.грн. - прострочена. На 1 січня 2004 року відшкодуванню підлягало 6,4 млрд.грн. податку на додану вартість, з яких прострочена бюджетна заборгованість становила 1,8 млрд. грн. Заборгованість держави з повернення підприємствам ПДВ станом на початок березня 2010 р. вперше перевищила 25 млрд. гривень [2].

Можливими причинами такого зростання заборгованості з відшкодування ПДВ, на нашу думку, є:

- недостатність бюджетного ресурсу, необхідного для відшкодування;

- наявність значної кількості заявок на незаконне відшкодування;

- тривалі терміни перевірок схем по ланцюгу постачання товарів;

- зміни, внесені до Закону України "Про податок на додану вартість" у 2005 році у частині скасування нарахування пені за затримку відшкодування ПДВ у строки, визначені законом, у розмірі 120% облікової ставки НБУ.

В Україні поширеними способами незаконного завищення сум податку на додану вартість, які підлягають бюджетному відшкодуванню або завищення податкового кредиту з ПДВ є:

- фіктивний експорт, тобто експорт товарів за межі митної території України лише «на папері» без фактичного вивезення товару;

- експорт товарів, які повертаються контрабандним шляхом на митну територію України з наступним оформленням їхнього повторного експорту;

- оформлення продажу товару через декілька фіктивних підприємств перед здійсненням експортної операції за межі митної території України для збільшення ціни товару та відшкодування податку на додану вартість;

- створення фіктивного податкового кредиту за допомогою фіктивних підприємств;

- імпорт товарів на митну територію України за заниженими цінами;

- реалізація товарів на митній території України за цінами, які є меншими цін придбання.

Сьогодні фахівці констатують, що ПДВ став одним із найбільш криміногенних податків, який перманентно провокує тіньові відносини, в яких не бере участі тільки ледар, а відшкодування бюджетної заборгованості з ПДВ перетворилося в Україні у досить прибутковий кримінальний бізнес і водночас у підґрунтя для корупційних зловживань чиновників [2].

З метою вдосконалення механізму бюджетного відшкодування податку на додану вартість потрібно розв'язати ці проблеми на законодавчому рівні. Для цього необхідно передбачити застосування органами державної податкової служби комплексу заходів, спрямованих на упередження незаконних заяв на відшкодування ПДВ, посилення контролю за правомірністю заяв про відшкодування ПДВ, посилення контрольно-перевірочної роботи. Адже податок на додану вартість - це надійне джерело збільшення доходів державного бюджету, а тому вирішення питання його реформування є шляхом до створення ефективної податкової системи.

О.С.Білоконь для зменшення проявів незаконного відшкодування податку на додану вартість пропонує такі заходи:

- усунення можливості проведення так званих безтоварних операцій, які спрямовані лише на створення думки про здійснені господарські операції та переведення безготівкових коштів у готівку і відповідно усунення можливості обігу безтоварних податкових накладних;

- автоматизація процесів адміністрування податку на додану вартість та здійснення контролю за надходженнями та відшкодуванням податку на додану вартість "в реальному часі";

- заборона здійснення відшкодування податку на додану вартість у разі його фактичного ненадходження до бюджету від постачальників продукції [3].

Податковий кодекс України, який набрав чинності 1 січня 2011 р., вніс чимало позитивних змін, спрямованих на удосконалення порядку відшкодування ПДВ, зокрема запроваджено:

- автоматичне відшкодування ПДВ сумлінним платникам податку;

- Єдиний реєстр податкових накладних;

- відповідальність держави за несвоєчасне відшкодування ПДВ платникам з державного бюджету.

На нашу думку, для подальшого удосконалення механізму бюджетного відшкодування податку на додану вартість необхідно:

- з метою уникнення корупційних ризиків передбачити чітке нормативне визначення підстав для проведення податковими органами позапланової виїзної перевірки платника щодо визначення достовірності нарахування бюджетного відшкодування;

- підготувати пропозиції до проекту Закону України „Про внесення змін до Податкового кодексу України” щодо врегулювання неузгодженості між Податковим кодексом та Порядком визначення відповідності платника податку критеріям, які дають право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування податку на додану вартість, затвердженого наказом Державної податкової адміністрації України;

- запровадити особливий контроль за новоствореними підприємствами у початковий період (до одного року) їхньої діяльності, зокрема шляхом запровадження обов'язкового щомісячного подання податкових декларацій, використання фінансових гарантій та окремих видів податкових перевірок.

Примітки:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 // ВВР.- 2011.- N 13-14. ст.112

2. Дудоров О.О. Кримінально-правова протидія безпідставному відшкодуванню податку на додану вартість /О.О.Дудоров // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України.- 2008. - N 1(40). - С. 248-256

3. Білоконь О.С. Незаконне відшкодування із державного бюджету податку на додану вартість: сучасний стан і проблеми протидії /О.С.Білоконь // Науковий вісник Національного університету ДПС України. - 2009. - N 2(45). - С. 243-250

Iryna Ahafonova
Ivan Franko National University of L'viv
WAYS OF IMPROVEMENT OF THE VAT REFUND

The article considers the main problems of the refund VAT and outlines possible ways to improve it.

Ярослава Ангеляшко

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В РЕТРОСПЕКТИВІ

Проблема мотивації і стимулювання праці має свою історію. Спроби пояснити поведінку людей і сприяти підвищенню мотивації трудової діяльності робилися вже на перших етапах зародження суспільного виробництва. Згодом під різними назвами і з різних позицій науковці та практики почали досліджувати те, що сьогодні називаємо процесом мотивації.

Найдавнішою теорією мотивації праці можна вважати теорію мотивації за принципом „багата і пряника”. Цей принцип виник ще до появи теорії управління як науки, коли над проблемою мотивації ще навіть і не замислювались. Суть її проста: людина реагує на винагороду підвищенням продуктивності праці або впевнена, що тип поведінки, який веде за собою нагороду, бажаний в організації. А покарання служить індикатором недопустимого результату чи якості роботи зі сторони підлеглого.

Проблеми мотивації та матеріального стимулювання праці досліджувалася багатьма всесвітньовідомими вченими економістами. Одним з перших вивчати її почав класик англійської політекономії економіст А.Сміт. Головним мотивом діяльності людини, на думку А.Сміта, є економічний інтерес, прагнення до максимальної економічної вигоди, природне бажання людей поліпшити свій добробут. Вчений відстоював необхідність підвищення заробітної плати як доходу переважної більшості членів суспільства. Пов'язуючи зростання заробітної плати з економічним прогресом нації, А.Сміт закликав підприємців не боятися подібної тенденції, наголошуючи на тому, що коливання заробітної плати підпорядковуються стихійному ринковому механізму, здатному утримувати природну заробітну плату на нормальному рівні [2, с.227].

Прихильником низької заробітної плати був В.Петті. Він зводив рівень заробітної плати до фізіологічного прожиткового мінімуму. “Закон повинен забезпечувати робітнику лише засоби до життя, тому що отримуючи в два рази більше, він буде працювати у два рази менше, ніж міг би працювати”, - зазначає вчений [2, с.180].

Не поділяв думки А.Сміта і Ж.Б.Сей, який стверджував, що низька заробітна плата є вигідною і робітникам, і суспільству в цілому. «Невиправдане зростання заробітної плати обтяжує інший клас додатковим утриманням робітників, примушуючи сплачувати за нестворений продукт», — писав Ж.Б. Сей [2, с.276].

К.Маркс розробив концепцію розуміння заробітної плати як грошового вираження вартості товару “робоча сила”. Він вважав, що заробітна плата “... є перетвореною формою вартості, або ціною, робочої сили”. У цій концепції величина заробітної плати визначається умовами виробництва та ринковими факторами – попитом і пропозицією, під впливом яких відбувається відхилення заробітної плати від вартості робочої сили [4, с.75].

Мотивування як функція менеджменту еволюціонувала разом з еволюцією управління. Проблему мотивування як засобу підвищення продуктивності праці одним із перших усвідомили Ф. Тейлор та його послідовники, критикуючи встановлення заробітків на межі голодного існування робітників. Однак і вони пропонували виплачувати додаткову заробітну плату лише тим, хто виробляв більше продукції, ніж було заплановано.

Особливу увагу питанням стимулювання праці у своїх дослідженнях приділяв послідовник Ф. Тейлора — Г.Гантт. Ним була розроблена методика преміальної системи оплати праці. Г.Гант вважав, що робітник повинен знати, що у випадку його своєчасного і якісного виконання він одержить преміальну винагороду. Крім цього робітник преміюється за перевиконання норм виробітку. Впровадження цієї системи на ряді підприємств дозволило підвищити вдвічі продуктивність праці працівників [5, с. 187-188].

Світова економічна думка створила до десяти теорій психологічного мотивування, які можна класифікувати на теорії змісту і теорії процесів мотивування. Змістові теорії мотивування аналізують фактори, що справляють вплив на поведінку людини, її трудову активність. Процесійні теорії аналізують, як людина розподіляє зусилля для досягнення визначених цілей і як вибирає конкретний вид поведінки. У контексті цих теорій можна простежити, як вчені оцінюють матеріальну мотивацію.

Представники змістовних теорій мотивації по-своєму визначають матеріальне стимулювання праці. Так, МакКлеlland вважає, що гроші для індивідів з вираженою мотивацією до досягнень мають значення тільки як індикатор оцінки досягнень [6, с.24].

Герцберг стверджує, що гроші не можна розглядати як постійно діючий впливовий фактор, оскільки люди працюють за гроші до певного моменту, границями якого є задоволення особистого представлення про те, що таке хороше життя. Гроші Герцберг називав «негативними стимулами»: при їх відсутності люди відчувають невдоволення, при наявності не обов'язково відчують себе щасливими і підвищать продуктивність праці [6, с.25-26].

Штучне заниження вартості робочої сили протягом багатьох століть було могутнім дестабілізуючим і демотивуючим чинником. Людству потрібно було пройти тривалий шлях усвідомлення суперечності між розвитком його економічної й соціальної сфер і необхідності розв'язати її підвищенням рівня життя трудящих (насамперед збільшенням заробітної плати).

Ці ідеї, що їх послідовно обстоювало багато вчених і фахівців-практиків, підривали класичні уявлення про чинники розвитку виробництва й суспільства, роль особистого фактора й методи його мотивації, готували психологію підприємців і громадську думку до радикальних змін. Одним з перших, хто послідовно доводив неефективність і порочність обмежувальної політики стосовно заробітної плати, був відомий американський вчений М. Портер, який писав: «Політичні рішення, що спрямовані на уповільнення зростання заробітної плати, часто виявляються помилковими. Слід допускати зростання заробітної плати, що йде в ногу з продуктивністю праці або дещо випереджає її. Це створює сприятливі стимули до пошуку передових джерел переваг у конкуренції та впливу на неї в галузях і сегментах з виробництвом складнішого характеру. Зростання заробітної плати призводить також до підвищення купівельної спроможності, яка дає можливість купувати більше товарів вищої якості» [8, с.697].

У літературі радянських часів можна натрапити на понад два десятки визначень заробітної плати. Найпоширенішими є визначення заробітної плати як частки суспільного продукту (національного доходу), що розподіляється за працею між окремими працівниками. Так, у словнику-довіднику з питань заробітної плати, виданому в середині 80-х років, читаємо: «Заробітна плата в СРСР - виражена в грошах частка робітників і службовців у фонді індивідуального споживання

національного доходу, становить основну форму необхідного продукту і розподіляється відповідно до кількості і якості витраченої ними праці в суспільному виробництві» [3, с.24].

«Заробітна плата, - зазначається в посібнику для вузів, - це частка сукупного суспільного продукту в грошовому вираженні, що виділяється державою для задоволення особистих потреб робітників і службовців і поділяється між ними відповідно до кількості і якості витраченої праці».

Було й таке визначення: «Заробітна плата є часткою працівника в сукупному продукті суспільства, яку він одержує в порядку розподілу за працею...» [3, с.25].

Особливості управління матеріальним стимулюванням персоналу підприємства розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів: Адамчука В.В., Богині Д.П., Владимирової Л.П., Веснина В.Р., Колота А.М., Сладкевича В.П., Соболева В.М., Уткіна Є.А. та інших. Так, Сладкевич В.П. пропонує розглядати стимулювання як процес використання конкретних стимулів, що впливають на трудову поведінку працівника для задоволення інтересів працівника і керівництва підприємства]. Уткін Є.А. під стимулюванням розуміє процес використання різноманітних стимулів для мотивації праці людей]. Згідно Колоту А.М., стимулювання є одним із засобів впливу на персонал, за допомогою якого здійснюється мотивація трудової діяльності. Владимирової Л.П. вважає, що стимулювання праці є системою відбору стимулів, що приводять до підвищення результатів праці найманого персоналу та приведення їх у визначну супідрядність, яка забезпечує досягнення цілей підприємства. Соболев В.М. стимулювання трактує як економічне спонукання працівників до такої трудової поведінки, яка б задовольнила інтереси осіб, що застосовують стимулювання]. Веснин В.Р. під стимулюванням розуміє цілеспрямоване застосування стимулів стосовно людини для впливу на її зусилля, старання, наполегливість, сумлінність, цілеспрямованість у справі досягнення цілей підприємства. Адамчук В.В. дає наступну класифікацію стимулів: позитивні, які заохочують працівника матеріально у вигляді премій, доплат, переведення на більш високооплачувану роботу та негативні, виражені в зниженні заробітної плати, депреміюванні, зауваженнях, доганах. Як позитивні, так і негативні стимули підрозділяються на матеріальні і нематеріальні [1, с.277].

Туган-Барановський М. вважав заробітну плату часткою робітничого класу у суспільному продукті, яка залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили робітничого класу [7, с.217].

У ХХ столітті, особливо в його другій половині, у свідомості більшості політиків і підприємців стався переверот стосовно доходів населення, їхньої ролі в розвитку суспільства. «Висока заробітна плата — висока ефективність» — таким є один з девізів сучасного менеджменту.

Видатний менеджер сучасності Лі Якокка писав, що базою всієї демократії є працівник, який заробляє 15 доларів за годину. Це саме та людина, яка купує дім, автомобіль, холодильник. Саме вона втілює собою пальне, яке приводить у рух мотор економіки [9, с.333].

Отже, проблеми управління матеріальним стимулюванням і сьогодні складають значний інтерес науковців і практиків, тому потребують нових концептуальних поглядів та напрямів розвитку. Теорії мотивації дають змогу менеджеру вибудувати стратегію і тактику впливу на підлеглих, орієнтуючись на конкретні умови функціонування організації та особливості індивідуальної поведінки її персоналу. Під впливом сучасних теорій мотивації у провідних фірмах нині склалася нова філософія управління персоналом. Узв'язавши на озброєння ці теорії, компанії розробляють і використовують цілу систему форм і методів активізації трудової поведінки персоналу.

Примітки:

1. Абеленцева О.В. Методичний підхід до організації стимулювання персоналу промислових підприємств „Укрзалізниці” // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33.
2. Базилевич В.Д. Історія економічних вчень: Підручник. – К.: Знання, 2004.
3. Белан В.Ф. Стимулювання і мотивація праці на підприємствах. – Електронний ресурс. – Доступний з: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/belan/diss/index.htm>.
4. Кравченко М.А. Сутність оплати праці як економічної категорії. – Електронний ресурс. – Доступний з: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100115.pdf
5. Кредісов А.І. Історія вчень менеджменту: Підручник. – К.: Знання України, 2001. – 300с.
6. Надеждина В. Эффективная мотивация персонала. – Минск: Харвест, 2007. – 256с.
7. Ніколенко Ю. В. Основи економічної теорії. – Київ, 2001. – 325 с.].
8. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Якокка Ли. Карьера менеджера: Пер. с англ. – Минск: Попурри, 2001. – 416 с.

Yaroslava Anhelyashko

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL INCENTIVES OF WORK IN RETROSPECTIVE

This study surveys the development of economic thought concerning financial incentives of work. It analyses the concept of financial incentives of work in studies of the classics, the first management practitioners and theorists, the soviet and modern Ukrainian academicians.

Апенюк Дмитро

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ КОМПАНІЇ

На сучасному етапі проблема використання людського капіталу та його роль в інвестиційній політиці компанії є надзвичайно актуальною. Підготовка і розвиток висококваліфікованих кадрів: наукового, технологічного і управлінського персоналу є запорукою довгострокової стабільності та процвітання підприємства.

Актуальність теми полягає в тому, що категорія людського капіталу хоча і є відносно новою у дослідженнях вітчизняних вчених, все ж поступово отримує визнання та має всі підстави для розвитку на основі багатьох досліджень вчених, що приходили до висновку щодо ролі людського фактора в ефективному використанні виробничих ресурсів. Все більшою мірою людський капітал стає передумовою суспільного виробництва, а отже, головним джерелом нагромадження багатства. Професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей – основа нематеріального багатства, яке також включає теоретичні і практичні знання працівників, їх досвід, уміння і навички; освітні, культурні і морально-етичні надбання суспільства; досягнення науки і техніки та науково-управлінський потенціал; сукупність духовних, культурних, художніх та матеріальних цінностей.

Метою даної статті є дослідження впливу інвестицій в людський капітал на віддачу в довгостроковій перспективі, аналіз ризиків інвестування в людський капітал.

Загальновідомо, що фінансові потоки компанії визначаються багатьма факторами, в той же час не варто забувати і про те, що в першу чергу, вони залежать від людини, яка ними керує. Саме освіта, досвід та особисті якості керівництва та менеджменту визначають конкурентоспроможність компанії в цілому, а також успіх окремих її послуг. Якщо проаналізувати структуру довгострокових інвестицій в країнах з високим рівнем розвитку економіки, то можна зробити висновок про зміну напрямку інвестиційної політики з вкладень в нове обладнання і технології на інвестиції в людський капітал. Наприклад, в Японії на нові технології і обладнання витрачається 8 % ВВП, а на освіту і перепідготовку персоналу — 16 %, в США ця частка ще вище — 20 % ВВП [3]. Доведено, що вкладення в персонал є найбільш вигідними в довгостроковому плані. Саме тому можна з упевненістю стверджувати, що однією з основних сфер інвестування повинен бути саме людський капітал фірми.

Інвестиційний аспект розглядають майже всі дослідники людського капіталу, в тому числі і українські вчені — Д. Богиня, І. Бондар, С. Бандур, О. Бородіна, В. Гринькова, О. Грішнова, В. Антонюк, С. Вовканич, М. Долішній, Т. Заяць, Н. Ушенко, С. Злупко, І. Каленюк, В. Стешенко, Л. Шевчук та інші.

Очевидно те, що чим більш розвиненим є ринок, тим більша частка сфери послуг на цьому ринку представлена. У розвинених країнах, за різними оцінками фахівців, вона досягає 70-80% [4]. При наданні послуг, головним чинником успішності є саме людський фактор. Чим більш освічений співробітник компанії, тим він більш компетентний, тим у нього більше шансів залучити нових клієнтів. А завоювання і утримання клієнтів - одне з основних завдань будь-якої компанії. Репутація компанії залежить від якості надаваних нею послуг. Якість послуг залежить значною мірою від діяльності конкретних людей, які безпосередньо їх надають. Значить, людський капітал кожного окремого співробітника в сукупності грає важливу роль в отриманні доходу всієї фірми. Звідси можна зробити висновок, що інвестування в людський капітал - закономірний процес, який випливає з бажання отримати прибуток. Жак Фіценс, керівник Інституту Саратоги (Каліфорнія) відзначає, що найбільшу віддачу індивід отримує від інвестування в людський капітал на робочому місці [2]. Це означає, що вкладення компанії в освіту своїх співробітників - надприбуткова сфера інвестування. Можна зробити висновок, що людський капітал має суттєвий вплив на формування доходів компанії, що займається наданням послуг. Проте наведені аргументи будуть вірні і для будь-якої іншої компанії, тому що роль інформації і якості праці співробітників незаперечна. Таким чином є очевидним, що найбільший інвестиційний потенціал компанії притаманний людському капіталу.

Саме тому дослідження, присвячені виявленню кореляції між інвестиціями в людський капітал і віддачею від них, становлять практичний інтерес для керівників компаній. Були досліджені вподобання людей щодо вибору між освітою і роботою. Очевидно, що при інвестуванні в додаткову освіту співробітника, фірма втрачає не тільки інвестовану суму, але ще й несе додаткові витрати у вигляді втрачених людино-годин. Це підтверджує загальновідома теза про те, що високоприбуткові операції є високоризиковими [3]. Крім ризику витратити суму даремно, компанія при інвестиціях в освіту співробітників ризикує втратити вкладений капітал, якщо співробітник піде з фірми [2]. Проте дані свідчать про те, що при вдалих вкладеннях в людський капітал, продуктивність праці, а потім і доходи компанії зростають. У ході дослідження був побудований графік, який відображає уподобання компаній з приводу інвестування в людський капітал. При високих доходах компанії, не стоїть проблема додаткової кваліфікації або освіти працівників, проте при зниженні прибутків, керівництво воліє інвестувати в освіту співробітників. Цілі подібного інвестування - підвищити доходи фірми в майбутньому. Варто зауважити, що існують також інвестиції в людський капітал, які є об'єктивно необхідними. При купівлі нового обладнання його продуктивність безпосередньо залежить від кваліфікації співробітників, що експлуатують дане устаткування. Тому компанії доводиться проводити додаткові витрати на навчання, тим самим інвестуючи в людський капітал своїх працівників.

Основними способами інвестування в людський капітал можуть бути: витрати на відбір більш кваліфікованих співробітників, проведення спеціалізованих тренінгів та курсів, доплати за вищу освіту і науковий ступінь, проведення стажувань, перспективи кар'єрного росту і багато інших [1]. Кожен з перерахованих вище способів має свої плюси і мінуси, тому кожна фірма самостійно вирішує, який конкретно спосіб вибрати. Але будь-який із способів пов'язаний з ризиком, як втім, і будь-який інший вид інвестування. Однак ті, хто готові прийняти на себе ризик, можуть отримувати надприбутки, не тільки у вигляді підвищення якості праці. Зокрема, це підвищення статусу компанії, її репутації, скорочення рекламних витрат, стимулювання працівників і багато іншого.

Отже, інвестиції в людський капітал з боку компанії необхідні лише в тому випадку, якщо в даний час прибуток компанії знижується. Саме тоді вкладення в людський капітал найбільш важливі, тому що віддача від них може значно підвищити прибуток компанії. Також серед названих способів інвестування слід виділити проведення тренінгів і курсів. За даними Американського співтовариства тренінгу і розвитку (ASTD, American Society for Training and Development), організації в усьому світі інвестують у навчання працівників від 2 до 5% фонду оплати праці. А сума тренінгів у світовому масштабі досягла 100 мільярдів доларів [5]. Ці цифри наочно підтверджують припущення про те, що освіта співробітників стає невід'ємною частиною діяльності компанії на сучасному етапі. Особливо вимогливі до цього високотехнологічні та наукомісткі виробництва, кваліфікація працівників у яких грає першорядну роль. Хочеться зазначити, що людський капітал має суттєвий вплив на життєдіяльність компанії. Інвестиції в людський капітал - найбільш прибуткова сфера діяльності. Тому, доцільно направляти значні фінансові потоки саме в цю область.

Примітки:

1. Aurora Teixeira, On the Link Between Human Capital and Firm Performance, University of Porto, 2002
2. Interrelationships Between human Capital and Social Capital: Implications for Economic Development in Transition Economies, eve parts, University of Tartu, 2003
3. Воронкова В.Г., Беліченко А. Г., Попов О.М. Управління людськими ресурсами. Філософські засади. – К.: Професіонал ВД, 2006. – 576 с..
4. Social Capital Gateway Newsletter [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.socialcapitalgateway.org/NV-eng-human.htm.
5. Social Science Research Network [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://papers.ssrn.com/sol3/DisplayAbstractSearch.cfm>

Dmytro Apenko

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE INVESTMENT POLICY OF A COMPANY

In this article is considered the role of human capital in the investment policy of the company, as one of the key areas of investment which aims development of the company and receiving profit in the long term. It is given a fundamental analysis of main methods of investments in human capital. The report exposes essence and necessity of investment in human capital.

Антон Арапетьян

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економіка України перебуває у трансформаційному етапі. Хоча певні складові економічної системи з року в рік підсилюють свою вагу у системі конкурентоспроможності, однак загальна структурна політика держави не сприяє росту економічної системи вцілому. Для формування ефективної структурної політики необхідно проаналізувати особливості конкурентоспроможності економіки країни.

За даними рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього Давоського Форуму Україна опустилася з 72-го місця у 2008 році на 82 місце у 2009 році (зі 134 країн у рейтингу) році, а також з 56-го місця у 2008 на 57-ме місце у 2009 році (з 58-ми країн у рейтингу) за результатами дослідження Лозанського університету (IMD) [3, 6].

Відповідно до звіту Всесвітнього Давоського Форуму, економіка України перебуває на другому з трьох етапів розвитку, що визначає економіку на перехідному етапі. У звіті про конкурентоспроможність України за 2008 рік визначено сильні та слабкі сектори економіки у порівнянні з іншими країнами з перехідною економікою. Економіка України переживає значні структурні зміни і сьогодні важливо розуміти на яких сильних сторонах варто будувати трансформаційні зміни, а які слабкі складові економіки України підсилювати. До розгляду було узяті звіти ВЕФ та IMD з визначеними рейтингами двох типів показників: факторів обмежень (факторів, що пригнічують ріст економіки) та показників можливостей росту (фактори, що сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки) [4].

Відповідно до оцінок ВЕФ найбільш розвиненими складовими економіки України є рівень охорони здоров'я, початкова освіта, технологічна готовність та макроекономічна стабільність. В той час, як складовими, що потребували особливої уваги були інновації, інфраструктура та рівень інституційного розвитку. За три роки трансформацій в економіці України та структурним змінам вдалося значно підвищити конкурентоспроможність кожного зі складників економіки. У 2010 році ключовими важелями розвитку економіки визначили обсяг ринку, рівень розвитку вищої освіти та ефективність ринку праці. Самими слабкими складовими економіки країни означено рівень інституційного розвитку, ефективність ринку товарів та рівень розвитку фінансових ринків [1].

Впродовж 2008-2010 років, ключові загрози щодо підвищення конкурентоспроможності економіки України були трансформовані. Якщо в 2008 році основними перешкодами розвитку економіки становили нерозвинена інфраструктура, державна бюрократія та корупція, то за результатами аналізу міжнародним інститутом IMD такими чинниками були 2010 року нестабільність законодавства доступ держави до фінансування (тобто можливість запозичення коштів та наповненість бюджету), та корупція. Як бачимо з графіку, корупція є єдиним незмінно-високим фактором обмеження підвищення конкурентоспроможності України. В той самий час Україна має значний потенціал в зростанні за рахунок високого рівня освіченості робочої сили та високого рівня охорони здоров'я – показники, які становлять низький рівень загрози та не обмежують потенційний ріст конкурентоспроможності економіки країни [2, 5, 6].

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки необхідно побудувати відповідну структурну політику:

- структурна політика повинна бути спрямована на забезпечення наявного високого рівня показників вищої освіти та робочої сили, а також на зниження рівня корупції, що дозволить значно підвищити рівень конкурентоспроможності економіки України;
- структурна політика повинна забезпечити використання такої переваги економіки України, як великий обсяг ринку, тобто спрямована на посилення міжнародної співпраці та розвиток внутрішніх ринків;
- структурна політика держави повинна бути спрямована на зміцнення інституційної спроможності, без чого не можливим є проведення інших реформ, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України.

Примітки:

1. Звіт про конкурентоспроможність економіки України, Всесвітній економічний форум, - 2010
2. Звіт про конкурентоспроможність економіки України, Всесвітній економічний форум, - 2009
3. Звіт про конкурентоспроможність, Всесвітній економічний форум, - 2009
4. Звіт про конкурентоспроможність економіки України, Всесвітній економічний форум, - 2008
5. Звіт про конкурентоспроможність, Лозанський інститут, - 2010
6. Звіт про конкурентоспроможність, Лозанський інститут, - 2009

Arapetyan Anton

Ivan Franko National University of L'viv

SPECIFICS OF THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF UKRAINE

The specifics of the economy of Ukraine global competitiveness described. Factors of the competitiveness of the economy of Ukraine analyzed. The foundations for effective structural policy development are proposed.

Ростислав Балко

Ужгородський національний університет

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Рекреація і туризм на сьогодні розглядається в якості одного з пріоритетних напрямів розвитку економіки Закарпатської області. Загальновідомо, що розвиток туризму впливає на розвиток багатьох секторів економіки області, збереження і оптимальне використання її культурно-історичного і природного потенціалу.

Пропонуємо реалізацію стратегічного пріоритету розвитку регіону здійснювати через планування і реалізацію конкретних заходів, представлених у вигляді так званого регіонального мега-проекту «Гостинне Закарпаття». Система заходів, представлених у рамках даного мега-проекту повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичного комплексу, і, за рахунок нього, всієї економіки Закарпатської області, а також повинна передбачати створення належних умов для найбільш раціонального і повного використання рекреаційно-туристичного потенціалу області.

Головну стратегічну мету мега-проекту «Гостинне Закарпаття» пропонуємо сформулювати наступним чином - це створення конкурентоспроможного бізнесу в рекреаційно-туристичному секторі та підвищення іміджу Закарпаття як рекреаційної території.

Проектний задум повинен бути спрямований на вирішення наступних завдань:

- проведення моніторингу стійкості розвитку та ефективності використання рекреаційно-туристичних ресурсів;
- підвищення інформаційної доступності Закарпатської області і окремих об'єктів туристичного показу;
- інформаційний супровід та підвищення безпеки на маршрутах, їх сертифікація;
- створення локальних рекреаційно-туристичних комплексів;
- створення регіональної економічної зони рекреаційно-туристичного типу та регіонального туристичного кластеру;
- комплексний розвиток депресивних територій (будівництво доріг, готельних і курортних комплексів тощо).

Для з'ясування так званих «вузьких» місць у розвитку туристичного комплексу області, в рамках запропонованого регіонального мега-проекту необхідно провести комплексну оцінку ступеня концентрації ланцюжка створення вартості в туризмі на території Закарпатської області (табл.1, табл.2). На підставі результатів оцінки наявності в регіоні перелічених у таблицях елементів ланцюжка створення вартості в туризмі визначено ступінь їхньої концентрації і залежність від зовнішніх економічних суб'єктів і наявних ресурсів.

Таблиця 1

Розподіл елементів ланцюжків створення вартості в туризмі на території Закарпатської області (експертна оцінка), бали

Елементи ланцюжка створення вартості в туризмі	Територіальні рівні		
	обласний	загальноукраїнський	міжнародний
Рекреаційно-туристичні ресурси	0,6	0,4	-
Кадровий потенціал	0,8	0,2	-
Засоби праці	0,2	0,6	0,2
Транспорт і логістика	0,2	0,8	-
Маркетинг рекреаційно-туристичного продукту	0,2	0,7	0,1
Фінансування	0,1	0,9	-
Управління	0,5	0,5	-
Ринок збуту	0,1	0,5	0,4
Загальна сума балів	2,7	4,4	0,7

Із результатів оцінки видно, що ланцюжок створення вартості в туризмі зосереджений на території Закарпатської області лише на 34%, тобто практично 2/3 ресурсів і важелів управління рекреаційно-туристичним комплексом винесені за межі області. Особливо це стосується наступних елементів:

- засоби праці (засоби праці та обладнання, що використовуються у створенні туристичного продукту виробляються, в основному, за межами регіону);
- транспорт і логістика (як правило, трансфер туристів здійснюється за рахунок зовнішніх компаній);

Таблиця 2

Ступінь концентрації ланцюжка створення вартості в туризмі на території Закарпатської області, %

Елементи ланцюжка створення вартості в туризмі	Ступінь концентрації елементів у ланцюжках створення вартості на території Закарпатської області, %
Рекреаційно-туристичні ресурси	60
Кадровий потенціал	80
Засоби праці	20
Транспорт і логістика	20
Маркетинг рекреаційно-туристичного продукту	20
Фінансування	10
Управління	50
Ринок збуту	10
Ступінь концентрації, %	34

- фінансове обслуговування (в Закарпатській області відсутні великі банківські структури, отже 90% розрахунково-касових операцій здійснюється через філії та відділення не місцевих банків);
- маркетинг рекреаційно-туристичного продукту (основний обсяг продажів закарпатського турпродукту здійснюється через торгових агентів та мережі, які не контролюються регіональним суб'єктам туристичного бізнесу).

Отже, виходячи із наведеного вище, необхідно розробити комплекс заходів, пропонує до реалізації в рамках мега-проекту «Гостинне Закарпаття», що спрямований на концентрацію елементів ланцюжка створення вартості в туризмі на території області.

Досягнення цієї мети, у свою чергу, передбачає проведення системної роботи у двох напрямках – по-перше, «входження» у зовнішні ланцюжки створення вартості у туризмі (на засадах виконання

специфічних функцій, надання окремих послуг і через пропозицію регіональних турпродуктів);

по-друге, генерація власних ланцюжків створення вартості в туризмі на основі резидентних структур.

Стосовно останнього напрямку, то це можна зробити лише через розробку та просування на ринок унікальних турів, аналоги яких відсутні на інших регіональних ринках. Окрім того, даний проект повинен реалізуватися через систему стратегічних і планових документів, що охоплюють всі аспекти державного та обласного управління розвитку туризму.

Розроблений нами комплекс заходів, запропонованих у рамках регіональної стратегії, спрямований на підтримку розвитку туризму, розбитий за елементами ланцюжка створення вартості, та сприятиме посиленню цільового впливу на концентрацію в регіоні окремих елементів даного ланцюжка.

Rostislav Balko

Uzhgorod National University

COMMON APPROACHES TO REGIONAL ECONOMIC POLICY IN TOURISM

In a study carried out a comprehensive assessment of the degree of concentration of the value chain in tourism in the Zcarpathian region and proposed implementation of strategic priorities of regional development via planning and implementation of concrete measures presented in the form of regional mega-project «Hostynne Zcarpathiya».

Світлана Бєлова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ОБЛАСТЕЙ: ПРОБЛЕМИ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ

За роки, відколи Україна встала на шлях своєї незалежності й розбудови нової держави, економіка та соціальний стан країни набули значних змін. Після кризового стану й соціального занепаду, завдяки поступовому здійсненню ринкової трансформації та формуванню багатокладної економічної системи з'явилися ознаки поживлення у різних сферах економічного життя. Економічне зростання, що розпочалося в Україні мало неоднозначний вплив на становище окремих соціально-демографічних груп населення. Загальне підвищення показників рівня життя супроводжувалося позитивними тенденціями у розвитку всіх регіонів країни. Однак нерівні стартові можливості регіонів щодо збільшення рівня доходів населення спричинили регіональні диспропорції у соціальному розвитку різних територій [5, с.1].

Поряд з позитивними процесами, що мають місце в економіці України, виникли такі негативні явища як висока диференціація населення за рівнем доходів, низька заробітна плата в низці галузей економіки. Саме тому надзвичайно важливим та актуальним є дослідження доходів та витрат населення. Досягати сталого соціально-економічного розвитку можливо лише за умови реалізації комплексної програми, яка б забезпечила зростання рівня доходів та зміну структури витрат населення, зниження рівня диференціації населення за рівнем доходу.

Питання доходів населення цікавить багатьох науковців. В Україні цій проблематиці присвячено багато праць, серед яких відомі роботи А.Колота, Е.Лобанової, В.Мандибури, Л.Черенко, Новікова В.

При вивченні доходів і витрат на макроекономічному рівні використовують показники офіційної статистики, які відображають соціально-економічний стан населення. До них відносять первинні доходи, наявні доходи, скориговані наявні доходи, кінцеві споживчі витрати, фактичне кінцеве споживання. Проте вивчення макроекономічних показників дає лише загальне уявлення про їх обсяги та механізми утворення. Для проведення ефективної соціальної політики необхідний детальний аналіз розподілу доходів і витрат у суспільстві.

Статистика досліджує кількісні характеристики формування загального об'єму доходів населення, структуру цих доходів, розподіл між окремими групами населення. Відповідно до методики СНР розрахунку балансу грошових доходів і витрат населення обчислюються номінальні грошові доходи і доходи домашніх господарств. Номінальні грошові доходи розраховуються в цінах поточного періоду. Вони не визначають кількості матеріальних благ і послуг, доступних населенню при рівні доходів, що склався. До них відносять: оплата праці всіх категорій населення; доходи осіб, зайнятих підприємницькою діяльністю; надходження від продажу сільськогосподарських продуктів; пенсії, допомога, стипендії і інші соціальні трансферти; страхові відшкодування, кредити і позики; доходи від власності у вигляді відсотків по внесках, цінних паперах, дивідендів; доходи населення від продажу іноземної валюти; сальдо (гроші, одержані по перекладах) і ін. Доходи окремих категорій населення істотно різні за структурою. Диференціація доходів зумовлюється такими чинниками: вік та стать; робота за наймом чи у власному бізнесі; схильність до ризику.

Не менш важливими показниками соціально-економічного стану населення є споживання товарів та послуг для задоволення індивідуальних та колективних потреб. Розрізняють виробниче споживання або споживання засобів виробництва для виготовлення певного продукту та невиробниче споживання, більшу частину якого становить особисте споживання – використання людиною виробленого продукту для забезпечення своєї життєдіяльності. Відповідно до системи національних рахунків витрати домашніх господарств на кінцеве споживання включають: витрати на купівлю споживчих товарів; витрати на оплату споживчих послуг; витрати за рахунок надходжень продуктів у натуральній формі; витрати продуктів, одержаних домашніми господарствами в натуральній формі як оплата праці; витрати на послуги з помешкання у власному житті.

Для дослідження динаміки доходів і витрат населення України за 2000-2010 рр. проаналізовані дані щодо структури сукупних витрат та доходів населення [2]. Порівняльний аналіз структури сукупних доходів у 2000 та 2010 році свідчить про те, що дещо знизилась частка оплати праці в структурі доходів (з 43,4% до 41,7%), в той час, як доходи від власності збільшилась з 2,5% до 5,2%. Дещо скоротилася частка прибутку та змішаного доходу в структурі сукупних доходів (з 19,2% до 14,6%). Частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів в загальній структурі збільшилась з 34,9% до 38,5%. В структурі сукупних споживчих витрат теж відбулися зміни: дещо збільшилась частка сплачених доходів від

власності (з 0,12% до 2,8%) та значно зменшилась доля витрат на придбання товарів та послуг (з 90% до 76,2%). Частка витрат на поточні податки на доходи, майно залишилась практично незмінною.

У 2009 році провідне місце серед регіонів України за обсягом доходів населення залишається за Донецькою та Дніпропетровською областями та м. Київ. На них припадає близько третини обсягу доходів населення України (32,6%), хоча їхнє населення сумарно не становить і чверті населення України. Проте, грошові доходи населення в західних регіонах значно нижчі, ніж в середньому по Україні. Це пов'язано з тим, що в західних регіонах вища частка населення, зайнятого у сільському господарстві, тому рівень доходів населення нижчий.

Серед регіонів України за питомою вагою витрат населення до загального обсягу на першому місці є м. Київ (17,3%), Донецька (9,31%) та Дніпропетровська (7,3%) області. На них припадає близько 34% від обсягу витрат населення України. Найменшу частку у загальному обсязі витрат займають такі регіони: м. Севастополь (0,98%), Чернівецька (1,5%) та Кіровоградська (1,7%) області.

Динаміка номінальної заробітної плати за 2009 р. дає підстави зробити висновок, що значно знизилась оплата праці на будівництві – на 321 грн. (17,5%). У державному секторі теж відбулося зменшення номінальної заробітної плати лише на 3%. На підприємствах інших видів діяльності спостерігається зростання заробітної плати, найвідчутніше – у закладах соціальної сфери, де переважають бюджетні установи (освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних послуг та діяльність у сфері культури та спорту).

Отже, внаслідок економічної кризи дещо зменшилася диференціація заробітної плати за видами діяльності, але розрив між галузями-лідерами та аутсайдерами залишається значним. Найвищий рівень зарплати у 2009 році як і раніше – у діяльності авіаційного транспорту - 5106 грн., у фінансовій сфері – 4038 грн. Найнижчі розміри номінальної заробітної плати мають працівники рибальства (1028 грн.), сільського господарства (1220 грн.), готелів та ресторанів (1267 грн.).

Диференціація розмірів заробітної плати за видами діяльності спостерігається і в європейських країнах. Найвищі показники спостерігаються у фінансовій діяльності та державному управлінні, найнижчі – в сільському, рибному господарстві, готелях та ресторанах. Порівняно низький рівень оплати пояснюється специфікою відповідних галузей, зокрема, перевагою рутинної, малокваліфікованої, ручної праці.

Існуюча в Україні структура доходів відрізняється від оптимальної моделі за всіма основними пунктами доходу: низькими частками заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності й від власності, високою часткою трансфертних платежів, тому особливо актуальними є дослідження питань ліквідації перекосів в оплаті праці, які мають негативний вплив на формування доходів населення, питань оплати найманої праці, перерозподілу національного доходу на користь власників капіталу, проблеми вдосконалення системи пофакторного розподілу доходів тощо. Основним предметом досліджень у цьому контексті є недостатньо вивчені властивості системності доходів домогосподарств, джерела їх формування, функціонального впливу й шляхи реформування. Їхня сутність, властивості й можливості малодосліджені, потребують аналізу та вивчення, тому що мають велике значення для розв'язання проблем, які існують у сучасній національній економіці [4, с.191].

Література

1. Андрусенко, Н.А. МОП сприяє подоланню в Україні економічної несправедливості [Текст]/ Н.А. Андрусенко // Праця і зарплата, 2007. – №20.
2. Офіційний веб-сайт Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
3. Процакова, В.І Якість і ціна робочої сили [Текст] / В.І. Процакова // Праця і зарплата, 2007. – №5
4. Скібіна, С. О. Динаміка, тенденції й системність формування доходів домашніх господарств в умовах трансформації економіки в Україні [Текст] / С. О. Скібіна // Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – 2009. – № 11 (101). – С. 190-199.
5. Юрчишин, І.І. Рівень доходів населення України: регіональний аспект [Текст]/ І.І. Юрчишин // Соціальна економіка, 2009. – Вип. 7.

Svetlana Belova

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

NATIONAL AND REGIONAL INCOMES AND EXPENSES OF UKRAINE: PROBLEMS AND NEGATIVE CONSEQUENCES

The main problems and negative consequences of the system of Ukrainian nation's incomes and expenses were studied

Зоряна Бігун

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Однією із найсуттєвіших і, водночас, складних проблем у процесі переходу української економіки до ринкових умов господарювання є вдосконалення взаємовідносин між платниками податків та державою. Це зумовлено тим, що зовсім іншими стали мета підприємництва, засоби її досягнення та економічна основа суспільства.

Податки в умовах переходу до ринкової економіки повинні використовуватися не тільки як джерело одержання доходів бюджету, а й як важливий інструмент фінансового регулювання економіки. Зростає значення ефективних управлінських рішень у сфері оподаткування, підвищується відповідальність за їх соціально-економічні наслідки[1].

Метою дослідження є обґрунтування пропозицій щодо удосконалення окремих норм і положень проекту Податкового кодексу України з метою поліпшення впливу податків на підприємницьку діяльність та інвестиційну активність.

Основним завданням даного дослідження є:

обґрунтувати ефективний механізм податкового стимулювання розширеного відтворення виробничого потенціалу підприємств;

запропонувати шляхи усунення недоліків механізму надання інвестиційно-інноваційного кредиту;

визначити ефективний порядок амортизації основних засобів, що сприятиме поліпшенню процесів простого відтворення.

Сутність та принципи державного податкового регулювання розглядалися у роботах В.Т.Александрова, Ф.Ф.Бутинця, Н.С.Вітвіцької, П.К.Германчука, М.М.Коцупатрого, Н.М.Малюги, О.І.Назарчука, О.А.Ногіної, Н.І.Петренко, Н.І.Рубана, І.Б.Стефанюка, М.Т.Фенченко, І.Ю.Чумакової та ін. Однак, до теперішнього часу, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється особливостям вітчизняного податкового регулювання та принципам його практичної реалізації.

У працях сучасних українських дослідників значна увага приділяється не самій можливості впливу податків на економіку, що нині не підлягає сумніву, а переважно проблемам ефективності застосування інструментарію податкового регулювання, насамперед, у сфері розвитку підприємницької діяльності.

Для забезпечення розвитку економіки України, пожвавлення підприємницької діяльності необхідно створити податкову систему, яка поряд із забезпеченням державних доходів буде спроможною ефективно здійснювати регулюючу функцію. Запровадження спеціальних інструментів податкового регулювання, покликаних стимулювати підприємницьку діяльність, доцільне лише у контексті загального реформування податкової системи країни. Таке реформування було передбачено проектом Податкового кодексу України [2]. Проте, проект вирізнявся недосконалістю, у ньому не усунуто існуючі недоліки сучасної податкової системи, склад і структура податків не дає підстав очікувати істотного зниження податкового навантаження на господарюючих суб'єктів, механізми нарахування та сплати окремих платежів не гарантують достатнього спрощення податкового поля, а головне – наведені заходи щодо активізації регулюючої функції податків будуть неспроможними дієво вплинути на поліпшення економічної ситуації в країні. Тому удосконалення окремих норм і положень проекту Податкового кодексу України з метою забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на підприємницьку діяльність набуло особливої актуальності і значимості.

На нашу думку, основною проблемою існуючої податкової системи є нормативно-правова база оподаткування. Податкове законодавство є нестабільним, складним і неоднорідним, а окремі законодавчі норми – неузгоджені між собою. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів. Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення податку на прибуток і податку на додану вартість нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку щодо розрахунку фінансового результату, що унеможливає складення декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

Питання оподаткування регулюються не тільки законами, а і декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Через наявність у законодавчих актах норм непрямої дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Такий стан правової бази може бути виправданий на початковому етапі формування податкової системи, однак неприйнятний на сучасному етапі розвитку економіки.

Існуючі серйозні недоліки податкової системи призвели до таких проблем системного характеру, як [3]:

- податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами;
- бюджетна заборгованість із відшкодування податку на додану вартість;
- ухилення від оподаткування та сплати податків (ця проблема, на нашу думку, є однією з найгостріших в Україні);
- нерівномірне податкове навантаження, внаслідок чого найбільше навантаження покладене на законслухняних платників, позбавлених податкових пільг.

Отже, недоліки існуючої податкової системи вимагають негайного її реформування. Застосування заходів податкового регулювання обмежено тим, що вони, в умовах широкого їх використання, можуть спотворювати дію ринкових механізмів, викривляти умови конкуренції, створювати штучні переваги для окремих платників. Саме тому вони мають бути нейтральними по відношенню до мотивів суб'єктів господарювання.

Дослідження сучасного стану податкової системи свідчить, що на сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації чинної податкової системи на стимулювання процесів соціально-економічного розвитку країни, а недоліки податкової системи призвели до проблем системного характеру.

Отже, податкову систему України слід реформувати таким чином, аби вона стала дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та сприяла розвитку економіки в цілому. Основним завданням реформування податкової системи України є зниження податкового навантаження на платників податків. При цьому різке зниження податкових ставок і загального рівня оподаткування (податкового коефіцієнту) не може гарантувати очікуваного зростання інвестицій і темпів економічного зростання.

Список використаної літератури:

1. Литвиненко Я.В. Податкова політика: [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко. – К.: МАУП, 2006. – 224 с.
2. Мельник В.М. Податок на додану вартість у податковій системі України / В.М. Мельник, О.В. Солдатенков // Фінанси України. – 2010.- №9. – С 82-86.
3. Романюк М.В. Податкова система та інвестиційна привабливість економіки України / М.В. Романюк // Фінанси України, – 2010. – №1. – С 38-42.
4. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. — К. : НДФІ, 2009. — 372 с

Zoryana Bygun

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS MODERN TAX ADJUSTING IN UKRAINE

One of the most substantial and at the same time difficult problems in the process of passing of the Ukrainian economy to the market conditions of manage there is perfection of mutual relations between the payers of tax and state. It is predefined that quite another was become by the purpose of enterprise, facilities of its achievement, economic basis of society.

In my opinion, the basic problem of the existent tax system is normatively is a legal base of taxation. A tax legislation is unstable, difficult and heterogeneous, and separate legislative norms – unconcerted between itself. Quite a bit norms have ambiguous interpretation, which negatively affects activity of enterprise structures, reduces the attractiveness of national economy for foreign investors.

Consequently, it follows to reform the tax system of Ukraine thus, that it became the effective instrument of increase of competitiveness of the state and assisted development of economy of Ukraine.

Вікторія Біланін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Але, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту.

Основною метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, зменшення витрат держави на попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, катастроф, техногенних аварій, формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг з урахуванням міжнародного досвіду, застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Вагомою перешкодою розвитку страхового ринку України є світова фінансова криза, що негативно впливає на усі сфери життя суспільства. Переважно її вплив виявляється в скороченні обсягів страхування заставного майна, автострахуванні, страхуванні будмонтажу та інших угод, де кредитне фінансування відіграє істотну роль. Таким чином, ринок страхових послуг набув певного рівня розвитку, але не став реальним чинником стабільності і за своїми інституційними та функціональними характеристиками не відповідає завданням розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи. Страхування поки що не стало невід'ємною частиною ринку, що розвивається. Основний тягар витрат по ліквідації наслідків природних та техногенних катастроф лягає на державний бюджет.

Вітчизняні страхові компанії характеризуються низьким рівнем капіталізації, значна частина з них характеризується недостатньою ліквідністю. При цьому вони беруть на себе значні зобов'язання на ринку автострахування, агрострахування, майнового страхування, страхування життя. Не завжди страховики можуть виконати свої зобов'язання перед власними клієнтами, що підриває довіру з боку суспільства й держави до страхування в цілому.

До складу суттєвих проблем, від вирішення яких залежить подальший розвиток страхового ринку України, належать впровадження ефективного інструментарію регулювання даного сегменту фінансового ринку та забезпечення якісного контролю за діяльністю учасників ринку страхових послуг (передусім за платоспроможністю та ліквідністю страховиків).

Серед основних недоліків сучасного вітчизняного страхового ринку слід відмітити: відсутність системного застосування ІТ-технологій при управлінні бізнес-процесами у страхових компаніях; недостатність професійних кадрів, страхових посередників; відсутність ефективних каналів продажу страхових продуктів (роздрібних, мережних продажів); недостатня прозорість страхового ринку та доступність для споживачів до окремих страхових продуктів.

Страховий ринок в Україні все ще перебуває на початковому етапі розвитку, окремі його сегменти стрімко розвиваються, проте рівень страхового покриття залишається на низькому рівні (він складає лише 3-5%, тоді як у країнах Західної Європи - понад 95%). У нашій країні розвиваються лише класичні види страхування. Це обумовлено, в першу чергу, рівнем доходів населення - розвиток страхування в країнах Східної Європи показує, що рівень розвиненості страхового ринку має пряму залежність від рівня доходів населення.

Підводячи підсумки, можна сказати, що темпи зростання українського страхового ринку продовжують відставати від росту економіки, а його частка у ВВП є незначною. Але все ж таки ринок має великий потенціал розвитку, тому важливим є створення нових можливостей у розвитку страхового бізнесу, що забезпечить належний розвиток страхового ринку України.

Примітки:

1. Insurance TOP – Страховий рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.insurancetop.com](http://www.insurancetop.com).
2. Закон України Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 7 липня 2005 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

Viktoriya Bilanyan

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

In this article there is the current state of the insurance of market, the main problems of this market, the methods of removal and operation and development of the insurance market in Ukraine.

Вікторія Біланян

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджет є головною ланкою фінансової системи і відображає рівень економічного розвитку держави. Належне виконання видаткової частини державного бюджету відіграє важливу роль у стабільному функціонуванні держави, бо суттєво впливає на якість здійснення державою її функцій та на реалізацію соціально-економічної політики.

Головним завданням органів державного управління щодо виконання видаткової частини бюджету є забезпечення раціонального використання державних коштів за усіма напрямками бюджетного фінансування. У сучасних умовах гостро постає проблема вироблення дієвого механізму, який би забезпечив підвищення ефективності та раціональності використання фінансових ресурсів держави та їх цільове спрямування.

Вивчення літературних джерел свідчить про значну увагу вітчизняних науковців до зазначеної проблеми. Питання ефективного використання фінансових ресурсів держави досліджували такі вітчизняні вчені як О. Василик, А. Даниленко, Я. Дяченко, О. Кириленко, І. Лук 'яненко, А. Лучко, Ю. Лупенко, І. Лютий, Б. Малиняк, В. Мельничук, В. Опарін, Д. Полозенко, І. Сало, С. Слухай, А. Соколовська та інші. Однак питання оптимізації видатків Державного бюджету і надалі залишається актуальним.

Тому вважаємо за необхідне проаналізувати основні напрями використання коштів державного бюджету та запропонувати можливі шляхи вдосконалення бюджетної політики у сфері формування видаткової частини Державного бюджету.

Видаткова частина бюджету є сумою зведених бюджетних асигнувань конкретним міністерствам і відомствам, об'єднанням та установам, управлінням і відділам виконавчих органів місцевого самоврядування.

У сучасних умовах формування ринкової економіки, посилення конкуренції та розвитку підприємництва нагальною стала проблема соціального захисту населення. Створення ринкової системи господарювання в Україні супроводжується стрімким розширенням суспільства та його диференціацією за матеріальним та соціальним статусами. Тому перед державою постає гостра проблема забезпечення і підтримки малозабезпечених верств населення [3].

Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають і при цьому рівень соціального захисту населення залишається стабільно низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації соціальних видатків бюджету стає нагальною потребою сьогодення.

Важливим недоліком побудови вітчизняної бюджетної системи, вважаємо, є й те, що переважна більшість соціальних виплат і пільг фінансується із Державного бюджету України, хоча досвід зарубіжних країн свідчить про можливість передання частини функцій соціального забезпечення органам місцевого самоврядування, що сприятиме підвищенню рівня соціального захисту та якості надання соціальних послуг для населення на місцях.

Також важливою складовою видаткової частини бюджету є видатки на покриття внутрішнього та зовнішнього боргу. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу України склала у 2011 році 48 304 420,87 тис. дол. Боргова складова державного бюджету у системі державних фінансів залежить від обсягів державного кредиту. Державні запозичення проводяться з метою покриття бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях для цільового фінансування різноманітних програм, поповнення необхідних резервних активів.

Зовнішні позики уряду створюють ревальваційний тиск на курс національної валюти, що загострює проблему дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, знижуючи конкурентоспроможність українських товарів і послуг щодо іноземних. Великий державний борг погіршує інвестиційну привабливість вітчизняної економіки, змушує іноземних інвесторів бути дедалі обережнішими в намірах фінансування інвестиційних проектів в Україні.

Ця обставина пояснює вкрай низький обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, порівняно з іншими країнами регіону. При цьому проблема зовнішнього державного боргу посилюється і внаслідок того, що в Україні сформувалася дворівнева система зовнішніх боргів. Перша - на рівні державної влади (макрорівень), друга - на рівні корпоративного сектору економіки (мікрорівень). Причому обидва рівні є зіставними за своєю потужністю. Борги ж корпоративного сектору є не менш ризикованими для нашої національної економіки.

Перманентний стабільний економічний розвиток неможливий без збалансування видаткової та дохідної частини бюджету, водночас Україна постійно стикається з перевищенням видатків над доходами.

Проведений аналіз виконання державного бюджету України за 2010 рік та перше півріччя 2011 року свідчить, що темпи росту видатків вищі, ніж темпи росту доходів і загалом видатки перевищують доходи. Такий стан виконання державного бюджету вимагає застосування додаткових бюджетних важелів, щодо покращення фінансового стану країни.

Розмір видаткової частини Державного бюджету України на 2011 рік затверджено у розмірі 321.920.850,3 тис. гривень, у тому числі видатки загального фонду Державного бюджету України - у сумі 279.087.019,8 тис. гривень та видатки спеціального фонду Державного бюджету України - у сумі 42.833.830,5 тис. гривень. Хоча загальна сума доходів державного бюджету України за січень-березень 2011 року збільшилась на 28,4% більше, ніж за відповідний період 2010 року, але й цього за мало, бо граничний дефіцит держбюджету України в 2011 році встановлено на рівні 38,843 млрд грн. [4].

Позитивом є те що частина видатків Державного бюджету має інвестиційне спрямування, зокрема, на роботи з ремонту доріг виділені додаткові кошти. Збільшуються видатки на стимулюючі виплати працівникам бюджетних установ. Зростають і планові видатки на підтримку соціальної сфери, зокрема зросли видатки держбюджету на компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян.

Проте загалом, дефіцит та стрімке нарощування боргу країни в останні роки призвели до того, що наша держава швидкими темпами увійшла до групи країн дефолтного ризику. Великий базовий дефіцит, стрімко наростаючий борг на його покриття створюють підстави для загального погіршення фінансового стану держави. Дефіцит починає самовідтворюватися, а борг — породжувати дедалі більший борг. Розірвати це коло без скорочення непродуктивних видатків, тобто непомірних для дохідної бази державного бюджету витрат на фінансування соціальної сфери, на наш погляд, не вдасться.

Для збалансування Державного бюджету України необхідним є, на нашу думку, також скорочення видаткової частини Пенсійного фонду, адже видатки Пенсійного фонду вже зрівнялися з видатками Загального фонду бюджету, цьому, вважаємо, сприятиме пенсійна реформа. Необхідним є також забезпечення енергетичної незалежності нашої держави шляхом диверсифікації джерел енергопостачання. Крім того, потребує загалом вдосконалення соціальна політика, адже часто держава надає пільги громадянам, які не потребують її підтримки.

Таким чином, вдосконалення бюджетної політики держави за вищевказаними напрямками дозволить підвищити ефективність використання фінансових ресурсів та гарантувати якість надання соціальних послуг в Україні.

Вивчення можливостей оптимізації видатків державного бюджету стане об'єктом наших наступних наукових пошуків.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України, затверджений Президентом України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. Про державний бюджет України на 2011 рік: Закон України, затверджений Президентом України 27 квітня 2010 року № 2154-VI.
3. Нікітіна Л.Л. Механізм розподілу видатків держави як важливий інструмент боротьби із світовою фінансовою кризою: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Про гроші: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/12/10/220097>

Viktoryia Bilanyn

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF THE EXPENDITURE PART OF BUDGET OF UKRAINE

In this article there is implementation of expense part of the state budget is examined for period 2010–2011 years. In the process of research, distributing of budgetary facilities is situated and analysed after functional and economic classification, certainly efficiency of acceptance of strategic decisions in the field of the government spending in Ukraine. Found out failings and problems in the system of distributing of expense part of budget of Ukraine in 2010–2011 years.

Ольга Білоган

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТ МАСШТАБУ ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТРУКТУРУ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЦСЄ

Розвиток та ускладнення міжнародної торгівлі відображаються в еволюції теорій, які пояснюють напрямки та причини цього процесу. Сьогодні відмінності у міжнародній спеціалізації можна проаналізувати лише на основі сукупності ключових моделей міжнародної торгівлі.

Теорії міжнародної торгівлі як класичні та і сучасні, хоча й не можуть дати відповідь на усі запитання, які виникають в процесі розвитку зовнішньоторговельних відносин, однак пояснюють причини виникнення переваг, за допомогою яких окремі країни та компанії завойовують міцні позиції на світовому ринку.

Після нещодавнього розширення ЄС розпочався процес активного зближення економік країн ЦСЄ із економіками країн-засновників союзу. Зокрема відбувається активне взаємопроникнення новітніх технологій у цьому регіоні та розширення виробництва підприємств за межі лише однієї країни. Цілком закономірним є припущення про трансформацію виробничих структур окремих країн у великі транснаціональні корпорації в межах ЄС. Спробуємо за допомогою статистичних даних прослідкувати чи спостерігається у країнах ЦСЄ процес укрупнення виробництва та розвиток торгівлі на основі ефекту масштабу.

Невід'ємним атрибутом сучасної торгівлі є небувала за масштабом та гостротою конкурентна боротьба. Масштабність конкуренції обумовлена зростанням числа учасників зовнішньоторгових операцій. Поряд з великими монополіями в ринкову боротьбу включаються середні, дрібні і навіть найдрібніші фірми. При цьому відбувається оновлення форм і методів конкуренції, зростає пошук нових конкурентноспроможних товарів і нових ринків збуту. Хоча цінова конкуренція продовжує відігравати значну роль в завоюванні ринку тією чи іншою фірмою, в наш час все більше виробників намагається перемогти конкурентів пропозицією товарів з більш прогресивними споживчими характеристиками.

У якості статистичної бази аналізу структури та конкурентності ринків ЦСЄ використаємо результати опитувань підприємств у країнах із перехідною економікою – ВЕЕРС, проведених Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) у співпраці із Світовим Банком. [1]

Згідно даних Європейського банку реконструкції та розвитку значна кількість підприємств у країнах ЦСЄ здійснює свою діяльність в обробній промисловості. Зокрема у Польщі 44% підприємств, в Угорщині – 60%, в Чехії – 26%. Значною також є частка підприємств зайнятих у гуртовій та роздрібній торгівлі – 32% у Чехії, 31% у Словаччині, 35% в Україні. Однак більшість фірм є незначними за обсягом ринку, який вони охоплюють та мають значну кількість конкурентів. Відповідно до інформації ЄБРР у Польщі 5% опитаних підприємств за власними оцінками мають менше 3 конкурентів на ринку, тобто практично займають монопольне становище. В Угорщині ця частка складає приблизно 4 % усіх опитаних підприємств, в Чехії – 8%, у Словаччині – 11%, в Україні – 5%. Також незначними є частки обсягу ринку фірм, які мають менше 3 конкурентів – близько 30-40%. Наведені статистичні дані свідчать про відсутність великих фірм-мополістів на ринках країн ЦСЄ.[1]

Результати побудови панельної регресії для країн ЦСЄ свідчать про відсутність ефекту масштабу у експортованих галузях, до яких зокрема належить точне та транспортне машинобудування, металообробка, хімічна промисловість.

Таблиця 1.

Оцінки часток вкладу праці та капіталу у виробництво продукції у країнах ЦСЄ, отримані на основі панельної регресії для 350 спостережень [2; розрахунки автора]

Види панельної регресії	Оцінка коефіцієнтів		t-статистика		Стандартне відхилення		R^2	Сума коефіцієнтів
	α	β	α	β	α	β		
Метод найменших квадратів	0,19	0,60	3,66	15,43	0,052	0,038	0,65	0,79
Метод найбільшої ймовірності	0,19	0,60	3,68	15,49	0,051	0,038	–	0,79
Метод фіксованих ефектів	0,19	0,59	3,73	15,36	0,052	0,038	0,67	0,78

Таблиця 2.

Оцінка часток вкладу праці та капіталу у виробництво продукції по галузях у країнах ЦСЄ, отримані на основі побудови панельних регресій [2; розрахунки автора]

Галузь	Оцінка коефіцієнтів		t-статистика		Стандартне відхилення		R^2	Сума коефіцієнтів
	α	β	α	β	α	β		
Сільське господарство	0,24	0,41	5,30	7,03	0,045	0,058	0,63	0,65
Промисловість	-0,25	0,80	-3,54	4,95	0,110	0,169	0,55	0,55
Добувна промисловість	-0,25	0,67	-5,34	5,63	0,065	0,078	0,60	0,42
Добування енергетичних копалин	-0,21	0,35	-2,71	5,33	0,080	0,066	0,67	0,06
Обробна промисловість	-0,31	0,66	-3,25	5,21	0,139	0,123	0,66	0,35
Виробництво продуктів харчування	-0,46	0,78	-2,93	3,95	0,097	0,117	0,58	0,32
Виробництво текстилю	-0,36	0,86	-4,27	4,56	0,101	0,068	0,56	0,50
Виробництво шкіри та шкірних виробів	0,17	0,43	2,87	5,69	0,092	0,114	0,52	0,60
Виробництво деревини та виробів з дерева	-0,10	0,57	-2,65	5,61	0,021	0,109	0,64	0,47
Целюлозно-паперова промисловість	0,14	0,38	3,65	2,58	0,034	0,067	0,54	0,52
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	0,24	0,67	4,35	5,76	0,076	0,109	0,73	0,91
Хімічна промисловість	-0,21	0,87	-2,87	7,32	0,092	0,211	0,61	0,66
Виробництво гуми та пластмаси	0,24	0,51	6,75	5,37	0,045	0,096	0,59	0,75
Виробництво інших немінеральних матеріалів	-0,33	0,87	-5,85	6,23	0,122	0,063	0,82	0,54
Металургія	-0,28	0,65	-7,32	8,36	0,056	0,133	0,65	0,37
Виробництво машин та обладнання	-0,15	0,65	-2,24	4,49	0,089	0,109	0,62	0,40
Виробництво електроапаратури	0,27	0,67	6,34	7,23	0,093	0,123	0,76	0,94
Виробництво транспортного устаткування	0,24	0,79	4,36	6,76	0,098	0,121	0,72	1,03
Електро-, газо- та водопостачання	0,31	0,54	6,45	3,46	0,132	0,074	0,56	0,85

Будівництво	-0,12	0,52	-2,02	4,64	0,086	0,102	0,61	0,40
Готелі та ресторани	0,31	0,47	2,30	4,34	0,132	0,109	0,56	0,78
Комунікації та транспортні послуги	-0,32	0,73	-3,07	3,45	0,067	0,112	0,72	0,41
Інше	0,23	0,54	4,36	6,32	0,098	0,076	0,67	0,77

Оцінка частки вкладу праці (α) у виробництво загалом для країн ЦСЄ є меншою, ніж частка вкладу капіталу (β). Тобто експортовані галузі є капіталомісткими та активно використовують новітні технології для зменшення затрат праці. Однак сума коефіцієнтів біля праці та капіталу є меншою 1 і становить приблизно 0,79, що свідчить про відсутність ефекту масштабу. Для побудованої панельної регресії R^2 становить близько 0,67, що свідчить про її значимість. Отже тестування теорії ефекту масштабу з використанням більшої кількості статистичних даних свідчить про неконцетрованість виробництва у експортованих галузях та про поки що відсутність ефекту масштабу у країнах ЦСЄ.

У Таблиці 2. наведені результати панельних регресій, побудованих для окремих галузей економік країн ЦСЄ. Значимість регресій є меншою, ніж погалузєва оцінка коефіцієнтів для кожної країни зокрема. Однак значення оцінки коефіцієнта вкладу капіталу залишається як і в попередніх випадках майже вдвічі більшим, ніж коефіцієнт біля праці. Тобто виробництво більшості галузей країн ЦСЄ є капіталомістким з тенденцією до зменшення затрат праці. Від'ємні значення оцінок коефіцієнтів пояснюються зменшенням кількості зайнятих у відповідних галузях. Для визначення наявності чи відсутності ефекту масштабу слід просумувати значення коефіцієнтів біля праці та капіталу. Результати сумування наведені в останній колонці Таблиці 2. Сума коефіцієнтів майже для всіх галузей є меншою одиниці, що свідчить про відсутність ефекту масштабу у виробництві. Отже загалом у країнах ЦСЄ відсутні великі транснаціональні корпорації, тобто торгівля не відбувається на основі ефекту масштабу.

Примітки:

1. EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) II. – 2003. – [Cited 2011, 4 April]. – Available from: <http://www.ebrd.org>; EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) III. – 2006. – [Cited 2011, 4 April]. – Available from: <http://www.ebrd.org>.

2. UN-United Nations Common Database (UNCDB). – 2011 – [Cited 2011, 4 April]. – Available from: <http://www.unstat.un>

Olha Bilohan

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIES OF SCALE AND ITS IMPACT ON TRADE STRUCTURE IN CEE COUNTRIES

In the paper economies of scale trade theory for CEE countries is conducted. Results of panel regression analysis are being presented. Conclusions for the economies of CEE countries are made.

Тетяна Білоус

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На етапі переходу до ринкової економіки податки в Україні перетворились в головне джерело наповнення Державного бюджету, стала очевидно загальна тенденція до посилення ролі держави як суб'єкта політичної влади та одночасного звуження її ролі як безпосередньо господарюючого суб'єкта. В таких умовах податкова система потребує узгодження та синхронізації податкових норм відповідно до принципів функціонування ринкової економіки, що вимагає нагального проведення економічних реформ.

Податкова система країни є сукупністю податків, зборів та інших платежів до бюджету і державних цільових фондів; принципів, форм і методів їх установлення, зміни чи відміни; дій, які забезпечують їх сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства (рис. 1) [1].



Рис. 1. Структура податкової системи України [1]

Податкові надходження є основним джерелом доходної частини державного бюджету України і становлять 70,4-72,5%. У структурі доходів державного бюджету ПДВ займає 39,7 % всієї суми податків, податок на прибуток – 20,5%, акцизний збір – 5,5%, мито – 5,3%, інші податки становлять лише 0,2% від доходів державного бюджету [5,6].

За часи незалежності в Україні робилися спроби створити таку податкову систему, яка дозволила б реалізовувати ефективну податкову політику. Проте причинами невдалих податкових реформ стали відсутність практичного досвіду здійснення макроекономічних змін і теоретичного осмислення шляхів переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової. Відтак, не маючи цих необхідних чинників Україна йшла шляхом експериментального пошуку кращих варіантів податкової системи, роблячи багато помилок [3].

Ключовими проблемами податкової системи є:

- нестабільність, суперечливість законодавчої бази;
- незахищеність податкової політики від некомпетентності та лобіювання;
- порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і відповідними органами;
- прогресуюче ускладнення податкових процедур та правил;
- ослабленість регулюючих функцій, пов'язаних зі стимулюванням підприємницької активності;
- надобтяжливість, нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження [2,4].

Серед основних напрямів вдосконалення податкової політики України доцільно виокремити:

- визначення співвідношень в оподаткуванні між прямими та непрямими податками; сферами виробництва і споживання; окремими чинниками виробництва; доходами фізичних і юридичних осіб; доходом індивідуальним та сімейним, необхідністю і доцільністю диференціації податкових ставок, використання податкових пільг тощо, які формують основу конструкції оподаткування;
- створення сприятливих умов для здійснення підприємницької й інвестиційної діяльності;
- досягнення реальної гармонізації фіскального та регулюючого потенціалу, закладеного в податках;
- стимулювання населення до набуття приватної власності та забезпечення її ефективного захисту;
- унеможливлення використання спрощеної системи оподаткування суб'єктами підприємницької діяльності, що представляють великий і середній бізнес;
- становлення рівноправних відносин між податківцями і платниками, усунення дискримінації платників за ознаками форми власності;
- створення прозорих умов для відносної конкурентної переваги ведення бізнесу та здійснення інвестицій в Україну;
- вдосконалення податкового законодавства щодо його дії в різних напрямках економіки;
- підвищення рівня сплачуваності податків.

Вихідним пунктом реалізації зазначених напрямів оптимізації податкової системи в сучасних умовах є створення цілісного, узгодженого, стабільного та раціонального податкового законодавства.

Таким чином, реформування податкової системи спрямоване на забезпечення її цілісності й збалансованості як у часі, так і прагматично-функціональному просторі. Тому першочергові зусилля слід докласти до розбудови інституту податкової політики як фундаменту для модернізації формату окремих податків і режимів оподаткування, а також взаємостосунків і взаємин з іншими державними та приватними інституціями.

Примітки:

1. Василик О. Д. Бюджетна система України: Підручник/ О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Варналій З.С. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарантул, З. С. Варналій. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
3. Варналій З., Серебрянський Д. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України/ Варналій З., Серебрянський Д. // Економіка України. – 2010. – №5. – С. 55-69.
4. Онишко С.В., Онишко С.В. Проблеми та можливості модернізації інституту податкової політики в Україні/Онишко С.В., Онишко С.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №6. – С. 129-137.
5. Звіти про роботу ДПА України за 2008 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish>. - Назва з екрана.
6. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс] // Податковий портал. Режим доступу: <http://www.taxes.org.ua/category/kon/> - Назва з екрана.

Tetiana Blous

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PROBLEMS OF REFORMING THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

The article analyzed the tax system of Ukraine and reviews the basic problems that system. Proposed the main directions of perfection the tax system.

Софія Білоус

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ В'ІЗНОГО ТУРИЗМУ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Незважаючи на тривалу історію (з IX ст.) становлення та розвитку туристичної галузі, маса питань та проблем туризмології залишилися дослідженими не до кінця. Вже сьогодні багато країн, серед яких Угорщина, Чехія, Австрія, Швейцарія, Італія, Франція, Іспанія, Португалія, зрозуміли значення цієї галузі для економіки і вклад туризму у валовий національний дохід становить тут 15-35%. За чисельністю працівників індустрія туризму також стала однією з найбільших у світі - в ній зайнято понад 260 млн. чол., тобто кожний 10-й працюючий. Надходження з туристичних подорожей у світовому масштабі становлять понад 500 млрд. дол. щорічно [1, с. 33]. В Україні ж ситуація на сьогодні дещо інша. При ринковій частці туристичних прибуттів у 3,8%, Україна отримує лише 0,3% від загальноєвропейського доходу у цій сфері [2]. Цей показник є найнижчим у Європі що і обумовлює актуальність теми. В сучасних умовах стратегічним вектором розвитку вітчизняної туристичної галузі повинен стати розвиток в'їзного туризму, підвищення конкурентоспроможності сфери, подолання наявних негативних тенденцій, створення всіх можливих передумов для розвитку туризму, поліпшення функціональної та технічної якості складових національної та регіональної туристичної інфраструктури. Проблематика, яка пов'язана з теоретичним аналізом суті розвитку туризму, у різних періодах стала предметом дослідження таких вчених: О.Галенської, І.Зоріна, В.Квартальнова, В.Кравціва, М.Копача, С.Кузика, В.Кифяка, О.Любіцевої, М. Мальської, А.Мельника, В. Федорченка і ін.

Водночас, висвітлено далеко не всі питання стратегічного розвитку в'їзного туризму. Існує потреба у поглибленому науковому дослідженні теоретичних аспектів формування стратегії розвитку туристичного бізнесу, виявлення доцільних щодо розвитку туристичного бізнесу заходів з боку держави, визначенні пріоритетних напрямків розвитку та на їх основі окреслення шляхів покращення стану галузі. Зокрема, більш глибоке вивчення основних засад формування стратегії розвитку в'їзного туризму України дозволить вирішити такі актуальні для вітчизняної туристичної галузі проблеми як пошук оптимально - обґрунтованих шляхів управління галуззю, підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту на міжнародному ринку, що безумовно сприятиме розвитку економіки в цілому.

Перед туристичною галуззю України стоять два шляхи розвитку: чи робити акцент на розвиток в'їзного чи виїзного туризму. Організація поїздок за межі України, тобто виїзний туризм теж прибуткова справа, що приносить високі доходи безлічі організацій, але не безпосередньо економіці країни відправника туристів, оскільки виступає джерелом витоку валюти з країни. Окрім того, як свідчить закордонний досвід цей вид туризму посідає останнє місце, наприклад в Японії з 15 тис. турфірм тільки 5% організують поїздки за межі країни, решта працюють на в'їзний та внутрішній туризм.

З огляду на вищенаведене ми вважаємо більш доцільним, розвиток в Україні саме в'їзного туризму, адже він дає додаткові робочі місця та валютні надходження саме для національної економіки. Структура туристичного бізнесу України, що вже існує потребує якщо не докорінної зміни, то суттєвої адаптації до сучасних світових стандартів. За словами експертів протягом останніх 4 років можливості України по прийому іноземних туристів використані на 10 %, від чого ми втратили 80 % валютних надходжень [3].

Всі без винятку країни світу намагаються вирішити проблеми розбудови та зміцнення власного туристичного ринку, накопичуючи при цьому певний світовий досвід. Тому в сучасних умовах існують різні підходи до організації в'їзного та внутрішнього туристичного ринку різних країн. Питання полягає в тому, щоб відповідно до національної специфіки економічного розвитку вибрати найбільш прийнятний з них, який би забезпечував найбільшу ефективність розвитку вітчизняного в'їзного туристичного ринку.

Розглядаючи туристичний бізнес як складову економічної системи країни, необхідно на державному рівні розробити методологічні підходи до формування ефективної стратегії його розвитку в цілому. Необхідна розробка стратегії не декларативного характеру, а з конкретним, чітким планом дій, щоб це не була ілюстрація абстрактної економічної теорії, а певний перелік завдань орієнтований на практичний результат. Тому виникає потреба у проведенні функціонального аналізу галузі та виборі альтернативної стратегії її розвитку, реалізації обраної моделі стратегічної поведінки, а в разі потреби - декомпонування їхніх окремих елементів та забезпечення якісного контролінгу.

На думку одного з провідних спеціалістів туризму Р.А. Браймера, найбільш гальмівним фактором у розвитку туризму є відсутність уваги та підтримки з боку державної влади. Коли на туризм не зважають, його доходи не визначені, відсутнє ретельне планування, а з цього - відсутній і розвиток. Як тільки буде глибока зацікавленість на законодавчому рівні, поєднання зусиль для піднесення статусу галузі туризму на більш високий рівень не тільки у вигляді декларацій, а й конкретних дій та заходів галузь почне ефективно розвиватися.

В Україні структура управлінського апарату туристичної галузі є доволі заплутаною. Указом ПУ від 20.04.2005 р. № 680 було створено Міністерство культури і туризму України (МКТ). В структурі якого функціонувала Державна служба туризму і курортів. Дане міністерство було правонаступником Державної туристичної адміністрації України. Указом ПУ «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9.12.2010 р. № 1085 з метою оптимізації системи центральних органів виконавчої влади, усунення дублювання їх повноважень, забезпечення скорочення чисельності управлінського апарату та витрат на його утримання, підвищення ефективності державного управління Міністерство культури та туризму України було реорганізовано, а функції з реалізації державної політики у сфері туризму передано Міністерству інфраструктури України. У ряді законодавчих актів та міжнародних документів туризм, історична спадщина, природне середовище, пам'ятки архітектури та містобудування розглядаються як цілісний комплекс, але державне управління ним здійснює ціла низька міністерств і відомств (рис. 1). Таке керівництво є не системним.

Державні органи управління	Об'єкти управління
1. Державний комітет України з питань житлово-комунального господарства та Державний комітет України з будівництва та архітектури.	— пам'ятки архітектури; містобудування; — пам'ятки монументального, образотворчого мистецтва; — історико-архітектурні заповідники; — ландшафти та проектно-реставраційні роботи;
2. Державна служба охорони культурної спадщини	— рухомі пам'ятки, що зосереджені в музеях та нерухомі пам'ятки археології, історії, монументального мистецтва, історико-культурних заповідників; — повернення в Україну культурних цінностей);
3. Міністерство охорони навколишнього природного середовища України	— національні парки; — заповідники; — пам'ятки природи; — інші природничі об'єкти;
4. Міністерство інфраструктури	— транспортна інфраструктура;
5. Державна податкова служба України	— система оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туристичного бізнесу;
6. Державне агентство земельних ресурсів України	— природні туристичні ресурси (бальнеологічні, лісові та природно-заповідний фонд)
7. Державне агентство водних ресурсів України	— водні ресурси
8. Органи влади на місцях	— розрізнені об'єкти управління на місцях.

Рис.1 Суб'єкти і об'єкти управління туристичною інфраструктурою станом на 2011 р. [розроблено автором].

В результаті нашого дослідження, ми прийшли до висновку, що туристична галузь України практично позбавлена дієвої та ефективної управлінської вертикалі, окрім того в умовах кризи немає необхідного фінансування з боку держави. В результаті такого недосконалого управління, в Україні з 5000 українських туристичних фірм, які мають дійсні ліцензії на надання туристичних послуг, фактично на ринку працюють лише близько третини. Нами був проаналізований досвід різних країн який показав, що раціональне управління туристичною галуззю, зорієнтоване на розвиток в'їзного туризму може принести високий дохід для економіки країни.

Примітки:

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : Навчальний посібник. Чернівці : Книги-XXI, 2003. — 298 с., С.33.)
2. http://tourlib.net/statti_ukr/artemenko.htm
3. Офіційний сайт Державної служби туризму та курортів України <http://www.tourism.gov.ua>

Sophya Bilous

Ivan Franko National University of L'viv

A VALUE OF DEVELOPMENT OF INBOUND TOURISM IS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE

A role and place of tourist industry are reasonable in the economy of country, it is marked the necessity of development for Ukraine of inbound tourism. The vehicle of management tourist industry is investigational in Ukraine.

Ольга Біанська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРА ЯК ЛІДЕРА

Бути менеджером ще не означає автоматично вважатися лідером в організації, тому що лідерству в значній мірі притаманна неформальна основа. Лідер також являється керівником, але характер його дій інший, ніж у звичайного менеджера. Він не керує, не командує, а веде за собою інших. Лідер - це людина, яка може впливати на поведінку інших, не покладаючись на інших. Найбільшої ефективності у своїй діяльності досягають ті колективи, де керівник є одночасно лідером.

Лідерство – це не управління. Управління концентрує увагу на тому, щоб люди робили речі правильно, а лідерство – на тому, щоб люди робили правильні речі. Можна бути менеджером, лідером, або менеджером і лідером, або ні тим, ні іншим[1, С.390]. Відмінності між статусом лідера і менеджера впливають з особливостей ролей і функцій, які вони виконують. Хоча і лідерство, і керівництво однаково важливі для організації.

Щоб стати справжнім лідером потрібно розвивати навички соціальної взаємодії і уникати типових помилок топ-менеджерів. А саме: відноситися до людей з теплом, повагою і довірою; проявляти ширший інтерес, уникати надмірного контролю. Варто зауважити, що найбільшу роль відіграють особисті риси, які становлять лідера. Кожний лідер має специфічні риси характеру, методи керівництва, впливу на маси, відрізняється способами досягнення поставлених цілей.

Останнім часом ми часто можемо зіткнутися з таким поняттям як харизматичне лідерство, що опирається на віру у виняткові здатності вождя, що має харизму, дану йому Богом. Харизматичне лідерство - це лідерство, побудоване на енергетиці, чарівливості, умінні надихати, вести за собою.

Такі лідери володіють властивістю надихати і мотивувати людей так, щоб ті робили вище своїх можливостей, незважаючи на перепони і особисті жертви. Вони можуть цілком переконувати людей, не застосовуючи жодних наказів і сили. Серед таких харизматичних особистостей є засновники світових релігій - Будда, Мойсей і Христос. До харизматів відносяться творці напрямків світових релігій - Лютер і Кальвін, наприклад. З іншого боку, це великі державні й військові діячі, такі, як Чингісхан або Наполеон. У XX столітті серед таких діячів - Гітлер і Муссоліні, Ленін і Троцький, Ф. Кастро, Сталін, Ганді.

В більшості випадків формальний лідер, що володіє харизмою, одночасно є і неформальним. Він користується пошаною і симпатією колег не тільки як керівник, але і як людина. Його особа є сильним мотиваційним чинником для підлеглих. Харизматичний лідер легко об'єднує людей і створює відмінні команди. Як правило, його підлегли демонструють високий рівень лояльності і прихильності. Існують два варіанти харизматичного лідерства - назвемо їх м'якою і жорсткою харизмою:

1. Лідера з м'якою харизмою люблять, поважають, але не бояться. Він швидше схильний мотивувати і переконувати, ніж залякувати і карати. Як правило, з ним радяться в складних ситуаціях, обговорюють свої помилки і промахи, до нього частіше звертаються за підтримкою. Проте м'який харизматичний стиль може мати такі мінуси, як зниження субординації більше, ніж це можливо, ослаблення дисципліни, деякі елементи вседозволеності.

2. Жорстка харизма - це «чарівливість і лякаюча сила». Така людина, безумовно, привертає до себе, іноді навіть зачаровує, але при цьому вселяє певний страх підлеглим. Плюси і мінуси такого стилю лідерства діаметрально протилежні попередньому варіанту.

Вираз «У нього є харизма» означає, що людина робить на оточення сильне враження, вони піддаються його чарівності й готові слідувати за ним. Такий лідер виявляє сильний емоційний вплив на оточуючих, оскільки може торкнутися не лише почуттів, а й розуму. Багато керівників великих компаній саме є харизматичними лідерами. Але важливим є те, щоб харизма не переросла в етичні норми, бо саме тоді вона є позитивом для організації. Багато лідерів в наш час дуже часто забувають, що метою бізнесу є створення цінностей, а не досягнення економічних результатів. Тому важливим є дотримуватися моралі і етичних норм.

Щоб стати справжнім лідером, потрібно стати прикладом для інших. На ділі підтверджувати свою прихильність до етичних і моральних норм, уникати неетичної поведінки, бути правдивим і щирим, проявляти повагу до оточуючих та бути з ними чесним. Також потрібно встановити і зберігати високі моральні принципи. Етична політика повинна бути ясною, лідер повинен заохочувати до етичної поведінки і не закривати очі на аморальність.

Лідер з етичною поведінкою[2, С.165]:

1. Проявляє скромність.
2. Прагне принести користь організації.
3. Чесний і щирий з оточуючими.
4. Виконує обіцянки.
5. Бореться за справедливість.
6. Бере на себе відповідальність.
7. З повагою відноситься до кожної людини.
8. Вдохновляє інших людей і сприяє їх розвитку.
9. Служить другим людям.
10. Проявляє сміливість, відстоює переконання, які рахує правильними.

Отже, сучасний менеджер повинен мати талант керівника, бути високо компетентним в організації виробництва, психологічно грамотним лідером колективу, володіти ґрунтовними управлінськими знаннями, високими моральними якостями.

Примітки:

- 1.Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник/ Наук. ред. В. Яцура, Д.Олесневич. - Львів: БаК, 2001.-624 с.
- 2.Дафт Р.Л., Лейн П. Уроки лідерства:Ескмо,2007.-480с.

Ірина Баб'як

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страховання життя передбачає відповідальність страхової компанії в разі смерті страховальника (застрахованого) під час дії договору страхування або дожиття до певного обумовленого в договорі строку. Крім того, в договорі страхування додатково може бути обумовлена відповідальність страховика і при дожитті застрахованої особи до певної події, наприклад одруження, народження дитини, а також у разі втрати нею здоров'я від нещасного випадку.

Процес становлення та розвитку лайфових компаній в Україні можна поділити на певні етапи. У перші роки свого існування цей бізнес зазвичай є планово збитковим. Адже потрібно вкласти чималі фінансові ресурси у створення компанії, а саме: закупити програмне забезпечення та основні засоби, найняти кваліфікований персонал, якому необхідно виплачувати зарплату незалежно від обсягів продажу страхових продуктів, організувати рекламну та PR-кампанії тощо. До того ж знадобляться кошти на утримання та виплату агентських винагород. Слід відзначити, що в перші роки існування компанії програми страхування життя та комісійні займають найбільшу частку в її витратах. У цей період внески, які отримала СК, не приносять доходів. Фактично в плюси компанія виходить десь із третього, четвертого, п'ятого і навіть шостого року свого функціонування - залежно від того, які вона продає програми і який має рівень агентського забезпечення.

Суть страхового бізнесу полягає не лише в отриманні прибутку, а й у зростанні вартості страхової компанії. І в перші роки другий фактор є більш динамічним та вагомим. Вартість компанії залежить від багатьох чинників, але насамперед від обсягу збору страхових платежів і величини та розгалуженості агентської мережі компанії.

Як показує світовий досвід, страхування життя завжди розглядалося як вигідне вкладення грошей. Протягом всього часу розбудови незалежної України ця галузь залишалася поза увагою бізнесменів та уряду. Тому ситуація на ринку страхування життя від початку економічних реформ в Україні знаходилася поза контролем держави і великий обсяг коштів вивозився за кордон напівлегальними посередниками іноземних страхових компаній. На сьогоднішній день ситуація поступово змінюється на краще, держава посилює свій контроль в цій галузі, але цих заходів недостатньо. Потрібно вживати законодавчих заходів для створення умов розвитку цього виду страхування в Україні вітчизняними страховиками. Так, за результатами минулого року лідерами ринку страхування життя є страхові компанії, власниками яких є іноземні як фізичні, так і юридичні особи, і, відповідно, левова частка всіх зібраних платежів відправлялася на перестраховання за кордон.

Мабуть ні в кого не викликає сумніву, той факт, що галузь страхування життя в Україні потрібно серйозно реформувати, враховуючи її теперішній стан, а також соціальне значення та притаманний цій галузі потужний інвестиційний потенціал. Адже після розпаду СРСР та примусового вилучення ресурсів зі структур колишнього Держстраху на території України, галузь страхування життя довгий час знаходилася у стані практично повного занепаду: обсяги залучення страхових платежів за офіційною статистикою, щороку зменшувалися майже у 2 рази, незважаючи на стрімкі темпи зростання галузі страхування в цілому. Ринок був практично поза державним регулюванням і на ньому в основному панували нелегальні іноземні брокери, такі як Si Save-Invest та інші, які абсолютно безконтрольно вивозили значні валютні резерви за межі нашої держави.

Страховання життя в усьому світі розглядається як один з наймогутніших резервів внутрішніх інвестицій. В Україні це джерело майже повністю відсутнє. Ринок страхування в цілому в нас складає 1,6% ВВП, а страхування життя, того самого довгострокового інвестиційного ресурсу, – 0,5% від страхового ринку або 0,0078% ВВП. Отже, абсолютно зрозуміло, що галузь страхування життя потенційно є потужним джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку до 5-6% ВВП. Навіть зростання цього показника до 1% ВВП, що можливо досягнути в короткі терміни – це вже більше 2 млрд. гривень. При цьому слід враховувати, що, на відміну від реального сектору економіки, де для відновлення галузі потрібен значний часовий та фінансовий ресурс для повного технічного переозброєння підприємств, фінансовий сектор, при створенні сприятливих економічних умов здатен в короткі строки насичитися ресурсами. Концентрацію страхового ринку за 2009 рік відображено в таблиці:

Перші (Тор)	Страховання "Life"		Страховання "non-Life"	
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %
Тор 3	449,1	54,3	2 193,2	11,2
Тор 10	669,3	80,9	5 741,4	29,3
Тор 20	787,5	95,2	9 612,5	49,0
Тор 50	827,8	100,1	14 742,7	75,2
Тор 100	x	x	17 702,6	90,3
Тор 200	x	x	19 352,2	98,7
Всього	827,3	100,0	19 614,7	100,0

Для вирішення проблеми розвитку страхування життя в Україні необхідно наполегливо рекомендувати уряду і парламенту України вжити таких заходів для виведення цієї галузі зі скрутного становища, у якому вона зараз знаходиться:

- дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б більш надійне зберігання коштів страховальників та дозволило б виплачувати гарантований інвестиційний дохід.
- Вдосконалити методику формування резервів зі страхування життя.

- запровадити податкові пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страховальників, що дозволило б страховикам пропонувати більш привабливі програми нагромадження капіталу.

- запровадити податкові пільги для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування. Такі страхові компанії повинні знаходитись у таких же умовах, як і державний Пенсійний фонд.

- створити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників.

Доступність якісних страхових продуктів визначається, по-перше, масштабністю національної агентської мережі, по-друге, наявністю визнаних, які заслуговують на довіру страховиків та володіють досвідом праці в страхуванні життя. У більшості країн, які розвиваються з емким ринком страхування життя роль надійних страхових компаній відіграли, в першу чергу, закордонні страховики.

Одним з вирішальних чинників, який істотно перешкоджає розвитку страхування життя в Україні, є також низька доступність якісних страхових продуктів українцям. За цим показником Україна відстає від своїх західних сусідів більш ніж на 10 років. В Україні понад 50 компаній мають ліцензію на страхування життя. Однак не більше 20 з них активно працюють на цьому ринку. Сьогодні українці можуть довірити своє життя 15-20 лайфовим страховим компаніям. Але в майбутньому склад учасників буде змінюватися. Багато потужних міжнародних компаній вже працюють в Україні. Серед них Fortis, Generali, Allianz, UNIQA. Однак такі гіганти, як наприклад, Aviva, ще не прийшли на ринок України.

В Україні практично усі компанії-лідери зі страхування життя знаходяться в сфері контролю великих світових компаній. Наприклад, компанія Alico AIG Life має американський капітал, СК «Граве Україна», СК «Уніка Життя», ЕККО (life), «Юпітер страхування життя Іншуранс Груп та VAB Життя – австрійський, УСК «Дженерал Гарант Страхування життя» - італійський, СК «Форт Страхування Життя Україна» - голландський, СК «Ренесанс Життя», СК «ІНГО Україна-Життя та СК «ПРОСТО-страхування. Життя та пенсія» - російський, СК «ПЗУ Україна страхування життя» - польський, СК «Оранта-Життя» - казахський, SEB Life Ukraine – шведський. Але амбітні плани страхових компаній в Україні реалізовувати важко. Показано, що вже не один рік підряд трійка лідерів ринку незмінна. Її формують дві іноземні компанії ALICO AIG Life та СК «Граве Україна», а також компанія з чисто українським капіталом СК «ТАС» (табл.3). Не дивлячись, на відсутність в капіталі СК «ТАС» іноземних інвестицій, поступатися місцем першої національної компанії вона не планує. Заради цього, для закріплення позиції компанії, СК «ТАС» уклала договір про співпрацю з найбільшою світовою консалтинговою компанією в галузі страхування життя – LIMRA, яка допомагає СК «ТАС» у створенні власної мережі та структуризації бізнесу.

Примітки:

1. Островський В. Проблеми розвитку страхування життя в Україні.// Матеріали I Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції 20-22 січня 2010 року ::Актуальні питання сучасної економіки. Частина II,- режим доступу [http://udau.edu.ua/library.php?pid=767]
2. Адамович В.В. Реформування галузі страхування життя в Україні: вимога часу, потреба суспільства, завдання влади.//Інтернет-журнал по страхуванню «Фориншурер»,-режим доступу [http://forinsurer.com/public/03/03/13/339]
3. Волощенко Л.,Копігаєва А. Стан і перспективи українського ринку страхування життя//Сайт об'єднання фінансових консультантів компанії «Еулайф груп»,-режим доступу [http://insbroker.com.ua/info/statti/2-2008-09-19-17-07-41/50-2009-01-19-21-26-00]
4. Єгорова О.С. Розвиток страхування життя в Україні // Вісник Української академії банківської справи.- 2003.- № 1.- С.46-51
5. Гуцалова К. Страхування в законі // Юридичний журнал.- 2004.- № 12.- С.92-98

БАВЖАК ІРІНА

Ivan Franko National University of L'viv

The insurance market in Ukraine will experience further mutations and Celent expects insurers to increase IT spending by more than 60% over the next three years. Following the collapse of the Soviet Union, Ukraine has experienced drastic changes. Its fast growing economy is attracting much interest from overseas. The Ukrainian insurance industry is characterized by low levels of investment in IT. M&A activity currently drives the insurance market and could initiate more IT investment in the future.

Наталія Байцар

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

За своєю сутністю страхування – це найважливіший спосіб мінімізації і ліквідації економічних втрат в суспільстві, тому стан страхового ринку тісно пов'язаний з розвитком економіки, залежить від політичної та економічної стабільності країни. Світова фінансово-економічна криза безумовно завдала серйозного удару страховому ринку України. Вплив економічної кризи на страховий ринок України досліджували такі науковці як В.Д. Базилевич, М.В. Мних, М.А. Гольцберг, Л.М. Хасанбек, О.Ф. Філонюк, С.Г. Журавін, В.І. Нечипоренко, В. Веретнов.

За даними Української федерації страхування (УФС), надходження страхових премій в січні-березні 2009 р. скоротилося більш як на 20% у порівнянні з аналогічним періодом 2008 р., при цьому виплати зросли майже на 10%. Зокрема, падіння страхових премій у сфері страхування наземного транспорту (автоКАСКО) перевищило 30%, тоді як виплати зросли більш ніж на 10%. Кризові явища спричинили значну шкоду й «банкострахованню», збір премій за яким скоротився більш ніж на 40% [3].

УФС також відмічає погіршення ситуації на ринку страхування життя. «Відсутність підтримки з боку регуляторів, різке зменшення платоспроможності населення, втрата довіри до фінансових установ, дискримінаційне законодавство ставлять під загрозу існування цього виду страхування в Україні»

Одним із найбільш негативних факторів, що впливають на страховий ринок, на думку УФС, є неповернення страхових коштів, розміщених на депозитних рахунках банків, перш за все тих, де введені тимчасові адміністрації. За експертними оцінками УФС, сума депозитів, до яких страхові компанії не мають доступу, оцінюється мінімум у 350 млн. грн.

Сьогодні руйнівні процеси на страховому ринку викликали не лише зовнішні чинники, а й неефективні непослідовні дії або бездіяльність деяких органів державної влади, які, зазвичай, спричинені протекціоністською політикою щодо певних сегментів фінансового ринку, окремих їх суб'єктів. Такий підхід завдає непоправної шкоди страховальникам, розвіює напрацьовану роками довіру клієнтів до страховиків. При цьому, ігнорується те, що врешті-решт спровокована криза страхового ринку вдарить по інших сегментах фінансового ринку, і, перш за все, по банківському ринку.

Найбільш болючими питаннями, що потребують негайного вирішення, наразі є:

- неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все тими банками де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації
- незабезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- нав'язування банками дискримінаційних умов співпраці з страховими компаніями, зокрема, встановлення непрозорих та дискримінаційних умов акредитації, нав'язування завищених розмірів комісійної винагороди та розміщення депозитних вкладів, як умови співпраці;
- встановлення податковими органами дискримінаційних вимог для страховиків щодо оподаткування курсових різниць, а також для страховиків зі страхування життя – оподаткування інвестиційного доходу;
- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;
- відсутність в регулятора страхового ринку дієвого механізму щодо недопущення демпінгу на ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків [1].

Представники Української федерації страхування, вважають, що вагомим кроком до подолання кризи в галузі страхування має стати прийняття законопроекту «Про внесення змін до деяких законів України щодо недопущення розповсюдження наслідків фінансової кризи на страховий ринок України». Щодо інших важливих кроків УФС виділяє - введення щомісячної оперативної звітності страхових компаній, показники діяльності яких істотно коливаються протягом звітного періоду, а також невідкладне введення нормативів достатності капіталу, диверсифікації та якості активів страховиків з одночасним наданням Держфінпослуг права за спрощеною процедурою (без державної реєстрації та попереднього оприлюднення) вводити в індивідуальному порядку пом'якшені вимоги для певних компаній на обмежений строк [3].

С. Можаров, вважає, що в умовах кризи зміниться ставлення самих страховиків до своєї позиції на ринку. Фінансова криза покладе кінець епохи проектів, побудованих на принципах швидкого отримання прибутку, створення швидких "проектів під продаж" і тому подібного. Після багатьох років стрімкого зростання економіки за рахунок позикового капіталу, зараз перед страховиками стоїть завдання знову привести темпи зростання у відповідність з ключовими показниками економіки, привести свої, значно роздуті витрати, у відповідність до знизилися доходи, навчитися оперативно реагувати на ринкову ситуацію і приймати правильні управлінські рішення [2].

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи страховим компаніям слід підвищувати ефективність менеджменту та маркетингового аналізу сегментів ринку, здійснювати підготовку цільових програм страхових компаній для максимального задоволення інтересів громадян і держави а також самих страховиків, взаємну координацію їх діяльності з виконання цих програм і заходів. В умовах кризи для розвитку страхування цільовим є розширення взаємодії страхових компаній з кредитними установами, інвестиційними компаніями та іншими структурами, які акумулюють довгострокові ресурси. Важливим завданням, що постає перед українськими страховиками, є з'ясування шляхів інтеграції українського страхового ринку до міжнародних страхового та перестрахового ринків з урахуванням національних особливостей галузі і економіки в цілому.

Примітки:

1. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів // [Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/public/09/02/12/3689>]
2. Можаров С. Перспективы страхового рынка Украины в 2009-2011 годах // [Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/public/09/04/07/3732>]
3. Цінні папери України № 19 (561) // [Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=561&pub=4023]

Natalia Baitzar

Ivan Franko National University of L'viv

THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE AFFECTED BY THE ECONOMIC CRISIS

One of the most negative factors affecting the insurance market in Ukraine is a non-return of insurance funds placed on deposit banks. A significant step towards overcoming the crisis in the insurance industry should be adopting a bill on amending some laws of Ukraine to prevent spreading effects of financial crisis on Ukraine's insurance market.

Ірина Бандрівська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД КРИЗИ

Успішний соціально-економічний розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий за умови ефективного функціонування підприємств. Підвищення результативності їх діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави і, навпаки, виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно позначається на економічній системі в цілому.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені: А.М. Александров, Г.В. Базарова, І.Т. Балабанов, О.І. Барановський, І.А. Бланк, О.І. Бородин, В.І. Верба, І.В. Зятковський, В.В. Ковальов та інші.

У період фінансової кризи підприємствам стає набагато складніше забезпечувати себе фінансовими ресурсами (рис.1), які є базисним ресурсом, без якого неможливе їх функціонування та розвиток.

Як бачимо, що порівняно з 2008 р. кількість збитково працюючих підприємств в Україні за останні роки різко зросла. І основними причинами такої негативної тенденції є низка факторів.

- Інфляція. Високі темпи зростання цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу та послуги транспорту тягне за собою зростання собівартості продукції, веде до зменшення попиту на неї і, як наслідок, є недоодержання виручки від реалізації продукції. Все це стало головними причинами фінансової кризи переважної більшості підприємств.

- Збільшення податкового навантаження в період кризи.
- Відсутність державної підтримки підприємств.
- Необхідність утримання об'єктів соціальної сфери.
- "Інвестиційний голод", відсутність або гостра недостатність коштів на модернізацію й реструктуризацію.
- Низька платоспроможність замовників.

- Кредитування. Українські банки практично призупинили кредитування у зв'язку з неможливістю одержати фінансові ресурси із-за закордону [2, с.158].

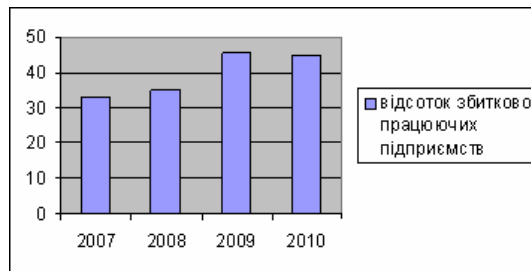


Рис.1. Відсоток підприємств, що працювали в Україні збитково протягом 2007-2010 рр. [1]

На нашу думку, вітчизняним підприємствам для покращення своєї фінансово-господарської діяльності необхідно:

- вдосконалити процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- відкласти або призупинити інвестиції в основні фонди;
- розглянути можливість надання знижок покупцям у разі ранньої передоплати;
- збільшити ціни на свою продукцію;
- знизити обсяги продажів у кредит;
- отримати кращі умови кредитування у постачальників;
- продавати або здавати в оренду необоротні активи та основні фонди (що не використовуються);
- зменшити вплив грошових коштів: скорочення витрат, відстрочка платежів, вексельні розрахунки.

Проте, ми вважаємо, що зазначені проблеми та способи їх вирішення не вичерпують всієї проблематики фінансового забезпечення вітчизняних підприємств в період кризи, оскільки вагому лепту у цю справу має внести і держава. Так, як збиткова діяльність підприємств негативно впливає на національну економіку загалом.

Примітки:

1. Мехеда Н. Г., Шабаєва Л.П. Управління потенціалом підприємств України в умовах фінансової кризи [Електрон.ресурс] / Режим доступу: URL: http://www.gusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74932.doc.htm.
2. Семенов А.Г., Павленко О.І. Фактори забезпечення фінансовими ресурсами підприємства в період фінансової кризи // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №3. – С. 156-159.

Iryna Bandrivska

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL-ECONOMY ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE PERIOD OF CRISIS

The problems of management subjects in modern life and the ways of financial difficulties overcoming under unstable economic conditions are offered. Recommendations are formulated in relation to diminishing of influence of factors of providing financial resources in the period of financial crisis.

Олександр Банковський

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ НОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗПОДІЛУ І ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

У своїй роботі я з'ясував суть, ознаки та особливості розвитку перехідних економічних систем, проаналізував джерела та механізми розподілу доходів у командній економіці, виявив вплив ринкової трансформації економіки на формування нового механізму розподілу доходів населення та дослідив вплив незавершеності інституційного середовища на процеси розподілу та перерозподілу доходів населення.

Особливої актуальності проблеми розподілу та перерозподілу доходів набувають у трансформаційних економіках, в яких складається економічна система, основу якої становлять ринковий механізм та приватна власність на матеріальні фактори виробництва. У своїй роботі я проаналізував моделі переходу від командної до ринкової економіки - "шокову терапію", еволюційний шлях, або градуалізм, і проміжний шлях.

Метою мого дослідження з'ясування наслідків поступового переходу до ринкової економіки для України, плюси та мінуси, порівняння з моделями переходу в інших посткомуністичних державах, а також аналіз зміни інституційного середовища внаслідок даної трансформації.

Програма шокової терапії приваблювала своєю універсальністю. Більшість економістів виходило з того, що історичний досвід, спадщина командної економіки, відмінності у культурі та звичаях людей не мають суттєвого значення для успіху ринкових перетворень. Модель шокової терапії підкреслює взаємозалежність економічних процесів, тому часткові зміни не можуть бути успішними, а отже, запровадити ринкові реформи можна лише одночасно. Швидкі та послідовні реформи сприяли формуванню ринкового середовища. Такий шлях переходу до ринкової економіки був особливо успішним у тих країнах, де була "інституційна пам'ять", тобто командна економіка існувала порівняно недовго (до 50 років), а населення було готовим до життя у ринкових умовах.

Прихильники градуалізму розглядають трансформацію директивно-планової економіки як відносно тривалий і поступовий процес, в якому головна роль відводиться стабілізації виробництва. За цієї моделі переходу акцентують на важливості інституцій, вважаючи, що природа та тривалість лібералізації, приватизації і стабілізації суттєво залежить від наявного інституційного середовища. У багатьох країнах були присутні як елементи шокової терапії, так і градуалізму. За умов руйнування старих механізмів управління і несформованості нового механізму макроекономічного регулювання, лібералізація мала різко негативний вплив на економіку. У всіх країнах, які обрали проміжний шлях трансформації, у тому числі й Україні, спостерігалось стрімке зростання інфляції, спад виробництва та катастрофічне зниження рівня життя населення.

Щоб предметніше аналізувати процеси формування та розподілу доходів населення у перехідному періоді та особливості систем їх перерозподілу спочатку я з'ясував механізм розподілу та перерозподілу доходів населення у командно-адміністративній економіці. Розподільні відносини у директивній економіці повністю контролювалися державними інститутами.

Найвагомішим джерелом доходів у директивній економіці була заробітна плата, частка якої у сукупному доході сімей робітників становила близько 80%, а сімей колгоспників – приблизно 60%. Держава пильно контролювала розміри фонду оплати праці як захід макроекономічної стабілізації, що обмежувало споживання, а розмір заробітної плати в економіці визначалася тарифною сіткою, яка виключала можливість помітного збільшення зарплати окремих працівників чи підприємств галузі.

Система соціального захисту населення у комуністичних країнах повністю узгоджувалася з директивною системою господарювання. Соціальні трансфери були покликані зменшувати нерівність у розподілі доходів, оскільки одним з найважливіших декларованих завдань соціальної політики в СРСР було вирівнювання доходів населення. Соціальна захищеність досягалася за рахунок повної зайнятості та за допомогою соціального страхування.

Аналізуючи динаміку доходів населення в командно-адміністративних економіках, бачимо, що незважаючи на падіння темпів економічного зростання та продуктивності праці, грошові доходи населення у 80-х роках ХХ ст. зростали прискореним темпом, що підривало основи радянської системи. Підтримання досягнутого рівня добробуту населення досягалося за рахунок зовнішніх запозичень, що вело до зростання державного боргу, а згодом – зменшенням інвестицій, що руйнувало підвалини економічного зростання. Неспроможність директивної економіки забезпечити високі темпи зростання національного доходу, підвищити продуктивність праці та забезпечити громадянам достойний рівень життя врешті-решт привело до занепаду командно-адміністративної економіки наприкінці 80-х та повного розвалу на початку 90-х років ХХ ст.

Перехід до ринкової економіки та зниження рівня загальних державних видатків, зростання нерівності у розподілі доходів та швидке поширення бідності зумовили зміни в механізмах розподілу доходів та необхідність реформування системи їх перерозподілу – регулювання заробітної плати за допомогою встановлення мінімальної зарплати, запровадження допомоги з безробіття, реформування системи пенсійного забезпечення та соціальної допомоги та інших трансферів.

У всіх країнах з перехідними економічними системами відбувся трансформаційний спад виробництва. Скорочення обсягу виробництва викликало значне зниження зайнятості і рівня оплати праці, а відтак призвело до зростання нерівності у розподілі доходів та поширення бідності. У країнах Центральної Європи та Балтії спад виробництва був незначним, а рівень безробіття – високим. Натомість у країнах СНД рівень ВВП знизився настільки, що відповідне зниження рівня зайнятості не було прийнятне ні за політичними, ні за соціальними причинами. Реструктуризація підприємств відбувалася дуже повільно і панівним механізмом адаптації ринку праці стали зменшення реальної заробітної плати або затримання з її виплатою. Частка офіційно зареєстрованих безробітних була незначною, однак приховане безробіття досягло значних масштабів. Нові види діяльності розвивалися повільно, в основному через здійснення часткових, неповних реформ. За відсутності альтернативних джерел доходу чимало домогосподарств перейшло до сільськогосподарського виробництва для власного споживання. Самозайнятість населення у країнах СНД стала способом виживання для багатьох домогосподарств.

Вплив економічної трансформації на розподіл доходів значною мірою був зумовлений конкретними заходами економічної і соціальної політики, яким приділяли особливу увагу. Натомість інституційні реформи, спрямовані на забезпечення звітності, прозорості та ефективності державного сектора, нерідко відходили на задній план. А саме інституційні чинники мають суттєвий, а іноді й вирішальний вплив на рівень доходів, їх структуру, динаміку та нерівність розподілу, оскільки визначають розподіл ресурсів у майбутньому, тобто розподіл багатства і доходів, фізичного і людського капіталу.

Аналіз динаміки нерівності доходів показує, що у країнах, які проводили швидкі й масштабні реформи, нерівність збільшилася порівняно незначно. У країнах, які затримались з проведенням реформ, повільно їх проводили чи проводили лише частково, нерівність доходів помітно зростає. У цих країнах значна частина майна перейшла до рук осіб з потрібними політичними зв'язками і керівників підприємств. Особливо це було помітно у нашій державі.

Обґрунтовано, що розподіл доходів значною мірою обумовлювався “інституційною спадщиною”, яка визначала поведінку державних діячів у перехідному періоді, а також їх зацікавленість і спроможність розробити програму реформ, яка б передбачала ефективні механізми захисту вразливих верств населення. Як показало проведене мною дослідження, країни з сильнішими механізмами інституційних важелів стримування та противаг були успішнішими у побудові ринкової економіки і змогли забезпечити своїм громадянам достойніший рівень життя. Інші країни (в основному ті, що входять у СНД) не змогли створити середовище політичної та економічної конкуренції.

Найнегативнішими наслідками незавершеності інституційного середовища стало поширення корупції та тіньової економіки. Поширення корупції призвело до накладання “корупційного” податку на підприємців, ускладнило їх ефективну діяльність і розширення зайнятості. Це, в свою чергу, призводило до невдач окупності реформ і створення середнього класу, який мав би бути прихильником і рушійною силою подальших реформ. Нестача прихильників реформ уможлиблює існування закулісних інтересів і блокування реформ. Складається “закляте” коло: закулісні інтереси домінують, приватне інвестування відсутнє і зайнятість не зростає. Результатом є зростання нерівності у розподілі доходів та майна.

Одним з чинників зростання нерівності є тіньова економіка, яка спотворює розподіл доходів населення. Ті, хто залучені у тіньову економіку, отримують додаткові доходи, не сплачуючи при цьому податків, натомість люди, які працюють в офіційній економіці, змушені їх сплачувати. Тіньова економіка породжує недобросовісну конкуренцію, посилює диспропорції на ринках праці та підживлює корупцію. Тому із поширенням тіньової економіки нерівність у розподілі доходів зростає.

Отже, висновок даної роботи наступний: зниження нерівності у розподілі доходів та ліквідація бідності є можливими лише у тому випадку, коли існує політичний консенсус, тобто усі політичні сили, що знаходяться при владі, усвідомлюють важливість цих проблем. Такого консенсусу важко досягти, коли політичні еліти не працюють на благо усього суспільства, в тому числі і на благо бідних.

Примітки:

1. Розподіл та перерозподіл доходів населення в перехідних економічних системах : автореф. дис... д-ра екон. наук: Н.М. Холод; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2009. — 32 с. — укр.
2. Distribution and Social Transfer Policies in the Post-Communist Transition: Changing Patterns of Inequality [Електронний ресурс] // The Robert S. Strauss center. – Режим доступу: <http://www.strausscenter.org/people/44>.

Olexandr Bankovskiy

Ivan Franko National University of L'viv

FORMATION OF THE NEW MECHANISM OF INCOME DISTRIBUTION AND REDISTRIBUTION IN POSTSOCIALIST ECONOMIES

While one of the tenets of state socialism was social equality, the collapse of the system brought significant changes to the social landscape of Central and Eastern Europe. The paper studies the factors that contribute to the rising social inequality in post-socialist countries, particularly in Ukraine, from 1989 till now. I argue that the initial political and economic conditions after the collapse of state-socialism, and the paths of subsequent societal transformations, significantly influence the extent of income inequality. Based on these findings I suggest that inequality research reconsider general theoretical explanations in light of case specific knowledge that illuminates the differences in mechanisms that underlie income inequality trends across time and space.

Ольга Баранкіна

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОБУДОВА МАТРИЦІ КОРЕЛЯЦІЙНОГО SWOT-АНАЛІЗУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ВАТ НАСК "ОРАНТА"

Одним з інструментів стратегічного управління, який дозволяє побудувати стратегію поведінки підприємства в ринковому середовищі є SWOT-аналіз. SWOT-аналіз дозволяє визначити негативні й позитивні фактори, що впливають на діяльність підприємства як із зовні, так і з середини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією в майбутньому.

Метою даної роботи є виокремлення можливостей, загроз, сильних та слабких сторін страхової компанії "Оранта" та побудувати матрицю SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз в порівнянні з іншими методами має певні переваги. По-перше, це систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування; по-друге, це можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформувані стратегічні пріоритети; по-третє, це можливість періодично проводити діагностику ринку та ресурсів підприємства. Крім того, SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їх особливостей. Тому робота є **актуальною**.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу

	Можливості (O)	Загрози (T)
	1. Розвиток титульного страхування 2. Політична стабільність 3. Стабільність валютних курсів 4. Соціально-економічний розвиток країни 5. Розширення інфраструктури страхового ринку 6. Політика протекціонізму з боку держави по відношенню до вітчизняних страхових компаній 7. Боротьба зі страховим шахрайством	1. Нерозвиненість довгострокового страхування життя 2. Низький рівень страхової культури населення 3. Слабкий розвиток національного перестрахового ринку 4. Відсутність надійних інструментів довгострокового розміщення страхових резервів 5. Інформаційна закритість ринку страхових послуг України 6. Недосконалість правового та організаційного забезпечення державного страхового нагляду 7. Фінансова криза 8. Девальвація гривні
Сильні сторони (S)	"Сила і можливості"	"Сила і загрози"
1. Рациональне використання чистого прибутку 2. Швидкість укладання договорів з клієнтами 3. Підтримка страховальника в дорозі (евакуатор, готель, квитки) 4. Якісний сервіс щодо обслуговування клієнта 5. Виплата страхового відшкодування в повному обсязі та без затримок 6. Послуги зі страхування нестандартних ризиків 7. Контроль за збитками 8. Представницька мережа	- якісний сервіс щодо обслуговування клієнта, виплата страхового відшкодування в повному обсязі та без затримок, швидкість укладання договорів з клієнтами, підтримка страховальника в дорозі дадуть можливість боротися зі страховим шахрайством; - представницька мережа дасть можливість розширити інфраструктуру страхового ринку; - чітка стратегія дозволить використовувати всі можливості компанії.	- швидкість укладання договорів з клієнтами, підтримка страховальника в дорозі, якісний сервіс щодо обслуговування клієнта, виплата страхового відшкодування в повному обсязі та без затримок усуне низький рівень страхової культури населення; - послуги зі страхування нестандартних ризиків підвищать розвиток національного перестрахового ринку; - рациональне використання чистого прибутку, контроль за збитками усуне відсутність надійних інструментів довгострокового розміщення страхових резервів.
Слабкі сторони (W)	"Слабкі сторони і можливості"	"Слабкі сторони і загрози"
1. Незбалансований страховий портфель 2. Застарілі канали реалізації страхових послуг 3. Незначна кількість спеціалістів-актуаріїв 4. Відсутність системи проведення відкритих конкурсів компанією для здійснення страхування за рахунок бюджетних коштів	- політична стабільність, стабільність валютних курсів, соціально-економічний розвиток країни призведе до збалансованості страхового портфеля; - розширення інфраструктури страхового ринку призведе до оновлення каналів реалізації страхових послуг.	- інформаційна закритість ринку страхових послуг України призведе до збільшення витрати майбутніх періодів та ще більшої незбалансованості страхового портфелю; - недосконалість правового та організаційного забезпечення державного страхового нагляду не дасть можливість створити систему проведення відкритих конкурсів компанією для здійснення страхування за рахунок бюджетних коштів; - зростання конкуренції на страховому ринку, фінансова криза, девальвація гривні до ще більшої незбалансованості страхового портфелю; - низький рівень страхової культури населення, слабкий розвиток національного перестрахового ринку призведуть до зникнення спеціалістів-актуаріїв.

Національна акціонерна страхова компанія "Оранта" є правонаступницею "Укрдержстраху", заснованого 25 листопада 1921 року. У 1994 році "Укрдержстрах" було перетворено на Відкрите акціонерне товариство НАСК "Оранта", засновником якого, з боку держави, виступив Фонд державного майна України. У 2007 році Фонд державного майна продав інвесторові останній пакет акцій, що перебував у державній власності. Власником найбільшого пакету акцій (30,4%) "Оранти" є акціонере товариство "БТА Банк".

На сьогодні, незважаючи на економічну кризу, ВАТ НАСК "Оранта" зберегла позицію лідера. За підсумками 2010 року дана страхова компанія:

- визнана кращою страховою компанією України у п'яти номінаціях відповідно до опитування міжнародного економічного журналу Euromoney;
- посіла призове місце у номінації "Найпрофесійніша страхова компанія" за підсумками щорічного фінансового рейтингу газети "Бізнес";
- здобула перемогу в дослідженні "Фінансовий навігатор: класичний поліс КАСКО" і названа кращою компанією зі страхування КАСКО;
- посіла перше місце за обсягами зібраних страхових премій та обсягом сформованих резервів в загальному рейтингу страхових компаній України [3].

Для встановлення взаємозв'язків між слабкими і сильними сторонами, загрозами і можливостями ВАТ НАСК "Оранта" побудуємо матрицю SWOT-аналізу (табл.1).

Висновки. Провівши SWOT-аналіз ВАТ НАСК "Оранта" було з'ясовано, що страхова компанія має як чимало можливостей і сильних сторін для їх реалізації, так і достатню кількість слабких сторін та загроз. Однак за рахунок сильних сторін можна зменшити вплив загроз на діяльність компанії. Наприклад, швидкість укладання договорів з клієнтами, підтримка страхувальника в дорозі, якісний сервіс щодо обслуговування клієнта, виплата страхового відшкодування в повному обсязі та без затримок усуне низький рівень страхової культури населення; послуги зі страхування нестандартних ризиків підвищать розвиток національного перестрахового ринку; раціональне використання чистого прибутку, контроль за збитками усуне відсутність надійних інструментів довгострокового розміщення страхових резервів. За рахунок наявних можливостей СК "Оранта" можна зміцнити її слабкі сторони. Наприклад, політична стабільність, стабільність валютних курсів, соціально-економічний розвиток країни призведе до збалансованості страхового портфеля; розширення інфраструктури страхового ринку призведе до оновлення каналів реалізації страхових послуг.

Примітки:

1. Ансофф І. Стратегічне управління.- М.: Економіка, 1989. — 519 с.
2. Віханський О. С. Стратегічне управління: Посібник. 2-е вид., перероб. і доп. – М.: Гардаріка, 1998. – 296 с.
3. Офіційний сайт ВАТ НАСК "Оранта" // www.oranta.ua.

Olga Barankina

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CORRELATION MATRIX SWOT-ANALYSIS CONSTRUCTION OF INSURANCE COMPANY "ORANTA"

The article discusses the nature and advantages of correlation matrix SWOT-analysis. Gives a short description and key financial indicators of "Oranta". Singling out the opportunities, threats, strengths and weaknesses of the insurance company named "Oranta" and on this information a SWOT-analysis matrix was created.

О. Баранник, Д. Бесчастна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА УКРАЇНИ

Будівництво як особливий вид економічної діяльності вважають важливим індикатором стабільності в державі. Ріст будівельної галузі неминує викликає економічний ріст у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем. Кризова ситуація, що склалася в будівництві, виникла переважно через відсутність цілісної державної стратегії розвитку інвестиційно-будівельного комплексу. Вибір методів управління та розвитку будівельного комплексу повинен враховувати широкий спектр ризиків, що мають вплив на будівництво як процес та на галузь в цілому. Кризова ситуація в економіці та політична ситуація в країні автоматично знизили надходження інвестицій саме через збільшення ризиків.

Поняття ризику охоплює багато неврахованих факторів і синтезує величину їх сукупного впливу на здійснювану подію. Слід усвідомлювати, що ризик завжди присутній, але його ступінь можна знизити, якщо застосовувати наукові методи обчислення величини ризиків, виявляти причини дії несприятливих факторів, розробляти та впроваджувати запобіжні засоби боротьби з ризиковими подіями.

До методів обчислення ризиків відносять: метод експертних оцінок, середні збитки, дисперсія величин ризикових значень досліджуваного показника, коефіцієнт чутливості, величина збитків з певною ймовірністю, ризик ліквідності, ймовірність виконання будівельних робіт не пізніше домовленого строку.

Відповідно до основних напрямів стабілізації економіки України приділяється значна роль подоланню наявних кризових явищ у інвестиційно-будівельному комплексі. Метою організаційно-економічних перетворень комплексу є максимальне підвищення ефективності й конкурентоспроможності, що реалізуються на державному рівні шляхом створення необхідної для функціонування галузі нормативної правової бази, а також на галузевому рівні - на основі підвищення якості, зниження строків і вартості будівництва, організаційно-технологічного реформування його матеріально-технічної бази. Аналіз ефективності будівельного комплексу виступає одним з головних засобів виявлення й мобілізації його внутрішніх резервів розвитку в цілому та окремих елементів.

Ефективність будівельного комплексу – співвідношення показників результатів галузі будівництва та затрат з їх досягнення. Для дослідження ефективності виробництва будівельної галузі України побудуємо виробничу функцію Кобба-Дугласа, що відображатиме нелінійну залежність між валовим випуском галузі та такими показниками як основні та оборотні фонди, чисельність працюючих в динаміці. Введемо такі позначення:

- Y – валовий випуск промислового комплексу;
- X₁ – основні виробничі фонди промисловості;
- X₂ – оборотні виробничі фонди промисловості;
- X₃ – чисельність виробничого персоналу;

t – порядковий номер досліджуваного періоду.

Для знаходження коефіцієнтів моделі використовується SPSS. Отже, отримана модель:

$$Y = 0,763 * X_1^{(-1,148)} * X_2^{0,601} * X_3^{2,311} * e^{0,315t}$$

Значення коефіцієнту детермінації ($R^2 = 0,98$) свідчить про істотність отриманої моделі та її високу якість. Він говорить про те, що варіація розміру валового випуску будівельної галузі на 98% залежить від обраних факторів.

Аналізуючи отриману модель, можна зробити висновок, що для ефективного функціонування будівельної галузі необхідний розрахований у моделі обсяг основних засобів, введення нових засобів призведе до зменшення ефективності галузі. Причиною цього є дуже висока капіталомісткість основних засобів будівництва.

Отже, найбільший вплив на обсяг валового випуску будівництва має кількість працюючих в галузі, найменший – обсяг основних фондів, збільшення якого призводить до скорочення валового випуску будівельної галузі України.

Значення параметру при t склало 0,315. Це є свідченням того, що щорічно обсяги валового випуску зростають на 0,315% за рахунок науково-технічного прогресу.

Сума параметрів моделі складає 2,079, що говорить про те, що зі збільшенням концентрації вхідних параметрів ефективність виробництва будівництва з кожним роком зростає, так як приведена сума більше 1.

Для перевірки гіпотези про істотність зв'язку між залежною і незалежною змінними розраховане значення F-критерію склало 198,6. Табличне значення критерію складає 6,59. Так як $F \geq F_{\text{табл}}$, гіпотеза про істотність зв'язків підтвердилась, а це значить що валовий випуск істотно залежить від оборотного та основного капіталу, чисельності зайнятих в галузі та фактору часу.

Для перевірки істотності автокореляції розраховується коефіцієнт Дарбіна-Уотсона $d = 1,411$. Отримане значення свідчить про адекватність моделі реальному процесу та істотність автокореляції, тобто має місце дуже високий зв'язок між параметрами моделі.

В Україні будівельний ринок характеризується далеко не найкращими показниками розвитку і перебуває на етапі встановлення.

Першочерговою проблемою, яка постає перед будівельною галуззю на даному етапі, є питання створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, реальних фінансово-кредитних механізмів для стимулювання промислового та житлового будівництва з метою підвищення конкурентоздатності галузі.

Barannik O. A., Beschastna D. O.

Oles Honchar National University of Dnepropetrovsk

METHODOLOGICAL FEATURES OF DEVELOPMENT RESEARCH BUILDING OF UKRAINE

Construction as a variety of economic activities considered an important indicator of stability. Growth of Construction Industry inevitably causes economic growth in the country and the origins – ing the necessary conditions for solving many social problems. Crisis situation in construction, mainly because there was no coherent national strategy of investment and construction. Choice of management and development of construction industry must consider a wide range of risks affecting the construction process and on how the industry. Crisis in economic and political situation in the country automatically reduced investment income is due to increased risks.

Уляна Бас

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРІЇ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇХНЯ АКТУАЛЬНІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

В умовах соціально-економічних трансформацій зростає необхідність адаптації податкового законодавства відповідно до світових вимог та стандартів. Тому для здійснення науково обґрунтованого реформування вітчизняної податкової системи, яке в свою чергу вимагає пошуку адекватних ринковим умовам засад організації фіскально-економічних відносин, оптимізації рівня податкового навантаження на економіку, підвищення дієвості податкового механізму як фінансового важеля, необхідно розглянути та узагальнити історичний досвід зарубіжних країн з питань оподаткування, який базується на відомих теоріях оподаткування, що і зумовило актуальність нашого дослідження.

На різних етапах світового цивілізаційного розвитку виробилися свої особливі підходи щодо організації податкових відносин. З огляду на це, теорія податків виразно осмислюється і формулюється у середині XVI ст. в умовах достатньо високого рівня розвитку державності, що відбувався одночасно з розвитком різних напрямів економічної думки. Зважаючи, що процес оподаткування здійснюється державою, саме під впливом розвитку вчення про державу змінювались уявлення про сутність податків. Серед дослідників еволюції податків можна виділити таких вітчизняних вчених фінансистів: А.М.Абдулагімова, Б.Х.Алієва, В.Андрущенко, Б.Г.Болдырева, О.Д.Василика, О.Т.Свтуха, В.Б.Захожого, С.В.Каламбета, О.Кирилєнка, А.І.Крисоватого, І.Луїної, В.М.Мельника, О.М.Соколовської, В.А.Ткаченка, О.А.Фрадинського, В.М.Федосова, Д.Г.Черніка, Л.М.Шаблістої, С.Юрія, Т.Ф.Юткіної та зарубіжних - Д.Б'юкенена, А.Вагнера, К.Вікселя, Дж.М.Кейнса, Дж.С.Мілля, Л.Пігу, Д.Рікарда, П.Самуельсона, Ж.-Б.Сея, А.Сміта, І.Янжула та інших – які значно розширили податкову проблематику, перевівши її з суто економічного формату в площину політичну, соціальну та організаційно-правову.

Фінансові системи країн з розвинутою економікою спираються на детально розроблену теорію податків. Серед її творців найвидатніші світила економічної науки: від Адама Сміта, Давида Рікардо до Джона Кейнса, Поля Самуельсона. Проблеми оподаткування турбують всіх, незалежно від їх соціального статусу та позиції в суспільстві. Серед багатьох наукових напрямків найбільший вплив мають школи, які досліджують проблеми оподаткування насамперед з практичного погляду. Меркантилісти були першою школою, яка у своїй теоретичній системі відвела податкам суттєву роль, зокрема представники пізнього меркантилізму: Т.Менн, А.Серра, А.Монкретьєн та інші, які відстоювали теорію торгового балансу, ратували за політику високих податків і прискорення первісного нагромадження капіталу. Згідно з цією теорією держава здійснює систему митних заходів, відповідно до якої обкладаються високим податком іноземні товари, котрі конкурують з вітчизняними, а також вивіз сировини, яка може бути перероблена всередині країни, тобто діє система протекціонізму. Меркантилісти вважали, що за допомогою оподаткування можна досягнути двох цілей: поповнити державну скарбницю шляхом застосування імпортного мита та підтримати вітчизняного товаровиробника, що в свою чергу сприятиме нагромадженню золота в країні, а отже і позитивному торговельному балансу.

Засновником податкової теорії стала класична економічна школа. Відомі представники якої: А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сей та інші. Податки розглядалися як один із видів державних доходів, що мали покривати витрати на утримання уряду, зокрема

для забезпечення виконання таких функцій як управлінська та військова. При цьому в будь-якій іншій ролі податки не виступали, ігноруючи при цьому регулюючу, соціальну та економічну функцію. Згідно з теорією А.Сміта (який є засновником західної фінансової науки, зокрема класичної податкової теорії), податки необхідні були для забезпечення таких суспільних благ, як оборона, забезпечення безпеки громадян, їх майна та освіти. В рамках теорії запропонував чотири податкових принципи: визначеності, зручності, економії та справедливості. Він не схвалював модель оподаткування, запропоновану меркантилістами, оскільки вона ставила дохід держави у пряму залежність від митних зборів, оскільки імпорт товарів обкладався високими митами, що в свою чергу збільшувало тіньовий сектор економіки та зменшувало дохід від цих мит у порівнянні із тими доходами, які б приносили значно менші мита. У своїх роботах А.Сміт наголошував, що витрати на збір податку треба звести до мінімуму. Д.Рікардо стверджував, що податки повинні використовуватись винятково у фіскальних цілях, оскільки вони перешкоджають процесу утворення і нагромадження капіталу, а тому і найкращим податком є найменший податок.

На рубежі XIX-XX століть сформувався та розвинувся новий напрям західної економічної думки - маржиналізм. Його представники Л.Вальрас, Дж.Б.Кларк, К.Віксель та інші відобразили суб'єктивно-психологічну концепцію цієї школи у підході до питань оподаткування. Представники "шведської школи" К.Віксель, Е.Ліндаль досліджували проблему справедливого розподілу податкових надходжень до бюджету, які надалі використовуються для фінансування видаткових повноважень держави. К.Віксель заперечив "податки на витрати", оскільки низка державних програм може підвищити добробут тільки вузькому колу осіб, тому вони, як споживачі державних товарів, і повинні сплачувати податки, в свою чергу соціальні верстви населення, добробут яких не підвищиться за рахунок державних послуг, повинні бути звільнені від податків [2]. У 30-і роки XX ст. втручання держави в економіку науково обгрунтував англійський економіст Дж.Кейнс. Згідно його теорії ринкова економіка нездатна підтримувати стійку рівновагу протягом досить тривалого часу, неспроможна на автоматичне регулювання, і тому в суспільстві в економічні процеси необхідно втручатись державі. Дж.Кейнс розробив принципово нову теорію податків, яка спрямовувалася на державне регулювання економіки. Він вважав, що податкові платежі – це головний важіль регулювання економіки й один з факторів її розвитку, при цьому великі заощадження як пасивне джерело доходу заважають росту економіки, тому їх варто вилучати за допомогою податків.

На зміну кейнсіанським методам регулювання приходить неокласична теорія. Згідно з поглядами представників неокласичної теорії Р.Солоу, М.Фрідмена, Д.Робінсона, Дж.Міда дана теорія базується на концепції податкової нейтральності, за якої економіка самоналаштується, а державне втручання допускається лише в певних межах. Так, Дж.Мід, який побудував неокласичну модель, відводив державі лише непрямую роль у регулюванні економічних процесів. У неокласичній теорії широкий розвиток одержали два напрями: теорія пропозиції та монетаризм. Теоретики економіки пропозиції А.Лаффер, Дж.Гільдер, М.Бернс, Г.Стайн та інші поділяли думку щодо негативного впливу державного втручання в економіку. Теорія "економіки пропозиції", за допомогою одночасного скорочення податків і державних витрат мала намір вирішити головне завдання: зменшити державне втручання в економіку, уповільнити інфляцію і збільшити темпи економічного зростання. Найбільшу популярність у фінансовій літературі неокласиків отримала фіскальна теорія американського економіста Артура Лаффера, основою якої є крива Лаффера. Ця крива показує зв'язок між податковими ставками та обсягом податкових надходжень і виявляє таку податкову ставку, при якій податкові надходження досягають максимуму [3]. Монетаристська теорія стверджувала, що податки поряд з іншими компонентами впливають на обіг. На сьогодні кейнсіанські та неокласичні теорії оподаткування органічно переплелися та взаємно доповнюють одна одну.

У 60-70 роки XX ст. група економістів: П.Самуельсон, Дж.Гелбрейт, Т.Балог та інші визначивши неефективність методів державного регулювання через оподаткування намагались синтезувати теорії різних напрямів. Їхня теорія інституалізму або так званого державно-монополістичного регулювання виділяє такий розподіл національного доходу, який б враховував оптимальне співвідношення між приватним і державним секторами, чому має посприяти політика державних витрат і податків. Інституалістська теорія стверджує, що із посиленням регулюючої ролі держави економіка досягне піднесення завдяки швидкозростаючому промислому виробництву, розвитку науково-технічного прогресу, реалізацією комерційних проєктів, ефективному управлінню та інших факторів, які впливатимуть на економіку. Так, на думку Дж.Гелбрейта, слід більше покладатись на фінансово-бюджетну ніж на кредитно-грошову політику, поєднуючи її із підвищенням податків та скороченням дефіциту державного бюджету країни.

Висновки. Проведений ґрунтовний аналіз науково-теоретичних розробок різних течій щодо податкових платежів свідчить про їх багатогранність та складність використання у формі фінансових регуляторів економічних процесів в умовах соціально-економічних трансформацій. На основі синтезу поглядів економістів різних напрямків доцільно на наш погляд, виділити такі критерії оптимального оподаткування: здатність створювати доходи, тобто податкова система повинна забезпечувати зростання доходів бюджету без постійних змін ставок оподаткування чи введення нових податків; ефективність, оскільки податки впливають на відносні ціни, а отже на виробництво, споживання і доходи; рівність – оподаткування має бути справедливим і однаковим для всіх економічних суб'єктів та прозорість – податковий кодекс має бути чітко визначеним, простим і зрозумілим для платників податків, оскільки для залучення інвестицій особливо важливим є стабільне податкове законодавство. Створення раціональної, дієвої та ефективної системи оподаткування в Україні потребує всебічного використання передового світового фіскального досвіду. Оскільки, податкова система кожної країни ґрунтується на вихідних засадах оподаткування, які вперше були сформульовані А.Смітом, удосконалені А.Вагнером, кейнсіанською та неокласичною школами та адаптовані до вимог сучасності. Тому враховуючи необхідність стимулювання економічного зростання на перший план виходять кейнсіанські бюджетно-податкові механізми ринкового регулювання національної економіки через систему пільг, ставок, інших елементів податку. З іншого боку, окреслені податкові заходи не повинні суперечити оптимальним параметрам грошово-кредитної політики в контексті мінімізації інфляційного впливу. Подальші дослідження слід зосередити в напрямі систематизації критеріїв формування податкової політики, підходів до оцінки податкового тягаря, що своєю чергою дасть змогу побудувати оптимальну модель оподаткування в умовах соціально-економічних трансформацій.

Примітки:

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 548 с.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо : [пер. с англ.]. – Соч. Т.1. – М.: Госполитиздат, 1955. – С. 50-120.
3. Фрадинський О.А. Основи оподаткування: [Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / О.А. Фрадинський – Львів: Новий світ, 2010. – 344с.

Uljana Bas

Ivan Franko National University of L'viv

THEORIES OF TAXATION AND THE RELEVANCE OF THEIR APPLICATION IN SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

In terms of socio-economic transformation increases the need to adapt the tax laws in accordance with international requirements and standards. So to make scientifically sound reform domestic tax system, which in turn requires the development of adequate market conditions principles of fiscal and economic relations, optimizing the level of tax burden, improve the efficiency of the tax mechanism as a financial lever to consider and summarize the historical experience of foreign countries The tax is based on the known theories of taxation and led the relevance of our research.

Марія Бац

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Завдання інтеграції країн з перехідною економікою у систему світового ринкового правопорядку і міжнародної екологічної безпеки, посилення вимог законодавства з охорони оточуючого середовища зробили пріоритетним розвиток нового напрямку аудиторської діяльності – екологічного аудиту. Він стає важливим інструментом забезпечення екологічної безпеки та сталого розвитку суспільства, ефективного природокористування.

Екоаудит визнається одним з перспективних інструментів природоохоронної діяльності.[1] Екологічний аудит – це визначення сучасного екологічного стану усіх компонентів навколишнього середовища (літосфери та мінерально-сировинних ресурсів; геофізичних полів Землі і Космосу та їх впливу на довкілля і здоров'я людей; геоморфосфери (рельєфу) та небезпечних ендо– та екзогеодинамічних процесів, руйнуючих літосферу і перетворюючих рельєф; поверхневої та підземної гідросфери і водних ресурсів; атмосфери і кліматичних ресурсів; фіто– та зоофер і біологічних ресурсів; демосфери та стану здоров'я населення у зв'язку з екологічними чинниками; техносфери та її впливу на всі попередні компоненти природних екосистем).[2] Кінцевою метою екологічного аудиту є визначення відповідності сучасної екологічної ситуації екологічним стандартам, які б забезпечували оптимальний стан довкілля та безпеку життєдіяльності людини

Роль екологічного аудиту в реформуванні економіки України та попит на його послуги, зокрема:

- екоаудитування виводу підприємств з експлуатації при реструктуризації галузі;
- екоаудиторські оцінки екологічних ризиків пріоритетних заходів з екологічного оздоровлення підприємств, які приватизуються;
- екоаудиторська оцінка екологічних витрат;
- екоаудиторська оцінка програмних заходів ресурсозбереження;
- екоаудиторський захист корпоративних інтересів;
- екоаудиторська оцінка умов екологічного страхування;
- екоаудиторська оцінка нормативної бази.

Розрізняють такі типи екологічного аудиту:

- екологічна експрес-оцінка інвестиційних ризиків (інвестиційний або фінансовий екоаудит);
- оцінка екологічного стану ділянки території, власником якої є підприємство, або власник змінюється в процесі приватизації;
- екоаудит продукції на стадії маркетингових досліджень;
- технічний аудит на стадії виробничої діяльності;
- аудит систем екоменеджменту підприємств.[1]

Основними завданнями екологічного аудиту є:

- збір достовірної інформації про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єкта екологічного аудиту та формування на її основі висновку екологічного аудиту;
- встановлення відповідності об'єктів екологічного аудиту вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту;
- оцінка впливу діяльності об'єкта екологічного аудиту на стан навколишнього природного середовища;
- оцінка ефективності, повноти і обґрунтованості заходів, що вживаються для охорони навколишнього природного середовища на об'єкті екологічного аудиту.[3]

Екологічний аудит поділяють на: внутрішній і зовнішній.

Внутрішній екоаудит об'єкта проводиться на замовлення його власника чи органу, уповноваженого на управління ним, для власних потреб.

Зовнішній екологічний аудит проводиться на замовлення інших заінтересованих суб'єктів.

Екологічний аудит дозволяє без додаткових бюджетних витрат:

- підсилити управління охороною навколишнього природного середовища;
- підвищити ефективність державного екоменеджменту.

Ось чому держава повинна бути зацікавлена у запровадженні екоаудиту і створенні відповідних правових та нормативних умов для його здійснення. Змішана державно-ринкова система екологічного менеджменту задовольняє інтереси держави і громадськості та ринкові структури. В ній не може бути протиріччя інтересів, тим більше, що екологічний аудит заповнює ніші в управлінській структурі, які раніше не були заповнені.[1]

У практиці екологічного аудиту спостерігаються такі принципові особливості:

● підтримка екологічного аудиту і реагування на його результати з боку керівництва підприємства, галузі, спеціально уповноважених органів управління охороною навколишнього природного середовища як на центральному, так і на місцевому рівнях;

- незалежність функцій екологічного аудиту щодо перевірки діяльності у загальній та екологічній системах управління;
- незалежність провідного аудитора у формуванні аудиторської команди;
- незалежність висновків екологічного аудиту;
- визначеність цілей, завдань, термінів, ресурсів та періодичності проведення еко-аудиту;
- адекватність доказів і цілей аудиту;

• наявність системи і послідовності стандартних процедур (методології), що забезпечують системний, чіткий і ясний виклад результатів аудитування у висновках;

- наявність процедур проведення аудиту, які гарантують його якість і конфіденційність;
- відповідальність та професіоналізм аудиторів.

На сучасному етапі реформування економіки України еко-аудит, за великим рахунком, міг би стати одним із найефективніших інструментів підвищення якості життя як окремої людини, так і суспільства загалом, переходу від екологічно-небезпечної до екологічно-безпечної економіки, захисту конституційних прав людини на екологічно-безпечне життя.

Екологічний аудит є одним із європейських і міжнародних стандартів дотримання прав людини на безпечне життя. Отже, запроваджуючи екологічний аудит, Україна не тільки декларує своє право на входження в європейську цивілізацію, а й підтверджує свої наміри практичними діями.

Екологічний аудит має широке прикладне значення для екологізації виробництва, соціально-економічних відносин. Це зазначено і у концептуальних документах, що визначають державну екологічну політику, зокрема у проекті Концепції сталого розвитку України. Безпосередньо в галузі природоохоронної діяльності екологічний аудит значно посилює державну систему екологічного контролю, робить її більш ефективною, гнучкою, дієздатною. За допомогою аудиту можна добровільно зробити те, чого не завжди можна досягти примусово через систему державного екологічного контролю. Тому в інтересах державних установ управління екологічною безпекою та державної екологічної інспекції як на місцях, так і в центрі, всіляко сприяти впровадженню та поширенню екологічного аудиту.[4]

Примітки:

1. Лебедевич С.І. Екологічний аудит у лісовому секторі економіки України : монографія / С.І. Лебедевич, М.М. Огородник, У.П. Новак ; Міністерство освіти і науки України, Національний лісотехнічний університет України. – Львів : [б. в.], 2010 – 299 с. : іл.
2. Пропозиції по створенню геоінформаційної системи екологічної безпеки ієрархічних рівнів східної Європи, України, карпатського регіону, області, районів і населених пунктів // Адаменко О.М., Міщенко Л.В., Пендерещкий О.В., Зорін Д.О., Зоріна Н.О. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.pryroda.gov.ua
3. Про екологічний аудит. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
4. Екологічний аудит як вагомий інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств лісового сектора економіки в умовах конкурентного середовища / Л.М. Пелинь – НЛТУ України. – Львів [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nbu.gov.ua

Bats Maria Yaroslavivna

Ivan Franko National University of L'viv

ECOLOGICAL AUDIT AS A WAY OF PROTECTING THE ENVIRONMENT

Ecological audit – an important tool for ensuring environmental safety and sustainable development and effective nature. At the present stage of economic reform Ukraine eco-audit, by and large, could be one of the most effective tools to improve the quality of life as individuals and society in general, the transition from environmentally hazardous to the climate friendly economy, protection of constitutional rights to an environmentally safe-life.

Мар'яна Безрук

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИЛОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЗАХИСТ ВІД РЕЙДЕРСЬКИХ АТАК В УКРАЇНІ

За ринкових умов господарювання дуже важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Економічна безпека підприємства — це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. [1]

Виділяють наступні фактори, які формують економічну безпеку - політико-правові, фінансові, інтелектуальні, кадрові, технологічні, екологічні, інформаційні та силові.

Основною складовою економічної безпеки для будь-якого підприємства є силова складова, яка повинна забезпечити фізичну і моральну безпеку співробітників; гарантувати безпеку майна та капіталу підприємства, безпеку інформаційного середовища підприємства; створити сприятливе зовнішнє середовище бізнесу.

На сьогоднішній день дана складова піддається значному впливу факторів. Для ефективної діяльності підприємства і захисту його активів та майна необхідно визначити причину цих негативних чинників та способи їх уникнення.

До них відносять фізичні і моральні впливи, спрямовані на конкретних особистостей (особливо на керівництво та провідних спеціалістів) з метою заподіяти шкоду їх здоров'ю, репутації, матеріальному благополуччю. Це становить загрозу нормальній діяльності їх підприємства. Негативні впливи, що завдають шкоди майну підприємства, несуть загрозу зниження вартості його активів і втрати економічної незалежності (дезінформація, знищення інформації, шпигунство).

Причинами таких негативних явищ є:

- нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо.

- кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

- некомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників і працівників підприємства (організації), а також на майно фірми.

Протидією цим негативним впливам повинна займатися служба охорони. Її обов'язок - забезпечувати фізичний захист керівництва підприємства, організувати пропускний режим, здійснювати охорону приміщень, офісів, ліній зв'язку й

устаткування, виявляти канали витоку конфіденційної інформації та запобігати допуску до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю. На всіх великих і середніх підприємствах (в організаціях) створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, що в них фірма наймає одного чи кількох охоронців.

Окрім створення служби безпеки, на підприємстві необхідно підключити охоронну сигналізацію, яка призначена для швидкого сповіщення про факт проникнення порушника на об'єкт при організації захисту його периметру та приміщень. Застосування системи охоронної сигналізації надає можливість бути впевненими у тому, що приміщення знаходяться під постійною надійною охороною, незалежно від часу або доби.

Сьогодні практично весь український бізнес в тій чи іншій мірі має тіньові сторони: ухиляння від податків, подвійна бухгалтерія, приховування дійсного обсягу поставок, безготівкові операції через фірми-одноденки. У такій ситуації фірма може стати заручником кримінальної структури, яка бере під свій контроль (так званий «дах») і може використовувати її для відмивання власних нелегально отриманих коштів. Діяльність криміналу має такі форми:

- пропозиції «даху»;
- економічне проникнення до комерційних структур і підпорядкування їх; визначення ефективності роботи підприємства через корумпованих співробітників фірми;
- вимагання акцій і грошей у підприємців, скупка акцій у працівників підприємства;
- псування, розкрадання, знищення нерухомості, засобів виробництва, товарів, сировини, транспорту;
- підслуховування телефонних переговорів;
- перехоплення вихідних комерційних контрактів і проектів;
- організація грабунків та злочинства, шантаж, залякування керівників, викрадання й убивства бізнесменів;
- рекет.

Проте найбільш актуальною проблемою в сучасних ринкових умовах, яка потребує негайного вирішення, є рейдерство. Це явище стало реальною загрозою економіці в цілому, руйнує вітчизняний бізнес, підприємництво і виробництво, посилює напругу в економічному просторі країни. Практично будь-яке підприємство може стати об'єктом рейдерської атаки або економічного шантажу.

Рейдерство по-українськи здебільшого полягає у набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами підприємства та якнайшвидшим їх продажем особам пов'язаним із рейдером, із наступним перепродажем вилучених активів. При цьому основна мета - завадити та унеможливити їхнє повернення законним власникам.

Виділяють «білих рейдерів», котрі діють в межах закону і здійснюють маніпуляції з акціями, та «чорних рейдерів», які користуються всіма кримінальними методами захоплення – підкуп суду, прокуратури, адміністрації районів та дії, пов'язані з фальсифікацією документів, їх знищення та підробленням печаток.

Рейдерам безглуздо починати силове вторгнення на підприємство без підтримки влади. Вони здійснюють захоплення власності, корумпуючи чиновників, політиків, депутатів, правоохоронні органи, податкову, прокуратуру та суди (зокрема вони володіють «своїм» судом, що без зайвих проблем забезпечить потрібне рішення або ухвалу. При цьому рейдерам зовсім не обов'язково шукати суд за місцем перебування підприємства).

Про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчать такі факти: в Україні діє щонайменше 40-50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів, при цьому результативність їх атак становить 90%; рейдерство набуло в Україні системного характеру.

Кількість захоплень сягає 3000 на рік. В Україні протягом останніх двох років рейдерські атаки відчули на собі більше 2 тис. підприємств. За експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить понад 4 млрд дол. США. Середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні становить близько 1000 %.

Аналізуючи розподіл рейдерських атак за попередні роки, слід зазначити тенденцію до їх зростання в Київській, Дніпропетровській, Полтавській, Львівській, Одеській, Харківській. [3]

Основними причинами поширення рейдерства в Україні є:

- слабкість правової системи; недосконалість судової влади;
 - корумпованість органів влади;
 - відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника;
 - сумнівна передісторія приватизації об'єктів
 - бажання встановити монопольне становище. [2]
- Для ефективної боротьби з рейдерськими атаками необхідно:
- створити ефективну законодавчу базу протидії рейдерським захопленням;
 - розробити законодавчі норми, які б захищали приватну власність і не дозволяли відбирати справедливо придбані активи через суди;
 - надати на законодавчому рівні можливість поновлення юридичного статусу незаконно реорганізованої юридичної особи;
 - створити відкриті списки судових позовів і судових рішень, що характеризувались рейдерським захопленням підприємств.

Таким чином безкарність рейдерів та їх спільників робить можливим проведення рейдерських атак. А поки тісний зв'язок конкретних політиків, олігархів та рейдерів не набуде розголосу і не стане предметом розслідувань правоохоронних органів, українські рейдери так і залишаться "нальотчиками" та "піратами", чия діяльність руйнує інститут приватної власності, перешкоджає залученням інвестицій та гальмує розвиток економіки.

Примітки:

1. Економіка підприємств: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2005. — 528с., іл.
2. Беліков О. Рейдерство в Україні - реалії сьогодення // Юридичний журнал. -2007. - №4.-С.105-109.
3. <http://antiraider.opora.org.ua/index.php>
4. <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2638>

Maryana Bezruk

Ivan Franko National University of L'viv

FORCE COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY AND PROTECTION AGAINST RAIDER ATTACKS IN UKRAINE

At market conditions the economic security of companies is of great significance. The fundamental element of which is the element of force which nowadays unfortunately is under the impact of many negative factors. Also of great importance stands the problem of "raidering". In this article there are shown the causes of this problems and ways of solving them.

Юрій Берлач

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ В УКРАЇНІ

Розвиток економічної системи будь-якої держави відбувається неоднаковими темпами протягом тривалого часу. Це пояснюється, в тому числі, значною кількістю факторів, що впливають на розвиток економічних відносин. В той же час, процесу економічного розвитку притаманна певна структурованість, зумовлена функціонування ринкових регулятивних механізмів.

Саме цей факт визначає існування економічних циклів, що становлять собою це сукупність постійних фаз функціонування економіки – розширення та скорочення обсягів виробництва, кожній з яких притаманний особливий перелік характеристик економічного характеру. Економічний цикл ще називають циклом ділової активності або кон'юнктурним циклом.

Сутність економічних циклів полягає в періодичному чергування періодів, коли економічна активність зростає чи знижується. Економічні цикли можуть бути різної тривалості, про що буде зазначено нижче. В той же час, всім економічним циклам притаманна подібна структура, що включає до свого складу такі елементи: криза, депресія, поживлення, поживлення та піднесення. Тривалість цих етапів економічних циклів не може бути заздалегідь встановленою і залежить від ефективності заходів щодо пом'якшення негативних процесів в економічній системі та нівелювання негативних факторів, що викликали зниження економічної активності.

Аналізуючи наведені вище етапи економічних циклів, слід зауважити, що основна фазою циклу є криза. Її економічна функція полягає зводиться до тимчасового, на якийсь період, досягнення пропорційності між окремими ланками ринкової економіки (виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом). Кризи характеризуються значним загостренням труднощів збуту продукції, зростають запаси нереалізованої продукції. Скорочуються портфелі замовлень на устаткування і будівництво. Спостерігається масове банкрутство торговельних і промислових фірм. Розладжується фінансово-кредитна система. Банкрутують дрібні і середні банки, масштаби товарообміну різко скорочуються, що призводить до великого спаду виробництва; поступово криза охоплює всі сфери економіки, спричиняє скорочення виробництва загалом.

Депресію (застій) справедливо порівнюють з післяшовковою ситуацією. Під час депресії виробництво не розширюється, товарні запаси поступово зменшуються, частину з них знищують, а частину реалізують за зниженими цінами. Рух капіталу млявий і нечіткий. Під час депресії поступово формуються умови поживлення господарської активності. Цьому сприяють поступове відновлення розірваних кризою господарських зв'язків, переливання капіталу до перспективніших сфер застосування, а головне – оновлення основного капіталу. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому у наступному циклі економіка досягає вищої точки піднесення

Поживлення – наступна фаза циклу, яка відрізняється тим, що тут уперше після початку кризового падіння відбувається розширення попиту на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшується заробітна плата. Оновлення основного капіталу є вирішальним чинником переходу від депресії до поживлення. Розвиток виробництва супроводжується залученням працівників у виробництво. Починає зростати попит на предмети споживання, що стимулює розширення виробництва на підприємствах. Фаза поживлення переходить у фазу піднесення.

Піднесення – це збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, зростання добробуту, при цьому економіка виходить на рівень, який перевершує всі попередні. Конкуренція на цій фазі гранично загострюється, виробництво розширюється відповідно до зростаючого попиту. Торгівля досить інтенсивна, прискорюється оборот капіталу, збільшується пропозиція вільного грошового капіталу. Розширюється попит на кредити, підвищується норма процента. Прибутки зростають, підвищуються курси акцій та інших цінних паперів, торгівля якими набуває значних розмірів. Особливо великих розмірів досягають кредитно-фінансові операції, а також операції на біржах [1, с. 316-317].

За тривалістю економічні цикли поділяють на короткі, середні та довгі.

Короткі цикли називають циклами Кітчина, на честь англійського економіста, статистика Джозефа Кітчина. Він пов'язував малі цикли з коливанням запасів золота і визначав їх повторюваність з періодичністю три роки і чотири місяці. Основоположник економетрики Веслі Мітчелл вбачав причину малих циклів у сфері грошового обігу і визначив їх тривалість для у 40 місяців, тобто теж три роки і чотири місяці.

Малі (короткі) цикли пов'язані із порушенням та встановленням рівноваги на споживчому ринку. Причиною коротких циклів є зміни, що відбуваються у сфері кредиту. Тому вони і проявляються як кризи кредитної сфери.

Середні цикли називають циклами Клемента Жугляра (за ім'ям французького вченого-економіста, який досліджував середні цикли у другій половині XIX ст.). Він вважав, що причина середніх циклів – теж у сфері кредиту, і виявив їх періодичність (8–10 років). Окрім цього, така періодичність збігається з періодичністю середніх циклів, причину яких вчені також вбачали в періодичності оновлення основного капіталу. До середніх хвиль відносять ще так звані будівельні цикли Саймона Кузнеца. Він вважав, що циклічні коливання пов'язані з періодичним оновленням житла та деяких типів виробничих споруд, і визначив їх тривалість (періодичність) в 15–20 років.

Існування довгих хвиль (великих циклів) пов'язане зі зміною базових технологій, джерел енергії та об'єктів інфраструктури, їх ще називають циклами Кондратьєва. Його дослідження ґрунтувались на статистичних даних щодо динаміки виробництва чавуну, свинцю, вугілля, а також середнього рівня цін, заробітної плати та ставки відсотка, зовнішньоторговельного обороту та інших показників в Англії, Франції, Німеччині і США за період із 80-х рр. XVIII ст. до 20-х рр. XX ст. На основі економетричного аналізу він визначив дві з половиною довгих хвиль тривалістю 54–55 років з висхідною та низхідною фазами. Низхідна фаза великого циклу – це період зміни базових технологій та технологічних структур, котрий триває 20–25 років. Упродовж цієї фази відбуваються малі та середні цикли, що створює підґрунтя для найвагоміших внесків у технічне переоснащення.

Висхідна фаза великого циклу – це період піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства, що триває 25–30 років, протягом яких можливі також циклічні коливання, пов'язані з оновленням основного капіталу, масовим поширенням нових технологій, зародженням і розвитком нових галузей економіки [2, с. 449-450].

Як видно з наведеного переліку, тривалість економічних циклів визначається з певною амплітудою в 2-5 років. Очевидно, що цей період являє собою можливість коливання тривалості економічного циклу внаслідок швидкості/повільності протікання відповідних етапів всього циклічного процесу.

Аналізуючи наведені положення в аспекті української економічної системи, можемо зауважити, що застосування принципів циклічного розвитку є достатньо обмеженим, адже економіка нашої держави була визнана ринковою лише в кінці 2005 року [3]. Разом з тим, вже сьогодні можна зробити певні висновки про тенденції, що проявляються у процесі функціонування малих економічних циклів в Україні. Зокрема, за даними Державного комітету статистики [4], протягом 2002-2004 років обсяг ВВП нашої держави зростав на 5-12% щороку. Але вже у 2005 році темпи зростання сповільнилися до 2,7 % у порівнянні з попереднім роком, що свідчить про вплив малого економічного циклу. Однак, відновлення такого ж динамічного зростання за цим спадом не відбулося – і в 2006, 2007 роках ВВП зростав на 7%. Після двох років зростання почався спад економічної системи в 2008 р., що пояснюється у великій мірі негативним впливом глобальної фінансово-економічної кризи на Україну. Ускладнює теперішню ситуацію ще і той факт, що економічний спад нашої держави в 2008-2009 роках припав на кризову фазу середнього економічного циклу, який триває 8-10 років і, на нашу думку, почався в 2000 році, коли економіка України після суцільного падіння 1995-1999 років почала демонструвати зростання.

Таким чином, можемо зробити висновок, що економічні цикли здійснюють значний вплив на розвиток економічної системи нашої держави. В кожному економічному циклі розрізняють такі фази як криза, депресія, поживлення та піднесення, що є взаємопов'язаними та зумовлюють одна одну. Виділяють короткі, середні та довгі економічні цикли, що характеризуються особливими факторами функціонування, причинами виникнення та механізмом протікання.

Україні має значний перелік особливостей, що визначають специфіку протікання економічних циклів в її економіці. Перш за все, це нетривале функціонування ринкових відносин в нашій країні, що не дає змоги проявитися економічним циклам у повній мірі. Крім того, функціонування економічних циклів є достатньо нерівномірним і демонструє розбалансованість економічних процесів щодо чергування фаз економічного циклу. Економіка України є у великій мірі інтегрованою до світового ринку, що значним чином зумовлює накладення загальносвітових економічних циклів на внутрішньодержавні. Така ситуація вимагає від держави врахування закономірностей циклічного розвитку економічної системи всього світу та України зокрема з метою можливого пом'якшення етапів кризи та депресії у економічних циклах, під вплив яких потрапляє наша держава. Для подолання кризових явищ в Україні необхідним виступає структурне оновлення основного капіталу, що дозволить також закласти основи для подальшого поживлення та піднесення економіки.

Примітки:

1. Політична економія: Навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г. А. Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — 520 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 6-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2007. — 719 с.
3. Council of the European Union Regulation (EC) No 2117/2005 of 21 December 2005 «On amending Regulation (EC) No 384/96 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community» // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:340:0017:01:EN:HTML>
4. Валовий внутрішній продукт України (1990-2009рр.): Національні рахунки – офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm

Iurii Berlach

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FEATURES OF ECONOMIC CYCLES FUNCTIONING IN UKRAINE

The research is devoted to the analysis of the economic cycle concept. Main characteristics of these economic terms have been considered. On the base of statistical data and theoretical materials author has concluded that economic cycles have a significant influence on the economy of Ukraine causing periodical fluctuating of its macroeconomic indexes. Furthermore, the research is completed by conclusion that current economical crisis in Ukraine was affected by imposition of short-term, middle-term and long-term economic cycles in national and international economic systems.

Наталія Берчак

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ У МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У ринкових умовах господарювання будь-яка підприємницька діяльність супроводжується різноманітними потенційними ризиками. Сьогодні ризик є складовим елементом будь-якої управлінської діяльності, яка залежить від впливу значної кількості факторів та дії контрагентів, котрі важко передбачити у всій повноті із необхідною точністю.

З переходом на ринкові відносини термін «ризик» почав широко застосовуватися в економічній і юридичній літературі. Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, показує, що серед дослідників нема однозначного розуміння цього поняття.

Серед усієї сукупності ризиків виокремлюють економічні ризики як ті, що мають відношення до економічних процесів і діяльності господарюючих суб'єктів [1]. Неоднорідність цих процесів обумовлює і різноманітність видів економічних ризиків, зокрема виокремлюють комерційні, фінансові, банківські, страхові ризики тощо.

Сьогодні у науковій і практичній діяльності все більше уваги приділяють ризикам податковим як самостійному різновиду економічних ризиків. В умовах чинної вітчизняної податкової системи діяльності кожного суб'єкта господарювання пов'язана з широким спектром податкових ризиків, негативні наслідки впливу яких не дають змоги успішно реалізувати власні бізнес-проекти.

Джерелами податкових ризиків виступають: нечіткість і висока динаміка зміни законодавства і судової практики; протиправні дії або бездіяльність представників державних контролюючих органів; стратегічні помилки при плануванні бізнесу; невідповідність декларованих дій власників з фактичними; людський чинник (недостатня компетенція, технічні помилки, умисні помилки), неправильна розстановка пріоритетів відповідальності тощо [2].

Для мінімізації податкових ризиків у сфері малого і середнього бізнесу слід враховувати зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на їх величину. При цьому зовнішні чинники пов'язані з наступними обставинами:

- змінами податкового законодавства, що стосується питань оподаткування суб'єктів малого і середнього бізнесу;
- частотою зміни податкового законодавства, в результаті чого змінюється зміст форм і систем оподаткування;
- нечіткими формулюваннями окремих положень податкових законодавчих документів, що призводить до різночитань, неоднозначності тлумачення і використання;
- політичною і економічною обстановкою, що впливає на поліпшення (або погіршення) економічних умов господарювання суб'єктів малого і середнього бізнесу.
- До внутрішніх чинників варто віднести:
- відповідальність керівника або власника за виконання обов'язку щодо сплати податків;
- відсутність або недостатню організацію податкового планування у суб'єкта підприємництва;
- ставлення керівника до організації бухгалтерського обліку і оподаткування, нерозуміння принципів та особливостей ведення бухгалтерського обліку, суті і цільової спрямованості бухгалтерської і податкової звітності.

У малому і середньому бізнесі неможливо управляти податковими ризиками безпосередньо через зовнішні чинники. Можна лише своєчасно відстежувати зміни цих чинників і приймати відповідні заходи щодо зниження наслідків податкових ризиків, здійснювати моніторинг стану розрахунків з бюджетом по податках тощо [3].

Домінуючу роль у вирішенні проблеми пошуку нових підходів до формування механізму мінімізації податкових ризиків суб'єктами малого і середнього бізнесу відводимо аудиторським фірмам. На користь такого підходу вказує низка вагомих аргументів, серед яких:

- економія часу та коштів, оскільки для вивчення керівником або власником суб'єкта малого і середнього бізнесу нових законодавчих і нормативних документів потрібні значні затрати часу, яких у них, в зв'язку з постійною поточною фінансово-господарською завантаженою здебільшого бракує, а послуги на постійній основі професійних бухгалтерів вимагає значних фінансових витрат;
- достатньо висока кваліфікація аудиторів, яка підтверджується відповідним сертифікатом, для отримання якого необхідно здати іспит на кваліфікаційну придатність, який охоплює практично усе коло питань фінансово-господарської діяльності підприємств;
- можливість залучення різних висококваліфікованих спеціалістів (програмістів, технологів, маркетологів тощо) на договірних умовах, що значно підвищує результативність роботи аудиторської фірми;
- незалежність і конфіденційність в оцінці, що є основою професійної діяльності аудиторів;
- високий рівень відповідальності, оскільки аудитор відповідно до міжнародних стандартів аудиту несе обумовлену у договорі відповідальність (у тому числі матеріальну) за надані рекомендації та достовірність висновку, що дозволяє суб'єктам господарювання покрити нанесені їм збитки;
- «погляд зі сторони», оскільки працівники аудиторської фірми «не зациклені» на діяльності суб'єкта господарювання і мають можливість неупереджено (як стороння особа) проводити різного роду порівняльний аналіз та оцінювати дійсний фінансовий стан підприємства і його перспективи.

Отже, залучення аудиторських фірм до мінімізації податкових ризиків у суб'єктів малого і середнього бізнесу є доцільним та ефективно необхідним. Розробка методологічних принципів і методичних підходів до такої аудиторської діяльності має стати предметом подальших наукових досліджень.

Проблема управління податковими ризиками на підприємствах в теоретичному і практичному плані стає все важливішою внаслідок поступової зміни акцентів в системі взаємодії держава – суб'єкти підприємництва – суспільство, а також з приходом на вітчизняний ринок іноземного капіталу, який зацікавлений у прозорості діяльності з українськими партнерами та виходу вітчизняних підприємств на світовий ринок, де абсолютна більшість великих, середніх та малих підприємств звикла до обов'язкової і добровільної сплати необхідної суми податків з метою виконання своїх зобов'язань перед суспільством [3].

Примітки:

1. Фінансово-кредитний енциклопедический словарь / Под ред. А.Г.Грязновой. – М.:ИНФРА-М., 2002. – 845с.
2. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: Моногр. / Передмова С.І.Юрія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312с.
3. Р.Кулик, Ю.Кулик. Роль аудиторських фірм у мінімізації податкових ризиків суб'єктів підприємництва / Світ фінансів. - Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 301с.

Nataliya Berchak

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF AUDIT FIRMS IN THE MINIMIZATION OF TAX RISKS FOR BUSINESS ENTITIES

In market conditions, any business activity is accompanied by a variety of potential risks. Today, risk is incorporated into any management activity that is affected by a large number of factors and actions of contractors that are difficult to predict in its entirety with the necessary precision.

With the transition to market relations the term "risk" began to be widely used in the economic and legal literature. Analysis of the economic literature on the issue of risk, shows that among researchers there is no unambiguous concept.

Наталія Беца

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

На діяльність українських експортерів та імпортерів, банків та підприємств значно впливають валютні ризики. Різкі коливання валютних курсів практично унеможливають ефективне планування майбутніх доходів та витрат, негативно позначаються на активах та прибутках економічних суб'єктів, знижують конкурентоспроможність підприємств та загрожують стабільності економічного розвитку. Саме тому ефективне управління валютними ризиками відіграє важливу роль.

Питання хеджування валютних ризиків в Україні стало особливо актуальним у контексті переходу НБУ до плаваючого валютного курсу у квітні 2008 року, а також враховуючи минулий досвід негативного впливу різкої зміни курсу валют на

економічні результати учасників ринку. Попит на хеджування в Україні зріс, проте обмежувальне законодавство практично унеможливило розвиток ринку деривативів. Мотивами законодавчого обмеження операцій із похідними фінансовими інструментами був той факт, що за умов неналежного регулювання та нагляду за використанням деривативів, таке використання на ринках країн, що знаходяться на стадії становлення ринкової системи може призвести до фінансової та економічної нестабільності внаслідок спекулятивних операцій. Однак підвищення ефективності управління валютним ризиком та доступності хеджування мало б низку позитивних наслідків, зокрема:

- сприяння стабільному економічному зростанню вітчизняної економіки;
- підвищення інвестиційної привабливості українських компаній за рахунок стабілізації рівня прибутків;
- створення інфраструктури та механізмів захисту національної валюти;
- мінімізація ризиків ліквідності та неплатоспроможності;
- зменшення частки операцій, які економічні суб'єкти проводять в офшорних зонах.

На сучасному етапі в Україні здійснюється лише форвардні операції, які закінчуються реальною поставкою. Згідно з п. 26 Постанови НБУ № 281 суб'єкти ринку не мають права проводити операції з валютними деривативами, а також операції в іноземній валюті з іншими похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки та індекси. До того ж, закону щодо регулювання ринку деривативів не існує взагалі. Щоправда, ДКЦПФР направила на розгляд Кабінету Міністрів проект закону "Про похідні (деривативи)".

Нещодавно у ЗМІ з'явилася інформація про перспективи розвитку в Україні валютних операцій своп. Потенційними кандидатами на запуск ринку валютних контрактів є Українська біржа та ПФТС.

Для хеджування підприємства також мають можливість використовувати факторингові та форфейтингові операції, під якими розуміють продаж дебіторської заборгованості підприємства банківській чи іншій спеціалізованій фінансовій установі.

Українські компанії можуть скористатися також наступними потенційними можливостями для хеджування ризиків коливання валютних курсів:

- спотовими контрактами, які передбачають купівлю іноземної валюти за поточним курсом обміну для розрахунків за зобов'язаннями в майбутньому;
- форвардами, у яких фіксується умови обміну та валютний курс у майбутньому; також у перспективі можуть застосовуватися різновиди форвардного контракту – валютні свопи;
- ф'ючерсами, що є стандартизованими контрактами, призначеними для торгівлі на валютних біржах;
- Фогех-хеджуванням, що передбачає відкриття на ринку Фогех валютної позиції, протилежної до майбутньої операції з конвертації валют.

За рекомендаціями МВФ для сприяння розвитку валютного ринку у національній економіці НБУ варто вжити такі заходи:

- скасувати для банків вимогу проведення розрахунків за транзакціями у іноземній валюті спочатку у себе, а вже потім виходити на міжбанківський ринок;
- дозволити банкам купувати валюту для відкритих позицій без базових транзакцій;
- дозволити банкам продавати та купувати валюту на міжбанку в один і той же день;
- відмінити для резидентів вимогу сертифікації експертної оцінки зовнішньої транзакції для придбання валюти та переказу її нерезидентам;
- скасувати для іноземних інвесторів вимогу конвертації національної валюти в іноземну тільки в авторизованих банках до її переказу за кордон;
- скасувати інструкцію НБУ щодо введення обмежень на спреди на валютному ринку;
- гармонізувати методіку розрахунку відкритої валютної позиції із найкращою міжнародною практикою;
- дозволити використання форвардів та свопів для розрахунків між банками [2].

Перший крок до виконання цих рекомендацій уже здійснено: НБУ відмінив збір у ПФ з операцій купівлі безготівкової валюти.

Необхідними передумовами для розвитку операцій хеджування в Україні є створення ф'ючерсних бірж та майданчиків на товарних чи валютних біржах, формування групи фінансових посередників для здійснення спекулятивних угод зі строковими контрактами, а також підвищення кваліфікації фінансових менеджерів для того, щоб вони могли проводити операції з хеджування.

Крім того, до запровадження похідних фінансових інструментів варто застосувати поетапний підхід. Першим кроком є введення позабіржових інструментів, а згодом – введення ф'ючерсів та розвиток торгівлі деривативами на місцевих ринках. На другому етапі для його успішної реалізації потрібно здійснити такі заходи:

- удосконалити інфраструктуру фондового ринку;
- запровадити чіткі правила біржової торгівлі похідними фінансовими інструментами;
- розробити систему оцінки біржових деривативів;
- забезпечити ефективну політику регулювання біржових операцій із похідними фінансовими інструментами;
- забезпечити відповідну нормативно-законодавчу базу для здійснення операцій з валютними деривативами [1].

Примітки:

1. Кірхнер Р., Джуччі Р., Кобилянська А. Створення ринку валютних деривативів в Україні: порядок заходів. – Берлін/Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій/Німецька консултантивна група, 2008. – 18 с.

2. Сігер Ч. Управління валютним ризиком: потенційні механізми хеджування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/files/3243423423545435.pdf>

Natalia Betsa

Ivan Franko National University of L'viv

POSSIBILITIES FOR THE APPLICATION OF CURRENCY HEDGING MECHANISM IN UKRAINE

The current state of the use of hedging practices is considered in the article with the indicated reasons for their development. In addition, the recommendations for the improvement in the derivatives market of Ukraine are listed in order to promote and to enhance the possibilities for the application of currency hedging mechanism in Ukraine.

Марія Биченкова

Львівська комерційна академія

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах фінансової кризи в Україні загострилась проблема створення прогресивної системи мотивації, яка б передбачала формування ефективного мотиваційного механізму в управлінні персоналом.

Над проблемами мотивації працювала велика кількість вітчизняних і зарубіжних учених, які своєю працею створили умови для становлення мотивації персоналу як науки та її подальшого розвитку. Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації праці належить Ф.Тейлору, Ф.Гілберту й Л.Гілберт, Г.Емерсону, М.Фоллет, а також О.Шелдону, А.Файоллю, Е.Мейо, В.Р. Весніна, Г.Т. Кулікова

Мотивація праці є однією з основних функцій управління підприємством, значення якої стрімко зростає в умовах розвитку ринкових відносин. При цьому наголосимо, що від якості системи мотивації праці залежить діяльність будь-якого підприємства; від того, наскільки правильно обрані цілі діяльності персоналу та наскільки зацікавлений (мотивований персонал) у досягненні цих цілей, значною мірою залежить успіх розвитку підприємства [2].

Основні задачі мотивації:

- формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення його персонального внеску в процесі праці;
- навчання персоналу і керівного складу психологічним основам корпоративного спілкування;
- формування в кожного керівника демократичних підходів до управління персоналом із використанням сучасних методів мотивації [1].

Для ефективної системи мотивації на підприємстві необхідно дотримуватись таких вимог:

- ясності і конкретності системи стимулювання в цілому, положень про заробітну плату й додаткові виплати;
- чіткого викладу трудових обов'язків працівника;
- наданні рівних можливостей займати посади і просуватися по службі;
- узгодженості оплати праці з її результатами;
- гарантії зайнятості;
- створенні умов для захисту здоров'я і безпеки праці;
- забезпеченні умов для професійного росту;
- підтримки в колективі довіри, зацікавленості в досягненні спільної мети і місії підприємства.

Розглядаючи політику проведення мотивації персоналу, можна зазначити основні принципи, головний зміст яких передбачає повагу до кожного працівника та не розмежованість інтересів компанії з інтересами кожного співробітника: єдине прагнення працівника та компанії до загального успіху; кожен робітник може та прагне максимально використовувати свої потенційні можливості; створення стимулів та умов, завдяки яким робітники працювали б продуктивно та могли вирішувати складні й масштабні завдання; заохочення придбання акцій компанії працівниками та їхнє господарське ставлення до справи.

Формування оптимального комплексу засобів стимулювання, який представлено на рис. 1, є найскладнішим завданням, яке вирішує кадрова служба на підприємстві.



Рис. 1 Оптимальний комплекс заходів стимулювання праці

В умовах ринкової економіки в Україні кожне підприємство повинне розробити свою систему стимулювання праці, яка б ефективно використовувала трудові ресурси. Це можливе завдяки використанню досвіду економічно розвинених країн.

Примітки:

1. Романенко Н. Г. Матеріальне стимулювання працівників в умовах ринкових форм господарювання підприємства / Н. Г. Романенко // Торговля і ринок України : темат. зб. наук. праць. - Вип.26, т.1. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. - С. 282-288.
2. Байда О. О. Мотивація праці як складова успіху організації [Текст] / О. О. Байда, О. Б. Моргулець // Вісник КІБІТ. - 2006. - №1. - С. 55-57.

Bychenkova Maria

Commerce academy of L'viv

THE FORMATION OF EFFECTIVE POLICY INCENTIVES UNDER MODERN CONDITIONS

Research objectives and methods of motivation in the world financial crisis. The method of formation of effective policy directions for work motivation in modern terms in the enterprise.

Марія Божик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОДАТКОВУ СИСТЕМУ ДЕРЖАВИ

Як суспільне явище “тіньова” економіка притаманна усім країнам незалежно від моделі та рівня їх соціально-економічного розвитку. Практика свідчить, що до того часу поки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший правовий спосіб впливатиме на економічний розвиток шляхом реалізації бюджетної, податкової, грошово-кредитної політики тощо, доти й зберігатиметься тіньова економіка. Суттєво може змінюватися лише її питома вага та роль, яку вона відіграє у суспільному житті населення.

Поширення тіньової економіки в Україні залишається однією із ключових проблем соціально-економічного розвитку, а її розв’язання – одне із головних завдань, що пояснює актуальність обраної теми дослідження. Метою написання роботи є розкриття теоретичних основ та наукових поглядів щодо тіньової економіки та її впливу на податкову систему.

Вивченням тіньової економіки та проблем, пов’язаних з нею, займалися такі вчені як О. Голяк [1], А. Луцик [2], Х. Харлопа [3] та інші. Кожен із науковців по-різному визначили термін “тіньова” економіка, щоразу розширюючи її значення. Прихильники економічного трактування сутності тіньової економіки наголошують на двох характерних ознаках цього феномена, а саме – ухиленні від сплати податків та формуванні доходів поза рамками офіційної економіки. Практичним проявом тіньової економіки є: корупція, тіньова приватизація, зловживання з бюджетними коштами, фінансове шахрайство.

В економічній літературі тіньову економіку поділяють на такі види [1]:

– “світло-сіра” (неформальна, “нерегламентована”) економіка – законна економічна діяльність, що з причини своєї мізерності не фіксується статистикою і з якої не платять податки: дрібне виробництво, послуги, вулична торгівля.

– “темно-сіра” (законспірована, прихована) економіка – сектор легітимних видів економічної діяльності, прихований здебільшого від податкових органів.

– “чорна” (кримінальна, “криваво-чорна”) економіка має справу з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням соціально небезпечних та руйнівних для розвитку особистості продукції та послуг.

Проблема сплати податків в умовах дефіциту Державного бюджету України є досить актуальною. Аналізуючи нинішній стан тіньового сектору нашої держави можна вважати, що основним джерелом одержання нелегальних доходів є ухилення від оподаткування.

Можна виділити такі причини ухилення від оподаткування [2]:

– високий рівень витрат, пов’язаних із дотриманням податкового законодавства;

– приховані диспропорції у розподілі податкового навантаження;

– зміни у бюджетній політиці, спрямовані на збільшення соціальних трансферів для населення, що призвели до подальшого посилення тиску на економіку.

Передбачають, що наявність тіньового сектора в економіці держави призводить не лише до втрати податкових надходжень до бюджету, а й до недовісти управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об’єктивної інформації про розвиток економічних процесів. Це, у свою чергу, призводить до скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів через неможливість відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їхній вплив за кордон, а також і до зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств. Це все значно гальмує процеси приватизації, фінансового оздоровлення виробництва та приплив іноземних інвестицій.

Для підвищення рівня легалізації тіньової економіки необхідно:

– здійснювати заохочення інвестиційного використання коштів, що легалізуються;

– гарантувати з боку держави відсутність спроб переслідування власників капіталу, які отримані незаконним шляхом, за умови інвестування цих коштів у виробничу сферу економіки;

– запровадити на певний перехідний період політику амністії щодо тіньового капіталу через відкриття його шляхів для легального інвестування за одночасної протидії його поверненню в тінь;

– упорядкувати правила і процедури проведення податкових перевірок;

– гармонізувати системи податкового і бухгалтерського обліку;

– посилити контроль над впливом капіталів за межі України.

З метою обмеження корупції і тіньової економічної діяльності, необхідно здійснити впровадження цілісної системи дій, спрямованих на викорінення їх причин, врегулювання питань легалізації тіньових капіталів, їх інвестування в економіку України.

Отже, скорочення обсягів тіньової економіки, досягнення стовідсоткової сплати податків, побудова ділових партнерських взаємин з платниками податків – це головні завдання, виконання яких і надалі буде забезпечувати визнання роботи податкової служби громадськістю. Пріоритетними напрямками діяльності державної влади повинні стати не лише запровадження механізмів прямої протидії тіньовій економіці, а й трансформація фінансових, людських та організаційних ресурсів в легальне русло. Виведення капіталів з тіні буде сприяти суттєвому зростанню національного інвестиційного потенціалу, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності і орієнтованості національної економіки на зростання та розвиток.

Примітки:

1. Голяк О. Методи оцінки масштабів тіньової економіки в Україні// Вісник Львівський національний університет імені Івана Франка. Економічна серія. – 2005. – Вип. 34. – С. 585-590.

2. Луцик А. І. Тіньова економіка та її розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності//Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. 4, Т.2. – С. 68-72.

3. Харлопа Х. Боротьба органів податкової служби з тіньовою сферою економіки України// Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 477-482.

Maria Bozhuk

Ivan Franko National University of L'viv

SHADOW ECONOMY AND ITS IMPACT ON STATE TAX SYSTEM

The thesis analyzes shadow economy and its impact on state tax system. In process of the analysis direct result of the work of the tax service organs on disclosure and destruction of the criminal schemes aimed at tax payment digressing. The main strategical assignments were singled out providing guidelines how to built modern and competitive Ukrainian economy and assist in removing shadow based activities from economy sphere.

Наталія Бойко

Львівська комерційна академія

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин необхідно розглядати підприємство в тісному зв'язку з постачальниками виробничих ресурсів та споживачами готової продукції. Адже в умовах дедалі жорсткішої конкуренції успіх будь-якого підприємства залежить від швидкості реагування на постійні зміни в зовнішній інфраструктурі. Підприємство повинно мати такі механізми управління, що дозволять здійснювати адаптацію до нових умов. Тому неабиякого значення набувають питання планування, аналізу виробничо-господарчої та фінансової діяльності підприємства, вдосконалення і постійного цілеспрямованого розвитку виробничо-технологічної та організаційної структури підприємства, розробки заходів щодо забезпечення його максимальної ефективності. Тож визначаючи логістику як науку про планування, організацію, управління і контроль за рухом матеріальних, енергетичних ресурсів, кадрів та інших потоків, переконуєшся в доцільності використання заходів логістико-орієнтованого управління для покращення конкурентоспроможності підприємств [1, 2, 3].

Для того, щоб мати можливість керувати динамічною логістичною системою, необхідно в будь-який момент мати інформацію про вхідні та вихідні матеріальні потоки.

Інформаційний потік можна визначити як сукупність повідомлень, що циркулюють у логістичній системі або між логістичними системами і зовнішнім оточенням, необхідних для управління та контролю за логістичними операціями [4]. Інформаційний потік відповідає матеріальному і може існувати у вигляді паперових та електронних документів. Він може випереджати матеріальний, рухатися водночас з ним або поступати після нього. Він може бути спрямований як в один бік з матеріальним, так і в протилежний. Наприклад, потік, що випереджає інформаційний, у зустрічному напрямку містить, як правило, відомості про замовлення, а в тому самому напрямку — попередні повідомлення про очікуване прибуття вантажу. Водночас з матеріальним потоком у тому самому напрямку йде інформація про кількісні та якісні його параметри. Слідом за матеріальним потоком у зустрічному напрямку може проходити інформація про результати приймання вантажу за якістю чи за кількістю, різноманітні претензії, підтвердження. У той самий час, шлях, яким пересувається інформаційний потік, може не збігатися з маршрутом руху матеріального потоку [1, 2, 3].

Інформаційний потік характеризують джерело виникнення, напрямок руху, швидкість передачі та приймання, інтенсивність потоку й інші показники. Тому управляти інформаційним потоком можна змінюючи його напрям, обмежуючи швидкість передачі до відповідної швидкості прийому, а обсяг потоку — до величини пропускної спроможності окремого вузла чи ділянки шляху.

Як і інша система, інформаційна система повинна складатися з упорядковано взаємозв'язаних елементів та мати певну сукупність якостей, що їх об'єднують. Інформаційні системи включають підсистеми функціонування і забезпечення. Функціональна підсистема складається з сукупності завдань, які треба виконувати, згрупованих за цільовою ознакою. В підсистему, що забезпечує, входять такі елементи, як: технічне забезпечення, тобто сукупність засобів з обробки й передачі інформаційних потоків; інформаційне забезпечення, що включає в себе різноманітні довідники, класифікатори, засоби формалізованого опису даних; математичне забезпечення чи сукупність засобів розв'язання функціональних задач та інші засоби забезпечення [1, 2, 3].

Організація зв'язків між елементами в інформаційних системах логістики може суттєво відрізнитися від організації традиційних інформаційних систем. Це зумовлено тим, що в логістиці інформаційні системи повинні забезпечувати всебічну інтеграцію всіх елементів управління матеріальним потоком, їх оперативну і надійну взаємодію.

Важливість інформаційної логістичної системи передусім у тому, що на ній базується підсистема управління організацією відповідного рівня. І від ступеня наповнення інформаційної системи, якості і своєчасності інформації залежить ефективність системи управління в цілому. У відповідності з принципами системного підходу будь-яка система повинна досліджуватися у взаємовідносинах зі зовнішнім середовищем, а вже після цього всередині своєї структури. Цього принципу послідовного руху етапами створення системи слід дотримуватися і під час проектування логістичних інформаційних систем.

Тому інформаційну систему організації доцільно уявити у вигляді піраміди з чотирьох сходинок. Нижній рівень піраміди стосується окремих угод і запитань, таких, як обробка замовлення, визначення шляхів транспортування товару. Наступний рівень інформаційної піраміди забезпечує менеджерів інформацією, необхідною для успішного управління всією фірмою. Досягнення мети середнього рівня управління можливе, коли використовується інформація, призначена для тактичного управління. Стратегічне управління — це головний ступінь управління, і здійснюється він вищим керівництвом організації, тоді як тактичні плани й рішення щодо них приймають керівники середньої ланки. Тактичні плани розробляються у відповідності зі стратегічними планами, розвиваючи їхні основні напрямки на коротший період часу [1, 2, 3].

Концепція логістики та стратегічні цілі організації спрямовані на забезпечення максимальної адаптації фірми до умов ринку, що змінюються, підвищення своєї частки ринку, одержання переваг серед конкурентів з мінімальними затратами. Тому підсистема стратегічного управління має органічно зв'язуватися з основними потоками інформаційної логістичної системи організації.

Нові проблеми, що постають перед організаціями і керівниками виробництва в галузі практичної реалізації логістичних принципів, ставлять їх перед необхідністю створення інформаційної інфраструктури, що дозволила б збирати, організовувати і транспортувати інформацію у відповідності з поставленими цілями. Проте логістична система на виробництві ефективна лише тоді, коли створюються умови для її інтеграції в поточні виробничі процеси. Ця проблема розв'язується шляхом побудови єдиної інтегрованої інформаційної системи, переваги якої спричинені тим, що зростає швидкість обміну інформацією, зменшується кількість помилок в обліку, суміщаються раніше розрізнені інформаційні блоки.

Широке проникнення логістики в сферу економіки значною мірою завдячує комп'ютеризації управління матеріальними потоками. Це дало можливість на кожному робочому місці розв'язувати складні питання обробки і взаємного обміну інформацією між різноманітними учасниками логістичного процесу.

Інформаційна система, що створюється як у рамках окремих виробничих одиниць, так і для всього підприємства в цілому на базі сучасних, швидкісних ПК, відповідного програмного забезпечення, перетворює інформацію з допоміжного фактора у самостійну продуктивну силу, здатну помітно і в стислий час підвищити продуктивність праці й зменшити до

мінімуму витрати виробництва. Що вищий рівень інформаційної системи, то вища ефективність логістичної системи. Тому якість інформаційної системи дозволить ефективно розв'язувати численні проблеми управління запасами, транспортування продукції, складування й інших логістичних функціональних галузей.

Варто зазначити, що, незважаючи на ефективність застосування інформаційної логістики, вона є лише одним з елементів у загальній системі логістики, також успішне її функціонування можливе лише в разі переходу всього виробництва на логістичні принципи.

У свою чергу, комплексний логістичний підхід у сфері закупівлі, транспорту, складування, виробництва, збуту й розподілу абсолютно неможливий без інформаційної системи, що створює для його реалізації основні передумови.

Приміти:

1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – [6-е изд., перераб. и доп.] / А. М. Гаджинский. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2003. – 408 с.
2. Колобов А.А. Промышленная логистика / А.А. Колобков, И.Н. Омельченко, А.Ю. Ермаков. — М.: Изд-во МГУ им. Баумана, 1997. — 204 с.
3. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика / Ю. М. Неруш. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 271 с.

Natalia Boyko

Commercial Academy of L'viv

PAPPLICATION INFORMATION LOGISTICS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF COMPANIES

The problems of the development of enterprises, identity conditions and factors that cause it, reasonable priorities perspective transformations and the formations of a qualitatively new model of management of enterprises by means of methods of information logistic. The concepts of logistics and strategic goals of the organization that are aimed at adapting the maximum firm to market conditions for competitive advantage. The problems of logistics operation information in the enterprise, supported by strategic approaches to their solution.

Олена Борбуляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Існуючи в конкурентному ринковому середовищі підприємству недостатньо мати якісну й конкурентноспроможну продукцію, досконалу мережу дистрибуції й сприятливі ринкові умови. Каталізатором будь-якого бізнесу є гроші. При здійсненні своєї господарської діяльності підприємство зазвичай не отримує оплату зразу, відповідно, змушене кредитувати покупців від моменту відвантаження до моменту надходження коштів на рахунок. Після світової фінансової кризи, яка призупинила розвиток економіки України, з'явився ряд неплатежів, нестача обігових коштів і зросла дебіторська заборгованість.

На сьогоднішній день проблема управління дебіторською заборгованістю постає особливо гостро. Оскільки, ряд несвоєчасних і неповних платежів та сумнівні борги як наслідок призводять до банкрутства підприємства-кредитора. Тому для підприємства є дуже важливим вибір правильних методів управління дебіторською заборгованістю.

Розглядаючи структуру обігових активів варто звернути увагу на дебіторську заборгованість, що займає значну питому вагу в структурі обігових активів підприємств і становить 58,7 % у 2008 р.; 60,6 % – у 2009 р та 64,8 % – у 2010 р [1]. На Заході вважають, що рівень дебіторської заборгованості в активі балансу 3 % є її критичною межею. В Україні оптимальною вважають структуру обігових активів тоді, коли частка дебіторської заборгованості не перевищує 20 %.

Із статистичних даних видно, що частка дебіторської заборгованості в структурі обігових активів перевищує в декілька разів рекомендовану. Також негативною тенденцією є щорічне збільшення її частки в обігових активах. Таке відволікання коштів у дебіторську заборгованість не припустиме, оскільки негативно впливає на фінансові результати підприємства, зменшуючи його прибутки, а в підсумку може призвести до банкрутства.

На сьогодні інфраструктура фінансового ринку в Україні дає змогу використовувати різні форми рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування розуміють як переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків [2]. Одним із таких методів є факторинг.

Факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [3].

Передача вимоги регулюється Господарським кодексом України. Що стосується проведення факторингу банківськими установами, то згідно Закону України «Про банки та банківську діяльність», факторинг визначається як «придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань таких вимог та прийом платежів».

Під час управління дебіторською заборгованістю на факторинг покладають ряд функцій, серед яких

- контроль за своєчасністю оплати заборгованості;
- експертиза документів, що підтверджують дійсність поставки товарів;
- уникнення валютних, процентних, ліквідних, ринкових ризиків.

На відміну від кредитування, факторингові послуги є більш вигідним варіантом для суб'єктів господарювання.

Адже факторинг є ефективним інструментом управління оборотними коштами будь-якого підприємства. В першу чергу факторингова послуга вигідна для виробника, що намагається якнайшвидше отримати оплату за відвантажену продукцію, отримані від чого кошти зможе використати для подальшого розвитку бізнесу. Саме факторинг сприяє розвитку оптовим компаніям, що не встигають отримати прибуток від проданої продукції і не можуть закупити новий у виробника [4].

Проте, він також містить ряд переваг і для покупця, він надає можливість роботи з постачальників на умовах товарного кредиту із збільшенням терміну кредиту, що є дуже зручним. За його допомогою підприємство може закупити більший обсяг товару не залучаючи додаткового капіталу. Факторинг також формує чіткий графік погашення заборгованості.

Разом з тим йому притаманний ряд недоліків. Серед яких:

- недосконала нормативно-правова база;
- відсутність необхідного досвіду;
- складний документообіг;
- висока вартість факторингових послуг;

- обмеження у використанні факторингу залежно від виду дебіторської заборгованості: не приймається прострочена дебіторська заборгованість; заборгованість покупців, які є пов'язаними з продавцем особами.
- Недостатній рівень кваліфікації персоналу у сфері факторингу;
- Незначний рівень довіри підприємств банкам та факторинговим компаніям [5].

За допомогою факторингу підприємства можуть отримувати кошти за своєю дебіторською заборгованістю, тим самим ліквідувавши нестачу оборотних коштів та створюючи баланс грошових потоків. З його допомогою розширюється купівельна спроможність покупців і збільшується обсяг продажу.

Примітки:

1. Держком. статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Островська Г.Й. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. – Тернопіль: підручники і посібники, 2008. – 576с.
3. Закон України "Про податок на додану вартість" N 168/97 від 3 квітня 1997 р.
4. Прохорова Ю.В., Тернавська М.О. Дослідження стану ринку факторингу в Україні//Вісник економіки транспорту і промисловості № 30, 2010
5. Сизова В.С. Використання факторингу як ефективного інструменту управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць № 2(9)2010

Olena Borbulyak

Ivan Franko National University of L'viv

FACTORING AS AN INSTRUMENT OF MANAGEMENT RECEIVABLE ENTERPRICES

In this article attention was focused on the role of factoring in the management of enterprises' receivables, analyzing and advantages and disadvantages of the financial services.

Вадим Босак, Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут МАУП

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкової економіки призвів до зростання кількості суб'єктів господарювання, зацікавлених у правильному та дієвому формуванні власного іміджу. Адже імідж господарюючого суб'єкта – це його «обличчя» у «дзеркалі» громадської думки.

Імідж – це досить складний феномен. З одного боку він виступає інструментом спілкування з аудиторією через певний позитивний образ. З другого – підказує аудиторії, на що саме треба звернути увагу, формуючи, таким чином, позитивне сприйняття. Загалом імідж – це сформоване пред'явлення цільовій аудиторії інформації про діяльність та успіхи підприємства, яка постійно та динамічно впливає на його взаємини з потенційними та фактичними покупцями, на рівень конкурентоздатності суб'єкта господарювання, фінансові результати та контакти з іншими державними або приватними підприємствами, установами та організаціями [1].

В будь-якій організації імідж існує незалежно від того, хто над ним працює і чи працюють над ним узагалі. Тому імідж умовно можна поділити на :

- керований (контрольований);
- некерований (неконтрольований).

Побудова іміджу повинна здійснюватися з урахуванням основних принципів маркетингової комунікації. Це дасть змогу зробити підприємство не лише відомим, але й привабливим. Вдало сформований імідж запам'ятовується і закріплюється у свідомості цільової аудиторії, він є своєрідним сигналом до позитивного сприйняття людини, організації, події.

Під час розробки іміджу необхідно враховувати ряд основних чинників:

- маркетинговий – виокремлення маркетингових відмінностей об'єкта;
- соціологічний – визначення переваг, до яких схильна аудиторія;
- ситуаційний – визначення контексту, в якому відбувається формування іміджу;
- комунікативний – забезпечення відповідного інформаційного впливу [2].

На думку експертів імідж підприємства охоплює такі складові:

- фундамент, або базис;
- імідж зовнішній, внутрішній і невідчутний.

Для побудови фундаменту іміджу і репутації необхідно провести ретельну ревізію ділових принципів, на основі яких підприємство може розробити положення про цілі свого бізнесу. Потім необхідно в простому робочому варіанті відобразити принципи та цілі фірми. Далі необхідно визначити довгострокові завдання, визначити перелік стандартів, яких необхідно дотримуватися. Саме за рахунок цього зберегти фундамент нового іміджу.

Складання плану по зовнішньому іміджу означає ретельний аналіз усього того, що є очевидним для суспільства та конкретного покупця. Зовнішній імідж компанії формується за допомогою наступних елементів: якість продукту; реклама; суспільна діяльність; зв'язки з засобами масової інформації; зв'язки з інвесторами; ставлення персоналу до роботи, його зовнішній вигляд. Отже, зовнішній імідж – це сприйняття підприємства суспільством, засобами масової інформації, споживачами.

Внутрішній імідж підприємства створюють відносини персоналу та керівництва, їх загальне спрямування, атмосфера. Формуванню внутрішнього іміджу сприяють такі цілеспрямовані програми, як підвищення кваліфікації, спеціалізоване навчання персоналу, програми заохочення співробітників тощо. Реалізація зазначених програм створює у працівників сталі уявлення про компанію, її діяльність, стандарти цієї діяльності, надає персоналові знання й мотивацію, необхідні для презентації компанії клієнтам, орієнтує на професійне та компетентне виконання своїх обов'язків, підвищує значущість персоналу у формуванні іміджу.

Невідчутний імідж – це ставлення персоналу до роботи, його емоційний настрій, що також впливає на репутацію підприємства, ставлення до неї клієнтів, адже саме співробітники підприємства представляють його перед споживачами, створюють певну атмосферу прихильності, уваги, допомоги. Невідчутний імідж базується на відчуттях, відносинах, емоційному сприйнятті широким колом зацікавлених осіб діяльності підприємства та його продукції.

Усі складові іміджу спрямовані на досягнення трьох основних цілей:

- досягнення високого рівня компетентності та ефективності в роботі з клієнтами підприємства;
- створення і підтримка такого позитивного іміджу, який, безумовно, змушує споживачів довіряти підприємству;

– встановлення емоційного зв'язку з покупцем і суспільством.

Підприємства формують імідж, який має бути сформована цілісна філософія компанії. Поведінка персоналу, його ставлення до роботи і клієнтів, корпоративна культура – усе це суттєво впливає як на процеси розробки іміджу, так і на можливості його ефективного реалізації. Створення позитивного іміджу – це дещо більше, ніж звичайна успішна рекламна кампанія, це складний і багатоаспектний процес, складові якого взаємопов'язані і взаємозалежні.

Імідж є найбільш ефективною формою подання повідомлення, здатною створити у цільовій аудиторії саме таке сприйняття, яке необхідне для досягнення конкретних цілей. Формування сприятливого іміджу підприємства виступає запорукою його ефективної, прибуткової діяльності.

Примітки:

1. <http://books.efaculty.Kyiv.ua/mrk/3/t8/3.htm>
2. Балабанова Л.В. Маркетинг. Підручник. -2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 645 с.

Юрій Брегман, Тарас Лагоцький

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОБОТИ ЗАКЛАДУ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ

Заклади швидкого харчування в наш час заповнили усе місто. Така розвинена галузь бізнесу не могла залишитись поза увагою математичних методів в економіці. Основним способом збільшення кількості клієнтів, а відповідно прибутків є збільшення кількості точок обслуговування. Проте реалізація додаткових послуг конкретним закладом дозволить збільшити його привабливість, та забезпечити додаткову кількість відвідувачів. Тому варто спробувати з допомогою імітаційної моделі здійснити оптимізацію функціонування закладів швидкого харчування, що надають послуги доставки додому.

Проблеми функціонування закладів швидкого харчування досліджено у працях таких вітчизняних вчених як Захарченко М.Н., Карсекін В.І., Манов М.А. П'ятницька Н.О. Сало Я.М. та ін. Проблематика застосування імітаційного моделювання у діяльності закладів швидкого харчування є досить популярною темою серед провідних вчених світу, зокрема різним аспектам дослідження процесу обслуговування клієнтів, так і досліджується важливість доставки в роботі закладу швидкого харчування присвячено праці Kharwat, A.K. [1], Shotaro Minegishi [1], Daniel Thiel, K. Farahmand, Texas A&M University[2], A. Francisco[2], G. Martinez[2], Andrew J. Newman[2], Ivor Church[3], Willam Swart[3]. Також з кожним роком в рамках Winter Simulation Conference (WSC) розробляються нові напрями дослідження в цій галузі.

Метою побудови моделі функціонування закладу швидкого харчування, яка надає послуги з доставки в межах міста, є визначення основних характеристик функціонування такої системи, зокрема:

- середнього часу обслуговування однієї заявки;
- середньої довжини черги перед обслуговуючим пристроєм кожного типу;
- середнього часу очікування клієнта в черзі;
- загального часу простоїв обслуговуючих пристроїв;
- кількості втрачених клієнтів через обмежену довжину черги, а також через тривалість очікування в черзі;
- коефіцієнтів завантаженості працівників.

Крім того завданням також є передбачення прибутку підприємства, враховуючи можливість надання знижок і прорахунок наслідків можливих змін в роботі.

Створення адекватної моделі дозволить проводити експерименти, які б наочно показали вплив можливих змін у системі на кінцевий результат діяльності підприємства.

Результати моделювання діяльності закладу швидкого харчування можуть служити основою для підготовки рекомендацій щодо покращення ефективності його роботи, зокрема щодо:

- потреби зміни чисельності обслуговуючого персоналу;
- встановлення додаткових касових апаратів;
- заміни обладнання на кухні;
- шлях зміни капіталу задля підвищення пропускної здатності потоку (заміна старого обладнання новим, або просто збільшення його кількості).

Таким чином з'явиться можливість прорахувати вигідність інвестування в заклад швидкого харчування.

Розглянемо функціонування закладу швидкого харчування, який містить два обслуговуючі пристрої – касири та кухня. Спочатку заявки обох типів поступають до однієї з кас де затримуються в середньому на три хвилини. Перед касами може утворюватись черга. Так як будь-який касир може підняти слухавку і прийняти телефонне замовлення, передбачається можливість утворення двох незалежних черг. Наступним етапом обслуговування буде виконання замовлень на кухні. Тож після опрацювання заявок на касі вони попадуть в загальну чергу до кухні.

Процес обслуговування відбувається згідно методу потокової лінії, який є одним з найпопулярніших методів в закладах швидкого харчування. Таким чином, процес обслуговування розглядається як виробничий процес, а не як надання послуг. В спрощеному вигляді структура системи масового обслуговування функціонування закладу швидкого харчування має вигляд, що представлений на рис. 1.

Як показує практика, методологія моделювання може також виявитися корисним у виробництві або інших галузях сфери обслуговування, що використовують аналогічні методи масового обслуговування.

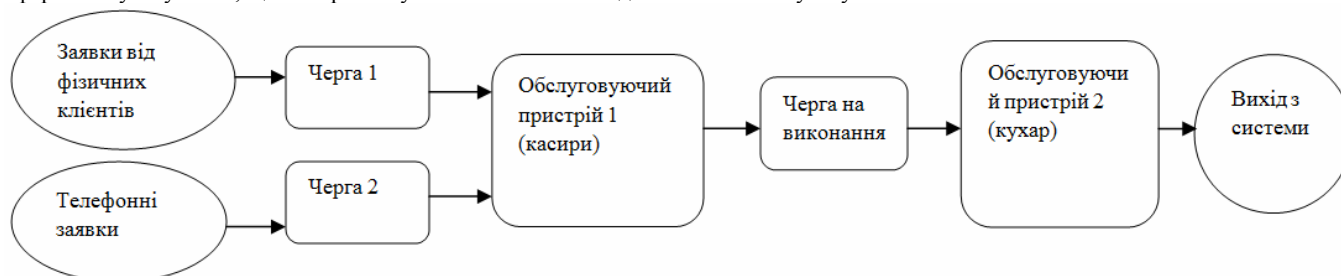


Рис.1 Структура моделі функціонування закладу швидкого харчування

В процесі дослідження функціонування закладу швидкого харчування створено двофазний, синхронний, дискретно-подійний алгоритм, який було реалізовано з допомогою пакету надбудов AniLogic 6.4 над мовою програмування Java, розробленого корпорацією XjTechnologies (рис.2). Модель враховує обмеженість черги, пріоритетність деяких замовлень і особливості функціонування закладу швидкого харчування.

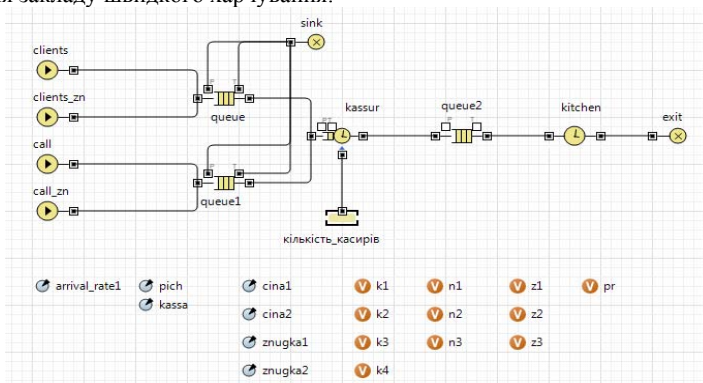


Рис.2. Реалізація імітаційної моделі СМО у середовищі AniLogic 6.4

Таким чином, збудована модель може стати потужним менеджментським засобом, в процесі функціонування, та планування роботи як вже існуючого закладу швидкого харчування, так і при створенні нового. Використання імітаційного моделювання дозволить дослідити функціонування закладів швидкого харчування та виробити управлінські рішення щодо підвищення ефективності його діяльності.

Примітки:

1. Kharwat, A.K.: Computer simulation: an important tool in the fast-food industry.- Simulation Conference, 1991. Proceedings., Winter
2. K. Farahmand, A. Francisco, G. Martinez Texas A&M University: Simulation and animation of the operation of a fast food restaurant.- 1996 Winter Simulation Conference (WSC'96)
3. Ivor Church, Andrew J. Newman, (2000) "Using simulations in the optimisation of fast food service delivery", British Food Journal, Vol. 102 Iss: 5/6, pp.398 – 405

Bregman Y. Lagotsky T

Ivan Franko National University of L'viv

SIMULATION MODELING OF FAST FOOD

Eating fast food nowadays flooded the city. This advanced business sector could not remain without attention of mathematical methods in economics. The main way to increase the number of customers, and therefore profits are increasing the number of service points. However, implementation of additional services specific institution will increase its attractiveness, and provide an additional number of visitors. So we try using the simulation model to optimize operation of fast food that provide services to home delivery.

Надія Брезіцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗГІДНО НОВОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ.

В економічних умовах розвитку ринкових відносин в Україні важливе місце належить державному регулюванню фінансово господарської діяльності підприємств. Одним із вагомих важелів регулювання розподілу між державою і підприємствами всіх форм власності прибутку як головного джерела інноваційної діяльності підприємства є податок на прибуток підприємства, який входить до складу податкової системи України. Податок на прибуток підприємств, поряд з іншими податками, є елементом податкової системи України й інструментом перерозподілу національного доходу. Даний податок – є прямим, і тому його кінцева сума повністю залежить від кінцевого результату господарської діяльності підприємств і організацій.

Актуальність теми пояснюється змінами у перебігу процесів становлення і розвитку нової системи господарювання, що обумовлюють необхідність перегляду теоретичних підходів до оподаткування прибутку підприємств, пошуку шляхів активізації його впливу на результати фінансово – економічної діяльності підприємств. Податок на прибуток є джерелом формування бюджету, визначає можливості держави у вирішенні задач економічного зростання, розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою досягнення адекватної структури суспільного виробництва. В цих умовах оподаткування прибутку підприємств стає підґрунтям для розв'язання складних питань узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання. У Податковому кодексі податок на прибуток підприємств зазнав революційних змін. Такі зміни переважно зумовлені необхідністю усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між нормами Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів та витрат. У кодексі визнання доходів та витрат з метою визначення об'єкту оподаткування податком на прибуток здійснюється за методом „нарахувань” та співставлень, передбаченим відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Так, доходи та витрати враховуються при обчисленні об'єкту оподаткування в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Перехід на метод „нарахувань” та співставлень при визнанні доходів та витрат у податковому обліку дозволяє значно скоротити тимчасові різниці між податковим та бухгалтерським обліком. Разом з цим проектом передбачається перегляд цілого ряду постійних різниць, що існують в даний час між податковим та бухгалтерським обліком. Так, наприклад, скасовано обмеження по врахуванню витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів та оперативну оренду легкових автомобілів при визначенні об'єкту оподаткування, витрат на гарантійний ремонт та заміну бракованого товару, умови якого оприлюднені продавцем товару, а також витрат на навчання. Знято обмеження по витратах зі страхування, що враховується при визначенні об'єкту оподаткування. Одночасно кодексом встановлено обмеження для включення до складу витрат виплат роялті на користь нерезидента або юридичної особи, які звільнені від сплати податку чи сплачують його за іншою ставкою та фізичної особи,

що перебуває на спрощеній системі оподаткування. Кодексом також не визнаються витратами у податковому обліку суми фактичних витрат товарів (комерційних витрат, браку), що перевищують норми природного убутку чи технічних (виробничих) витрат, визначені Кабінетом Міністрів України, або уповноваженим ним центральним органом державної влади, або іншим органом, визначеним законодавством України.

Податок на прибуток один із небагатьох податків, який із введенням Податкового кодексу України зазнав кардинальних змін. Найперше, що відбулося, це зближення податкового та бухгалтерського обліку. Найбільш суттєво змінився механізм розрахунку податку на прибуток: замість правила визнання валових доходів та витрат за першою подією відповідно до діючого у 2010 році законодавства впроваджено принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Це означає, що витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їх реалізації. У податковому обліку та бухгалтерському обліку будуть застосовуватись однакові методи нарахування амортизації. Метод амортизації об'єкта основних засобів може переглядатися у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання та має відповідати змінам методу в обліковій політиці. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації. Кодекс також передбачає здійснення переоцінки основних засобів на відміну від діючого законодавства, що передбачає лише індексацію балансової вартості основних фондів. Переоцінка об'єкта основних засобів або визнання відновлення його корисності, що призводять до збільшення балансової вартості об'єкта, може проводитись до досягнення ним балансової вартості на звітну дату в розмірі не менше ніж 10% від його первісної вартості на момент взяття на баланс. При цьому, дооцінка балансової вартості основних засобів не може перевищувати суму його попередніх уцінок з моменту введення в експлуатацію такого основного засобу. Тобто у разі, якщо підприємство не здійснювало уцінок вартості об'єкта основних засобів, таке підприємство не має права на його дооцінку. Після проведення переоцінки об'єкта основних засобів або визнання відновлення його корисності, що призводять до збільшення балансової вартості об'єкта, підприємство не може використовувати прискорені методи нарахування амортизації. Кодексом також передбачено деяке обмеження щодо включення до складу витрат, зокрема, витрат понесених у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи-підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи - платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації). Такі витрати не можуть бути включені підприємством до складу витрат звітного періоду. Одним із позитивних моментів є поступове зменшення ставки податку на прибуток із 25% до 16%. А саме з 01.04.2011 р. по 31.12.2011 р. включно застосовуватиметься ставка у розмірі 23 відсотки, з 01.01.2012 р. по 31.12.2012 р. – 21 відсоток, з 01.01.2013 р. по 31.12.2013 р. – 19 відсотків, а з 01.01.2014 буде діяти основна ставка – 16 відсотків. Відповідно до Податкового кодексу збережено майже всі діючі на сьогодні пільги та крім цього приблизно 20 категорій платників отримають повне або часткове звільнення від оподаткування податком на прибуток на певний період. Серед них підприємства, які впроваджують енергоефективні технології, дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади недержавної форми власності. На 10 років звільняється від оподаткування прибуток, отриманий суб'єктами господарювання, які надають готельні послуги у готелях категорій "п'ять зірок", "чотири зірки" і "три зірки", підприємства легкої промисловості, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу та багато інших. Звільнені від оподаткування кошти суб'єкти господарювання зможуть спрямувати на переоснащення матеріально-технічної бази підприємства та запровадження новітніх технологій. На період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0 відсотків для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду законодавчим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом та які відповідають одному із таких критеріїв: а) утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року; б) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб; в) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Одним із вагомих важелів регулювання розподілу між державою і підприємствами всіх форм власності прибутку як головного джерела інноваційної діяльності підприємства є податок на прибуток підприємства, який входить до складу податкової системи України. Податок на прибуток підприємств, поряд з іншими податками, є елементом податкової системи України й інструментом перерозподілу національного доходу. У структурі бюджету України податок на прибуток підприємств становить вагомий частину доходу у доходах Державного бюджету. Отже, зміни, які відбулися у новому податковому кодексі мають позитивні тенденції і дуже важливого значення набуває постійне удосконалення податкової системи, зокрема у сфері оподаткування податку на прибуток підприємств для ефективного механізму його нарахування і сплати до державного бюджету.

Примітки:

1. Закон України "Про податок на прибуток підприємства".
2. Податковий кодекс України.
3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств"

Nadya Brezitska

Ivan Franko National University of L'viv

TRANSFORMATION OF INCOME TAX UNDER THE NEW TAX CODE

Corporate income tax, along with other taxes, is part of Ukraine's tax system and an instrument of redistribution of national income. This tax - a direct, and thus its final amount depends entirely on the final result of the economic activity of enterprises and organizations. Income tax is one of the few taxes that with the introduction of the Tax Code of Ukraine has undergone profound changes. The first thing that happened is a convergence of tax and accounting. The most significant change mechanism for income tax: Rules of recognition instead of gross income and expenditure for the first event under applicable legislation in 2010 introduced the principle of calculation and compliance revenue and expenditure. This means that costs that form the cost of goods sold, work performed, services rendered, are expensed the reporting period in which it recognized revenue from their sale.

Олеся Брезіцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ВВЕДЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО Внеску

31 січня 2011 року в Україні запроваджено єдиний соціальний внесок, до працевластців, з метою сплати внеску прийнято Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування". Єдиний соціальний внесок – це єдиний платіж до Пенсійного фонду, який містить в собі декілька внесків на соціальне та пенсійне страхування. Єдиний внесок включає в себе страховий внесок на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. Питання є дуже актуальним на сьогодні, оскільки єдиний соціальний внесок значно полегшує подання звітності до цих фондів – всі ці відрахування зводяться в один єдиний соціальний внесок, який сплачується одною сумою. Взамін замість звітування в 4 різні інстанції ми сплачуємо і звітуємось лише до Пенсійного фонду – адже саме Пенсійний фонд здійснює адміністрування цього внеску.

Слід звернути увагу, що діючі закони, що регулюють пенсійну систему та систему соціального страхування в Україні діють у частинах, що не суперечить закону про єдиний соціальний внесок. Здійснено багато нововведень, зокрема: розмір єдиного соціального внеску (ЄСВ) дорівнює сумі внесків до всіх фондів; адміністратором ЄСВ призначається Пенсійний фонд, інші фонди не розпускаються і отримують кошти від ПФУ в пропорціях встановлених Законом; фізичні особи-підприємці на спрощеній системі оподаткування є платниками ЄСВ за найманих працівників та за себе (аналогічно умовам внесків до пенсійного фонду – не менше розміру збору з мінімальної зарплати, але не більше максимального оподаткованого внесками розміру (15 мінімальних зарплат)); платниками внеску також є особи, які забезпечують себе роботою самостійно – займаються незалежною професійною діяльністю, а саме: науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою або викладацькою, а також медичною, юридичною практикою, в тому числі адвокатською, нотаріальною діяльністю, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, за умови, що такі особи не є найманими працівниками чи підприємцями; визначено, що "Єдиний внесок не входить до системи оподаткування. Податкове законодавство не регулює порядок нарахування, обчислення і сплати єдиного внеску", термін сплати внеску – до 20 числа місяця, наступного за звітним місяцем; передбачено, що "За наявності у платника єдиного внеску одночасно із зобов'язаннями із сплати єдиного внеску зобов'язань із сплати податків, інших обов'язкових платежів, передбачених законом, або зобов'язань перед іншими кредиторами зобов'язання із сплати єдиного внеску виконуються в першу чергу і мають пріоритет перед усіма іншими зобов'язаннями, крім зобов'язань з виплати заробітної плати (доходу)", законом передбачено можливість сплати ЄСВ на добровільних засадах; Пенсійний фонд має право проводити не частіше ніж один раз на календарний рік планову, а у випадках, передбачених законом, – позапланову перевірку на підприємствах, в установах і організаціях, у фізичних осіб – підприємців. Планові та позапланові перевірки проводяться у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України за погодженням із сторонами соціального діалогу. Перереєстрація платників страхових внесків та застрахованих осіб не здійснюється. Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування формується на базі системи персоналізованого обліку внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Також для фінансування страхувальників-роботодавців для надання матеріального забезпечення найманим працівникам такі підприємства мають відкривати окремі поточні рахунки в установах банків і можуть бути використані страхувальником виключно на надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам. Страхові кошти, зарховані на окремий рахунок, не можуть бути спрямовані на задоволення вимог кредиторів, на стягнення на підставі виконавчих та інших документів, за якими здійснюється стягнення відповідно до закону.

Вираховується єдиний соціальний внесок за тим же механізмом, за яким сплачуються в даний момент внески до Пенсійного фонду. Як відомо, на даний момент внески складаються з: відрахувань із зарплати самого найманого працівника, нарахувань на фонд оплати праці, які проводить і сплачує роботодавець. Із зарплати працівника відраховується приблизно 3,6% – тобто 2% із зарплати поступає до Пенсійного, 1,6% – до інших соціальних фондів.

А ось для роботодавця розмір цього соціального внеску буде колитися в залежності від діяльності, і визначатись так званими класами ризику. І цих класів ні багато, ні мало, а цілих 67. Перший, найменший клас ризику, має відрахування в сумі 36,76%, останній, найбільший – 49,7%. Якщо ви проводите діяльність за декількома напрямками, то визначатись клас професійного ризику буде за основним видом економічної діяльності. Згідно з цим класом буде визначено відсоток нарахувань на фонд оплати праці, який матиме сплатити роботодавець.

Сплата єдиного соціального внеску здійснюється на рахунок Пенсійного фонду. Розщеплення суми єдиного соціального внеску проводить Держказначейство, зараховуючи потім складові соціального внеску на рахунки відповідних соціальних фондів. Єдиним органом, який проводить збір та контроль сплати єдиного соціального внеску, є Пенсійний фонд України. В ньому ж ведеться державний реєстр страхувальників та застрахованих осіб.

Для підприємців на загальній системі оподаткування та спрощеній системі оподаткування встановлена однакова ставка внеску, що дорівнює 34,7% бази оподаткування.

Для підприємців на загальній системі оподаткування базою оподаткування є сума доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб, та сума доходу, що розподіляється між членами сім'ї фізичних осіб – підприємців, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожен місяць, у якому отримано дохід (прибуток).

Для підприємців на спрощеній системі оподаткування базою оподаткування є сума, що визначається такими платниками самостійно для себе та членів сім'ї, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, встановленої цим Законом. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожен місяць. Позитивними аспектами впровадження ЄСВ є: спрощена процедура адміністрування соціальних внесків: замість звітів по чотирьох внесках тепер готують і надають тільки один звіт про єдиний соціальний внесок; скорочення часу і витрат на сплату соціальних внесків; проведення перевірок правильності нарахування і сплати єдиного соціального внеску здійснюється одним уповноваженим органом, що скоротить кількість перевірок; реєстрація платників внеску здійснюється в одному уповноваженому органі (ПФУ), а не у всіх чотирьох фондах; Недоліками запровадження є те, що: відбувається дублювання дій платника внесків та ПФУ в частині розподілу єдиного соціального внеску по кожному з фондів; збільшення соціального навантаження на фізичних осіб-підприємців, які сплачують єдиний податок, а також осіб які не є найманими працівниками через збільшення ставки

єдиного соціального внеску; можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних, допомоги з безробіття; у випадку несвоєчасної сплати, або сплати у неповному обсязі, підприємець буде штрафуватися, а до нього можуть застосовуватися дисциплінарна, адміністративна, цивільно-правова і навіть кримінальна відповідальність.

Примітки:

1. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 2464-VI від 08.07.2010р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>
2. Тесленко Т.І. Недоліки та переваги Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 2464 – VI від 08.07.2010 р. / Т.І. Тесленко, Л.Є. Рогозян. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75232.doc.htm

Olesya Brezitska

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES INTRODUCTION OF A SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION

Unified social tax - a single payment to the pension fund, which includes several contributions to the social and pension insurance. The only fee includes premium for the compulsory state pension insurance, compulsory social insurance against unemployment for temporary disability, accident and occupational disease which caused disability. The question is highly relevant today, as a single social contribution facilitates reporting to these funds - all of these deductions are reduced to one single social contribution paid one amount. In return instead of reporting in 4 different institutions and we pay *zvituyemos* only to the pension fund - for it is to administer the pension fund this contribution.

Bohdan Brychka

L'viv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj

COMPARATIVE ANALYSIS OF HUMAN AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN GERMANY AND UKRAINE

We have chosen two different countries: Germany and Ukraine. We will try to compare the levels of economic and human development both of these countries, using different data and indexes, which measure the level of corruption, economic freedom, etc.

The first index, which we would like to take into account, is the 2010 Corruption Perceptions Index (CPI), which measures the perceived levels of public sector corruption in 178 countries around the world. "The 2010 Corruption Perceptions Index shows that nearly three quarters of the 178 countries in the index score below five, on a scale from 10 (highly clean) to 0 (highly corrupt). These results indicate a serious corruption problem" (Corruption Perceptions Index 2010 Results).

This index is measured on a scale from 10 to 0. The higher value of the index is – the lower level of perceived corruption is considered. According to the data, Germany with the value of CPI on the level of 7.9, occupies the 15th place from 178 countries, while Ukraine with the value on the level of 2.4, occupies the 134th place from all the measured countries. Therefore, the perceived level of corruption is quite high in Ukraine and very low in Germany. Therefore, the starting of some new business is not linked with significant difficulties in Germany and, conversely, the level of red tape at the beginning of new business is very high in Ukraine.

The next informative and very important index is the Human Development Index (HDI), which is being published each year since 1990 in the Human Development Report. The HDI "provides a composite measure of three basic dimensions of human development: health, education and income. Germany's HDI is 0.885, which gives the country a rank of 10 out of 169 countries with comparable data" (The Human Development Index - Going beyond Income). Since 1990 the Germany's HDI has increased from 0.782 to 0.885 in 2010. It means that the average level of human development is growing and the situation with health, education, and income is improving. Ukraine's HDI fell from 0.690 in 1990 to 0.649 in 2000 and increased to 0.710 in 2010, placing this country little below the regional average. The HDI of Europe and Central Asia as a region increased from 0.534 in 1980 to 0.717 today. The HDI gives the country a rank of 69 out of 169 countries. As we can see, there is a quite big difference between the levels of Ukraine's and Germany's HDI. That is why the current human development is higher in Germany and less in Ukraine.

The 2011 Index of Economic Freedom compares 183 countries, using such specific freedoms as business freedom, trade freedom, investment freedom, financial freedom, and others. Economic freedom is the right of each human to control his or her resources. In countries, where an economic freedom is high, citizens are free to work, invest, produce, purchase, and consume all that is not prohibited by law. In such countries economic freedom is protected by the state. This index is calculated by measuring ten components of economic freedom, each from them is measured by using the scale from 0 to 100, where 100 shows the maximum level of economic freedom.

Germany's Index of Economic Freedom is 71.8, placing this country on the place 23th between such countries as Sweden and Lithuania, while Ukraine with score of 45.8 is placed on the 164th place between Uzbekistan and Chad. According to the scale presented on the figure 1, Germany is a mostly free country, while Ukraine is a repressed country. Also, Germany's Index of Economic Freedom increased for 0.7 in 2011, while in Ukraine this index fell of 0.6 in current year compared to previous year.

Analyzing the dynamic of economic development in Germany and Ukraine (Table 1), we have noticed that during the 2000s pace of GDP's growth in Germany has fallen to 0.85 % each year, while during the 90s the average annual pace of economic growth was 2.31 %. The level of unemployment describes the dynamic of GDP. In the 90s, when the average annual tempos of economic growth were higher than in the 2000's, the average unemployment was lower.

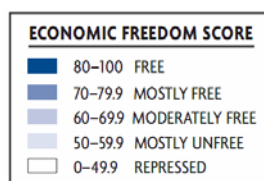


Figure 1. Distribution of Global Economic Freedom (Ranking the World by Economic Freedom).

Table 1.

German Economic Growth in 2000s										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
GDP growth (annual %)	3,21	1,24	0	-0,22	1,21	0,8	3,37	2,66	0,99	-4,7
Inflation, consumer prices (annual %)	1,47	1,98	1,4	1,043	1,67	1,6	1,57	2,29	2,63	0,31
Unemployment, total (% of total labor force)	7,9	7,8	8,5	9,8	10,7	11	10,2	8,6	7,5	

Note. All indexes are from the Indicators (<http://data.worldbank.org/indicator/all>).

Average level of unemployment was 8.53% in the 90's and 9.12% in the 2000's. Naturally that average inflation was higher in the period of faster economic growth, and conversely, the tempos of inflation were lower in the 2000s, when the economic growth was slower. Financial crisis has also influenced on German economy and the tempos of falling GDP in 2009 were 4.7%, while in Ukraine this falling was 15.1%.

Average tempos of GDP growth are higher in Ukraine and this tempo is 4.7%, while German GDP's average growth is 0.85%. However, the GDP of Germany is about 3.3 trillion dollars and even 0.85% from such sum is significantly bigger than 4.7% from 136.6 billion dollars. Comparison of inflation in both countries is useless, since tempos of inflation are much higher in Ukraine. For example, average inflation in Ukraine during the 2000s was 13.1, while appropriate index for Germany was 1.59.

Let us look at the table 2, which shows the important indexes of human and economic development for both countries: Germany and Ukraine.

Table 2.

Comparison of Economic and Human Development in Germany and Ukraine

	Germany (2010 est.)	Ukraine (2010 est.)
GDP (purchasing power parity)	\$2.96 trillion	\$306.3 billion
GDP (official exchange rate)	\$3.306 trillion	\$136.6 billion
GDP - per capita (PPP)	\$35,900	\$6,700
Labor force	43.35 million	22.06 million
Unemployment rate	7.4%	8.4%
Population below poverty line	15.5%	35% (2009)
Inflation rate (consumer prices)	1.1%	9.8%
Exports:	\$1.337 trillion	\$49.71 billion
Population:	81,471,834 (July 2011 est.)	45,134,707 (July 2011 est.)
Population growth rate:	-0.208% (2011 est.)	-0.622% (2011 est.)
Life expectancy at birth:	total population: 80.07 years	total population: 68.58 years

Note. All indexes are from the World Factbook (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>).

So, as we can see from the presented data, Germany is one of the most developed countries in the world, while Ukraine is below the average level of development. Germany surpasses Ukraine almost at all presented indexes, which characterize the level of economic freedom, human and economic development, corruption, etc. There is so considerable difference between the levels of economic development of these countries, so it can seem that these countries are from different planets.

References

1. Corruption Perceptions Index 2010 Results. Retrieved from http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results
2. Indicators. Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/all>
3. Ranking the World by Economic Freedom. Retrieved from http://www.heritage.org/index/pdf/2011/Index2011_Ranking.pdf
4. The Human Development Index - Going beyond Income. Retrieved from <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/DEU.html>
5. The World Factbook. Retrieved from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Бугай О.О., Бесчастна Д.О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ВПЛИВ НА НИХ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Доходи населення є одним з найважливіших показників якості життя в країні в цілому. Їх оцінка представляє собою лакмусовий папір, переглянувши який можна визначити реальний стан економіки з огляду на рівень життя населення України.

Метою роботи є аналіз зміни доходів у 2009 році, порівняно з попередніми роками, диференціації населення України за рівнем доходів, а також аналіз впливу інфляції на формування і розподіл грошових доходів населення.

У новій Системі національних рахунків ООН 1993 року поняття доходу ґрунтується на концепції, запропонованій англійським економістом Дж. Хіксом. За цією концепцією, дохід визначається як максимальна сума, яка може бути витрачена на споживання протягом деякого періоду за умови, що власний капітал домашнього господарства за цей період не зміниться. Іншими словами, показники доходів показують, скільки домогосподарства можуть витратити на споживання, не стаючи при цьому біднішими.

Сукупні доходи поділяються на загальні доходи та використані заощадження, позики та повернені борги, в свою чергу загальні доходи поділяються на грошові надходження та натуральні надходження.

Спираючись на дані Державного комітету статистики України, щодо доходів домогосподарств у 2000 – 2009 роках проаналізовано структуру доходів населення країни. Спостерігалось зростання відсотку оплати праці з 54,6% у 2000 р. до 56,1% у 2009 р., доходів від підприємницької діяльності та само зайнятості з 3,5% у 2000 р. до 6% у 2009 р., а також

зростання відсотку пенсій, стипендій, допомог та субсидій наданих готівкою з 23,3% у 2000 р. до 26,4% у 2009 р. Натомість знизився відсоток грошової допомоги від родичів, інших осіб та інших грошових доходів з 10,8% у 2000 р. до 7,8% у 2009 р. і доходи від продажу сільськогосподарської продукції з 7,8% у 2000 р. до 3,7% у 2009 р.

Диференціація населення за рівнем доходів — це об'єктивно зумовлений існуючою системою виробничих відношень результат розподілу доходів, який виражає ступінь нерівномірності розподілу благ і виявляється в різниці часток національного доходу, одержуваних рівними групами населення.

Аналіз диференціації населення України за рівнем доходів у 2009 році, показав, що 20% бідного населення володіють 9,96% сукупного грошового доходу суспільств, а 20% заможного населення — 33,91% сукупного грошового доходу, що свідчить про концентрацію значної частини багатства країни у незначній частці населення.

Доходи населення України в середньому у 2009 році порівняно з 2007 роком зросли на 37%, що у натуральному вираженні в середньому на одну особу склало 3846 грн. Найбільший дохід отримують жителі міста Києва (близько 26 тис. грн.), Донецької області (понад 16 тис. грн.), Дніпропетровської області (15, 8 тис. грн.), а найменший дохід отримують мешканці Закарпатської, Чернівецької та Тернопільської областей.

Інфляція як і доходи населення є одним із чинників зміни рівня життя населення країни.

Її основним негативним наслідком є зниження загального добробуту населення. Найбільше страждають групи населення з фіксованим доходом - наприклад, особи, що отримують заробітну плату або ж соціальну допомогу від держави. Відбувається також погіршення очікувань щодо макроекономічної ситуації в майбутньому, що приводить, зокрема, до зниження ділової активності (через інвестиційну складову).

Інфляційні процеси впливають на доходи населення і на стадії утворення, і розподілу і використання. Механізм інфляції, створюючи додаткові цінові вигоди для одних ланок економіки і одних соціальних груп, викликає відповідні втрати для інших. Низький рівень компенсації втрат від інфляції став наслідком обмежувальної фінансової політики у сфері грошових доходів населення. Неповний і нерегулярний характер індексації пояснювався побоюваннями стрибкоподібного зростання цін унаслідок проведення заходів щодо централізованого підвищення доходів.

Інфляція знижує купівельну спроможність грошей, цієї думки дотримуються певні науковці, що від інфляції страждає все суспільство. Для вирішення цього питання використовується зв'язок між номінальним і реальним доходом та інфляцією.

Номінальний дохід - це кількість грошей, що одержують домашні господарства за фактори виробництва. Реальний дохід - це номінальний дохід, скоригований за рівнем цін.

В умовах інфляції реальний дохід:

- 1) знизиться в тому випадку, якщо номінальний дохід зростає темпом, що нижче темпу інфляції;
- 2) не зміниться, якщо номінальний дохід зростає тим же темпом, що й інфляція;
- 3) збільшиться, якщо номінальний дохід зростає швидше інфляції.

Таким чином, не усі несуть втрати від інфляції. Страждають одержувачі фіксованого номінального доходу (державні службовці, пенсіонери, одержувачі допомог), а також власники заощаджень і кредитори.

Виграють підприємці, чії ціни на готову продукцію ростуть швидше цін на ресурси, боржники, а також держава, що розплачується за своїми обов'язками "дешевими" грошима.

Іншими словами, інфляція "обкладає податком" тих, хто одержує фіксовані грошові доходи, і "субсидіює" тих, у кого грошові доходи ростуть швидше інфляції. У результаті і відбувається перерозподіл доходів і багатства.

Отже, виходячи з проведеного аналізу можна зробити висновок, що люди витрачають більше грошей, проте їх стан життя не став кращим. Під впливом інфляційних процесів знецінюються грошові накопичення населення, а також доходи у фіксованій формі. Зменшується купівельна спроможність грошей. Погіршується структура витрат населення. Відбувається збіднення значної частини населення, його диференціація. Інфляція підсилює соціальну диференціацію, оскільки бідні верстви населення більш уразливі перед інфляцією, ніж групи з вищим доходом.

Bugay O.O., Beschastna D.O.

Oles Honchar National University of Dnepropetrovsk

INCOMES OF POPULATION OF UKRAINE AND THE EFFECTS OF INFLATION PROCESSES

Costs and incomes is one of the most important indicators of quality of life in the country. A number of income and expense is a litmus paper that can determine the real economic situation (standard of living).

The objective of work is analysis of changes of income and expenditure in 2009 compared to the previous years, and differentiation of Ukraine's population by a level of income. In the new System of National Accounts (SNA) UN 1993 a concept of income is based on the conception proposed by British economist John Hicks.

Соломія Букіта

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСВІД СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

Історія застосування податку на додану вартість (ПДВ) налічує лише декілька десятиліть. Наприкінці 1960-х років ПДВ застосовували лише 10 країн. Нині він є ключовим елементом систем оподаткування у 136 країнах світу. Швидкому поширенню серед країн світу сприяли два основних фактори. По-перше, успішна адаптація ПДВ у країнах-членах ЄС, яка продемонструвала розвинутиям країнам ефективність його застосування як стабільного джерела державних доходів. По-друге, активна консультативна робота Міжнародного валютного фонду та інших міжнародних організацій, які надавали допомогу при впровадженні ПДВ у податковій системі країн із перехідною економікою і країн, що розвиваються. Це зумовлене його перевагами над іншими видами універсальних акцизів, зокрема відсутністю подвійного оподаткування, що свідчить на користь його застосування в майбутньому. З існуючих трьох форм оподаткування доданої вартості — валової, прибуткової і споживчої — саме остання найбільшою мірою відповідає її поняттю. ПДВ посідає чільне місце у формуванні доходів бюджетів багатьох країн [2, с.13]. Податкове законодавство понад 40 країн світу (в тому числі 17 європейських) закріпило ПДВ в якості одного із основних джерел надходжень до дохідної частини державного бюджету.

Фінансові надходження від ПДВ становлять одне з основних джерел формування бюджету не тільки України, а й країн ЄС. ПДВ застосовується в державах — членах, які визначають розмір його податкової ставки в межах, запропонованих законодавством ЄС. Найвища стандартна ставка ПДВ становить 25% і застосовується Данією, Норвегією, Швецією і Угорщиною. Наприклад, ставка ПДВ у Великобританії — 17,5 %, Франції — 18,6%, в Німеччині - 16 %, в тому числі 1% - від надходжень податку, що входить до складу вказаних ставок податку, перераховується зазначеними країнами до бюджету ЄС. Крім цього, в багатьох країнах встановлено не одну ставку, а кілька: знижену - стандартну, підвищену, нульову.

Знижена ставка застосовується до товарів першої необхідності, медикаментів та медичних послуг. За підвищеною ставкою оподатковуються предмети розкоші. Величина зниженої ставки в окремих країнах коливається від 0 до 17 %; стандартної - від 12 до 23 %; підвищеної - від 25 до 33 %. Для прикладу країни ЄС, що застосовують більш ніж дві ставки ПДВ: Австрія – 20% та 10-12%, Бельгія – 21%, 6-12%, Іспанія – 16%, 4-7% [3, с. 109]. Нульова ставка в країнах ЄС встановлена на всі експортні товари. Це дає право експортерів на компенсацію ПДВ і дозволяє не включати його до ціни товару, що значно підвищує конкурентоспроможність експортних товарів. У структурі бюджетів різних країн частка ПДВ досить велика: у Франції він забезпечує 41 % усіх податкових надходжень; у структурі бюджету Данії ПДВ посідає друге місце після прибуткового податку з фізичних осіб і забезпечує 19 % від загальної суми податкових надходжень; у Німеччині з податків на юридичних осіб найвищі доходи приносять державі саме ПДВ – його питома вага в доходах бюджету становить близько 28 % – це друге місце після прибуткового податку. У Великобританії серед непрямих податків основним також є ПДВ. Він формує 17 % бюджету країни [2, с.95].

Порядок декларування і сплати ПДВ. Практично у всіх країнах вимагається подання платниками податку періодичної звітності з ПДВ. У більшості країн звітний період дорівнює одному місяцю. В окремих країнах застосовується двомісячний (наприклад, у Ірландії і Норвегії) та кварталний (наприклад, у Великобританії, Кіпрі і на Мальті) звітні періоди. Платники ПДВ в ЄС також зобов'язані подавати звітність, що містить інформацію про торгівлю з клієнтами, розташованими в інших країнах. Істотно відрізняються і строки сплати до бюджету податкових зобов'язань із ПДВ. Вони коливаються від 10 до 42 днів від останньої визначеної дати подання звітності, а для кварталної звітності – від 10 до 60 днів.

Протягом порівняно невеликого періоду функціонування ПДВ уряди європейських країн отримали змогу на практиці переконатися у привабливості цього податку як ефективного джерела наповнення бюджету з найменшими структурними втратами для економіки. У той же час практика його стягнення підкреслила і деякі проблемні аспекти, спільні для всіх країн, в тому числі для країн з високим рівнем економічного розвитку та фінансової прозорості. На сьогоднішній день найгострішими можна визнати наступні питання: стягнення ПДВ при операціях електронного продажу, стягнення ПДВ на операції бюджетних установ, а також можливості використання системи ПДВ із залученням фіктивних підприємств з метою незаконного привласнення бюджетних коштів. Характерно, що саме остання із перерахованих проблем вважається цими країнами найсерйознішою і найнагальнішою. За визнанням західноєвропейських експертів, використання ПДВ в країнах Євросоюзу засвідчило, що найпривабливіша риса цього податку – механізм відшкодування його сум, витрачених у складі ціни закупівель – є також і його слабким місцем. Обсяги відшкодування ПДВ можуть досягати досить значних розмірів. У багатьох країнах рівень відшкодування ПДВ перевищує 40% від сукупних надходжень податку до бюджету. Найвищий рівень відшкодування ПДВ є у розвинутих країнах і найбільш успішних країнах із перехідною економікою (наприклад, Великобританії, Нідерландах, Швеції, Канаді, Росії, Латвії, Словаччині) [3, с.110]. Практика відшкодування ПДВ нерезидентам, що придбавали на території країни товари за ціною з урахуванням ПДВ, є поширеною переважно лише серед країн Західної та Центральної Європи. Відшкодування ПДВ нерезидентам пропонують усі країни ЄС. Проте наявність можливості відшкодування в поєднанні зі звільненням від ПДВ операцій експорту за визначенням роблять цей податок вразливим до можливості змови між платниками податку, яка дозволяє одночасно уникати податкових зобов'язань та отримувати його безпідставне відшкодування із бюджету.

Всі країни ЄС визнають присутність цієї проблеми на своїй території, її вкрай шкідливий вплив як на обсяги бюджетів, так і на структурні характеристики економіки, а також її зростаючий обсяг. Криміналізовані схеми використання системи ПДВ у Західній Європі є по суті подібними до української практики, за винятком того, що "європейська модель", як правило, не включає цінових маніпуляцій і перенесення доданої вартості на фірми-одноденки, а натомість ґрунтується на змові платників податку з двох чи декількох країн-членів ЄС, задіяних у операції прикордонної або транскордонної торгівлі. Європейські фахівці сходяться на думці, що оцінити прямі та опосередковані втрати від наявності таких злочинних схем досить важко, але навіть приблизні розрахунки свідчать, що ці втрати є дуже відчутними і становлять єдину і найбільшу загрозу для існування ПДВ у цих країнах.

Отже, систематизація законодавства про податок на додану вартість вимагає досить виваженого підходу до використання зарубіжного досвіду, оскільки потрібно звертати увагу на національну специфіку країни, незважаючи на його позитивний характер.

Примітки:

1. Коваленко Є.О. Зарубіжний досвід функціонування ПДВ: досягнення та проблеми// Наука. – 2009. - №7. С. 95-96.
2. Мірошник М.М. Податкова реформа в Україні в контексті євроінтеграції// Наукові праці КНТУ. – 2010. – №17. – С.12-18.
3. Педь І.В. Податок на додану вартість: міжнародний досвід застосування//Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №34. – С.108-112.

Solomiya Bukita

Ivan Franko National University of L'viv

EXPERIENCE OF COLLECTING VALUE ADDED TAX IN EU COUNTRIES

Given the intensification of integration processes all actualneshoyu problem is the harmonization of national tax legislation of Ukraine on tax-we have legislation in the countries of the world, and especially with EU legislation. So th imperative the problem of studying the peculiarities of individual taxes in force in national systems and guidelines that are subject to European cooperation in the field of taxation.

Анна Букало

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

За умов дефіциту фінансових ресурсів у корпоративному секторі, високої вартості фінансово-кредитних ресурсів, нерозвиненості та недосконалості механізмів залучення коштів вітчизняних інвестиційних посередників об'єктивно необхідним постає питання виходу українських суб'єктів корпоративного сектору на зовнішні ринки та відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу. Включення України до світової фінансової системи стає важливим фактором прискорення економічного розвитку країни. З іншого боку, подальша фінансова інтеграція України посилить залежність тенденцій на внутрішньому ринку від кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках, збільшить загрозу дисбалансів та дестабілізуючих процесів у сфері фінансів. Тому дослідження проблеми діяльності інвестиційних посередників у корпоративному секторі в умовах глобалізації набувають сьогодні важливого значення, оскільки світовий досвід свідчить, що саме інвестиційні посередники відіграють провідну роль в інвестуванні корпоративного сектору.

Метою даного дослідження є визначення тенденцій розвитку інвестиційного посередництва у корпоративному секторі України в умовах глобалізації.

Вагомий внесок у дослідження процесу залучення коштів інвестиційних посередників у корпоративний сектор зроблено багатьма як іноземними, так і вітчизняними вченими, серед них можна виокремити таких, як Ансофф І., Дж. К. Гелбрейт, М. Дженсен, П. Друкер, Завлін П.Н., Дж. Кейнс, А. Маршалл, Пригожин А.І., М. Портер, Р. Томас, Черваньов Д.М., Шелудько В.М.

Незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, деякі питання, пов'язані з особливостями й напрямками стимулювання активності посередників в інвестуванні корпоративного сектору, залишаються недостатньо вивченими. У вітчизняній економічній літературі переважає загальний підхід до інвестиційної проблеми економічного розвитку, поза увагою залишається специфіка формування корпоративних відносин і мотивація їх основних суб'єктів.

Глобалізація є головною сучасною тенденцією розвитку світової економіки, що проявляється у збільшенні міжнародних потоків капіталу, розширенні спектру валютних і фінансових операцій та поглибленні міжнародної конкуренції. Ці процеси впливають на розвиток як вітчизняного корпоративного сектору та його суб'єктів, так і на фінансову сферу загалом, які є взаємозалежними із розвитком міжнародної економіки, і зазнають при цьому позитивних та негативних впливів.

Інвестиційні посередники є різновидом фінансових посередників, основним видом діяльності яких є акумулювання коштів індивідуальних інвесторів та подальше їх спрямування у корпоративний сектор. Оскільки інвестиційні посередники вкладають акумульовані кошти у корпоративний сектор через механізм фінансового ринку, то необхідним є розгляд саме фінансової глобалізації та її особливостей. Фінансова глобалізація є одним із процесів глобалізації, який розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків [4, с. 6]. Основними факторами, що спричинили глобалізацію у фінансовій сфері, є: новітні технології, що поєднали основні фінансові центри і дозволили досить суттєво знизити транзакційні витрати фінансових операцій та час, необхідний для їх проведення; зміна умов діяльності фінансових інститутів у зв'язку із перегулюванням банківської системи; поява та розвиток нових інструментів фінансового ринку, головним чином, на основі дії механізму хеджування та управління ризиками.

Проте інвестиційні посередники – це не єдине джерело фінансових ресурсів для корпоративного сектору. Українські корпорації гостро потребують довгострокового фінансування, але позбавлені можливості широко використовувати прибуток та банківські кредити. Хоча прибуток є класичним джерелом фінансування, проте в Україні лише 6-8% прибутку реінвестується у виробництво, для порівняння в країнах Західної Європи до 40% капітальних вкладень забезпечується за рахунок власного нерозподіленого прибутку. Аргументом на користь цінних паперів як інструменту залучення інвестиційних ресурсів є їх здатність забезпечувати динамічність переміщення фінансових ресурсів відповідно до поточних потреб корпорацій. Зокрема, вкладаючи кошти в цінні папери корпоративного сектору, інвестиційні посередники виконують макроекономічну функцію перерозподілу капіталів від одних підприємств та галузей економіки на користь інших, що зменшує можливості перетворення України на сировинний придаток високорозвинених країн, оскільки створюються умови впровадження новітніх технологій та розвитку високотехнологічних та високоприбуткових галузей, а самі посередники зацікавлені у збільшенні вартості акцій. Також посередники сприяють зниженню рівня інвестиційних ризиків, здійсненню ефективного управління фінансовими активами та прискорення обороту капіталів. Інвестиційні посередники стимулюють процеси формування ринкової ціни на акції підприємств, що створює додаткові конкурентні переваги та спонукає останніх до виходу на міжнародні ринку в умовах глобалізації. Отже, інвестиційні посередники відіграють важливу роль у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, оскільки порівняно з банками вони більш схильні до інвестування високоризикових проектів, що сприяють процесу економічних змін.

Проте результати досліджень свідчать про відсутність мотивації до залучення коштів інвестиційних посередників власниками українських корпорацій. Відповідно до опитування, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією, більше чверті корпорацій ввели обмеження на вільний продаж акціонерами належних їм акцій, близько 42% керівників впевнені, що витрати на впровадження сучасних стандартів корпоративного управління не приносять бажаних результатів, понад 32% керівників вважають недоцільним випуск акцій через загрозу втратити контроль над підприємством, 72% із них не планували у найближчі три роки залучати іноземні інвестиції [3, с. 5]. Поряд з цим, провідною консалтинговою компанією «McKinsey» було проведено опитування акціонерів щодо ситуації з корпоративним управлінням у різних регіонах світу, під час якого ставилося питання і про те, скільки вони готові платити за якісне корпоративне управління на розвинених ринках та таких, що розвиваються. Згідно з результатами цих опитувань, близько 75% інвесторів зазначили, що у процесі прийняття рішення щодо інвестування в компанію вони вважають практику функціонування ради директорів не менш важливою, ніж її фінансові показники. Понад 80% респондентів зазначили, що за різних фінансових показників двох компаній, вище цінуватимуться акції компанії з якісним корпоративним управлінням [2, с. 14]. Отже, неспівпадіння інтересів інвестиційних посередників та власників корпорацій, визначення ними різних факторів як головних є основною проблемою розвитку вітчизняного ринку акцій в умовах глобалізації.

Специфічною проблемою функціонування інвестиційних посередників у корпоративному секторі є вплив несформованої структури власності на акції та боротьба за контроль над управлінням корпораціями. Тобто «проміжна» структура власності розрахована на отримання прибутків у короткостроковому періоді, а не на зацікавленість у зростанні вартості акцій у довгостроковому періоді. Це призводить до загощення вже існуючих проблем, зокрема: порушення прав акціонерів; низька прозорість ринку; привалювання позабіржового ринку акцій; низька ліквідність ринку; малий обсяг нових емісій акцій, які б змогли залучити інвестиції у корпоративний сектор; не об'єктивно занижені ціни на акції більшості приватизованих підприємств. Проблему перерозподілу власності у постсоціалістичних країнах визначали багато іноземних вчених ще на початку періоду приватизації, яка може призвести до загибелі фондового ринку у цих країнах. Хоча цього і не сталося, проте фондовий ринок в Україні дійсно ще не розвинений, а численні рейдерські дії не сприяють залучення коштів інвестиційних посередників у корпоративний сектор.

Однією з проблем розвитку інвестиційних посередників у корпоративному секторі є сама фінансова глобалізація, яка створює для України не тільки позитивні, а й негативні ефекти. Вони в основному пов'язані із зростанням загрози фінансових криз та нестабільності, можливого витоку капіталу, обмеженими можливостями національних агентів щодо конкурування на глобальних ринках капіталів та на внутрішньому ринку, нерівноважністю національних ринків капіталу та нерівними умовами роботи на них. В сучасних економічних дослідженнях до негативних проявів міжнародної фінансової глобалізації відносять: небезпеку фінансових криз, небезпеку подриву суверенітету країн з невисоким рівнем розвитку, небезпеку боргової та фінансової залежності, збільшення розриву економічного та фінансового розвитку між рядом країн.

Для підвищення ефективності функціонування інвестиційних посередників у корпоративному секторі в Україні необхідно, на нашу думку, вжити низку заходів, першочерговими серед яких є: створення цілісної нормативно-правової бази, яка регламентує функціонування корпоративного сектору, його суб'єктів та спрямована на зростання обсягів залучення інвестиційних ресурсів; створення умов для підвищення капіталізації ділових підприємств; створення умов до зменшення рівня недовіри населення до інвестиційних посередників; вирішення проблеми захисту прав акціонерів; підвищення інвестиційної привабливості України на світових фінансових ринках; проведення ефективної приватизації державних підприємств. Отже, саме інвестиційні посередники можуть забезпечити необхідні умови розвитку вітчизняного корпоративного сектору в умовах глобалізації, а отже, і стати запорукою покращення загального стану економіки країни.

Примітки:

1. Свтушевський В.А. Корпоративне управління : Підручник / В.А. Свтушевський. — К. : Знання, 2006. — 406с.
2. Зимовець В.В. Фінансове посередництво : навч. посіб. / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. — К.: КНЕУ, 2004. — 288с.
3. Сірко А. Стан і механізми залучення інвестицій у корпоративний сектор вітчизняної економіки / А. Сірко // Вісник ТАНГ. — 2005. — №2. — С. 1 — 8.
4. Фінансовий ринок України в контексті розвитку світової фінансової системи : Монографія. — Суми : УАБС НБУ, 2007. — 98 с.
5. The global economy in Transition. — Harlow, 1996. — P. 78.

Anna Bukalo

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CURRENT TRENDS OF INVESTMENT INTERMEDIARY DEVELOPMENT

Current trends of investment intermediary in the Ukrainian corporate sector are shown. The basic problems of investment intermediary development are considered and measures are offered on stimulation of their activity under globalization.

Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут МАУП

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

В сучасних умовах вища освіта в Україні гостро відчуває необхідність пристосування до умов ринкового середовища. Активізація підприємницької діяльності та поява вищих навчальних закладів приватної і комунальної форм власності, обумовили розвиток ринкових відносин та посилення конкуренції у сфері вищої освіти. Зміни, що відбуваються на ринку освітніх послуг, зокрема зростання кількості ВНЗ, підвищення вимог до їх якісного рівня визначають потребу в активізації маркетингової діяльності освітніх закладів, зумовлюють загострення конкурентної боротьби між ними. Тому дедалі більшого значення набуває проблема формування маркетингових стратегій розвитку вищих навчальних закладів.

Проблемам маркетингових стратегій присвячені роботи Азоева Г.Л., Маркової В.Д., Кузнецової С.А., Портера М., Немцова В.Д., Довгань Л.Є., Шершньової З.Є., Соколова Л.О. та ін. Проте питання формування маркетингових стратегій розвитку вищих навчальних закладів недостатньо висвітлені в економічній літературі.

Знаходячись в різних конкурентних позиціях, ВНЗ обирають різні стратегії конкурентної поведінки, навіть якщо вони мають абсолютно однакові стратегії розвитку. Вибір при цьому залежить від конкретної ситуації, що склалася в умовах конкурентного середовища. Конкурентні стратегії ВНЗ можна класифікувати за рядом ознак (табл. 1) [1, с. 164].

Таблиця 1

Позиціонування ВНЗ

Частка ринку	Асортимент	
	Широкий	Вузький
Найбільша	«Лідер»	«Послідовник»
Значна, але не найбільша	«Послідовник»	«Нішер»
Невелика	«Нішер»	«Нішер»

Конкуренція на ринку освітніх продуктів призводить до необхідності активних чи пасивних дій для утримання чи покращення своєї ринкової позиції. Активні (наступальні) та пасивні (оборонні) стратегії знайшли своє відображення в науковій літературі [2, 3, 4].

Так, за Д. Джоббером, стратегічною метою наступальної стратегії є зростання збуту та досягнення домінуючих позицій за рахунок захоплення ринкової частки конкурентів та розширення ринку, а оборонної – «захист від спаду або запобігання йому за рахунок зниження витрат і підвищення продуктивності» [2, с. 55]. Хоча ефективне застосування наступальної стратегії і призводить до довгострокової конкурентоспроможності, поряд із тим, вона вимагає ретельного аналізу й підготовки та характеризується значними фінансовим і ринковим ризиками. Оборонні стратегії, на відміну від наступальних, орієнтовані на захисні дії для збереження своєї ринкової частки та утримання ринкових позицій, що в довгостроковій перспективі може призвести до втрати конкурентоспроможності й ліквідації ВНЗ.

Таким чином, критерієм розподілу ВНЗ щодо використання наступальної чи оборонної стратегії є динаміка його ринкової частки. Зменшення або стабільність ринкової частки ВНЗ свідчить про застосування оборонної стратегії, а зростання – наступальної.

Наступальна стратегія може застосовуватись тільки в тому випадку, якщо у ВНЗ-агресора є явні конкурентні переваги, а в іншого закладу – недоліки, які можна використати в конкурентній боротьбі. При цьому він зовсім не обов'язково повинен вибирати відкриту лобову атаку на конкурента, можуть бути використані різні обхідні маневри. Можливими підходами до проведення наступу є: фронтальна, флангова, обхідна атаки, атака в усіх напрямках.

У свою чергу, для збереження позиції на ринку ВНЗ може застосувати такі різновиди оборонної стратегії: оборона позицій (кругова оборона), флангова, випереджувальна, мобільна, контрнаступ, стиснена та «партизанська війна».

Варто зазначити, що в сучасних умовах недержавні виши конкурують між собою лише в межах регіону, а державні – в межах регіонально-спеціалізованої конкуренції. У регіонах, де ВНЗ певного профілю єдиний, конкуренція фактично відсутня.

Названі типи конкурентних стратегій застосовуються вищими навчальними закладами залежно від обраних методів конкурентної боротьби (цінової та нецінової). Проте в умовах сьогодення вибір стратегії керівництвом вищих навчальних закладів здійснюється без достатнього обґрунтування внаслідок відсутності загальноприйнятих стандартів та технологій стратегічного менеджменту для таких специфічних організацій, як ВНЗ, недостатності інформаційної бази та відсутності прецедентів успішно реалізованих стратегій вітчизняних закладів, представлених освітньому співтовариству.

Отже, до управління вищими навчальними закладами в умовах ринкової економіки висуваються принципово нові вимоги. Маркетинг у сфері освіти формує особливі відносини з кінцевим споживачем-особистістю, сприяє упорядкуванню її розвитку, активізує потреби в освітніх послугах в цілому і цим сприяє нарощуванню інтелектуального потенціалу держави. Якщо виш не може успішно реалізувати стратегію маркетингу, він перестає існувати. Щоб цього не сталося вищий навчальний заклад повинен здійснювати стратегічне планування своєї діяльності та розробку маркетингових стратегій його розвитку, активно застосовуючи їх в практичній діяльності.

Примітки:

1. Матвій М.Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту у сфері вищої освіти. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 560 с.
2. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга. – К.: Вільямс, 2000. – 677 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. – 2-ге вид., Переробл. і доповн. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Вітюк Христина

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення є одним з важливих кроків на шляху завершення структурної трансформації економіки України, яка має на меті досягти стабільного економічного зростання і добробуту своїх громадян.

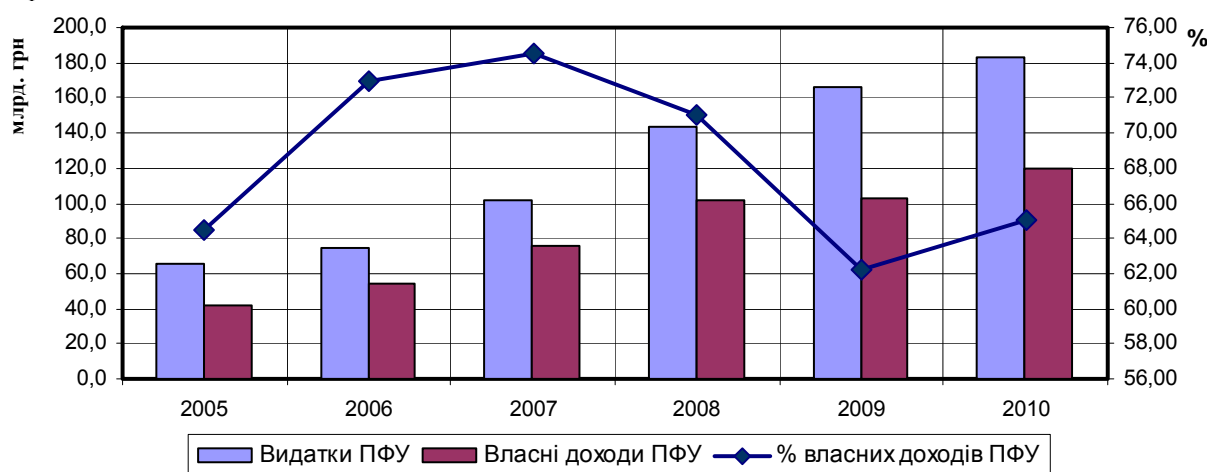


Рис. 1. Динаміки видатків і власних доходів Пенсійного фонду України [2]

Сучасна архітектура пенсійної системи України є джерелом постійних макроекономічних дисбалансів внаслідок постійного перевищення витратної складової бюджету Пенсійного фонду України над його власними доходами. Хоча середній рівень покриття видатків Пенсійного фонду за рахунок власних доходів протягом 2005–2010 рр. становить 68,38% (див. рис. 1), абсолютний розмір планових дотацій з Державного бюджету України на покриття тимчасових касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій, має тенденцію до зростання, відволікаючи значну частину фінансових ресурсів, які могли б бути спрямованими на фінансування, наприклад, структурних перетворень економіки, будівництво шляхів сполучення, впровадження природоохоронних заходів тощо. Функціонування Пенсійного фонду України як позабюджетного фонду слід переглянути, оскільки такий його статус за даних рівнів дефіциту не більш, ніж формальний. Часткове фінансування дефіциту Пенсійного фонду за рахунок нецільового використання коштів, які Україна отримала шляхом продажу квот на викиди парникових газів Японії та Іспанії, ще більш драматизує ситуацію та погіршує інвестиційний імідж України в очах міжнародного співтовариства.

Іншою складовою проблеми реформування вітчизняної системи пенсійного забезпечення є складна соціально-демографічна ситуація, тенденціями якої є поступове збільшення частки осіб пенсійного віку в віковій структурі населення, зростання рівня захворюваності осіб працездатного віку, збереження достатньо високих темпів трудової еміграції. У зв'язку із нещодавньою фінансово-економічною кризою актуальності набирає вирішення проблеми подолання викликаного її наслідками безробіття. Як свідчать статистичні дані, на початок 2009 року на одну особу пенсійного віку припадало 2,5 особи працездатного віку і лише 1,16 офіційно працюючих осіб – платників страхових внесків до Пенсійного фонду України. Прогнозні дані свідчать, що рівень пенсійного навантаження осіб працездатного віку до 2026 року зросте у 1,4 рази [3, с.69–70]. Таким чином збереження сучасної форми пенсійного забезпечення при існуючих тенденціях соціально-демографічного розвитку неодмінно призведе до колапсу пенсійної системи України в майбутньому.

В Україні створена необхідна для проведення пенсійної реформи нормативно-правова база, яка включає Указ Президента України “Про основні напрямки реформування пенсійного забезпечення в Україні” (1998) та Закони України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” і “Про недержавне пенсійне забезпечення” (2003), вступлення в дію яких з 01.01.2004 можна вважати початком імплементації концептуальних засад реформування системи пенсійного забезпечення України, яке передбачає запровадження трирівневої пенсійної системи з поєднанням обов’язкового пенсійного страхування (у формі державної солідарної та накопичувальної систем загальнообов’язкового пенсійного страхування) та добровільного пенсійного забезпечення [4, с.45]. Основними цілями пенсійної реформи є підвищення рівня життя пенсіонерів; встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу; забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи; заохочення громадян до заощадження коштів на старість; створення ефективнішої та більш дієвої системи адміністративного управління в пенсійному забезпеченні [1]. Незважаючи на сформовану інституційну базу, імплементація заходів пенсійної реформи відбувається вкрай повільно і характеризується міжвідомчою та часовою неузгодженістю дій органів державної влади, що гальмує вирішення соціально-економічних проблем.

Одним з пріоритетних аспектів проведення пенсійної реформи, як уже згадувалося, є стимулювання заощадження коштів на старість, яке за умови ефективного функціонування системи добровільного пенсійного забезпечення, зокрема через механізми недержавних пенсійних фондів, може стати чинником активізації інвестиційних процесів, оскільки, як відомо, кошти інституційних інвесторів, зокрема недержавних пенсійних фондів та страхових компаній, які спеціалізуються на страхуванні життя, є важливим джерелом довгострокового інвестиційного ресурсу. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другий рівень пенсійної системи), яку планувалося започаткувати у 2010–2011, також є потенційним джерелом інвестиційного ресурсу. Однак акумуляція інвестиційного ресурсу є тільки першим кроком на шляху інвестування, наступним кроком в межах пенсійної реформи має бути розроблення інституційних механізмів трансформації заощаджень в інвестиції, перспективним напрямом якого можуть бути державні пенсійні облигації, концептуальні основи емісії яких обговорюються в науковій літературі [5, с.64–67].

Як бачимо, пенсійна реформа є не тільки засобом вирішення проблем соціального забезпечення осіб пенсійного віку, а й чинником активізації процесів створення заощаджень, а відтак і формування на їх основі довгострокового інвестиційного ресурсу, який через механізми кредитування міг би стимулювати процеси структурної перебудови і зростання реального сектору вітчизняної економіки.

Примітки:

1. Пенсійна реформа в Україні. – Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: <http://pension.Kyiv.ua/>
2. Пенсійний фонд України. – Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.pfu.gov.ua/>
3. Ріппа М. Пенсійна реформа в Україні: стан та перспективи // Світ фінансів. 2009. – №3. – С.65–73.
4. Ріппа М. Становлення системи пенсійного забезпечення України: нормативний і соціально-демографічний аспект // Світ фінансів. – 2009. – №1. – С.44–54.
5. Федоренко А.В. Концептуальні засади випуску і обігу державних пенсійних облигацій // Фінанси України. – 2009. – №7. – С.64–74.

Chrystyna Vityuk

Ivan Franko National University of L'viv

SOME ASPECTS OF UKRAINE'S PENSION SYSTEM REFORM

The author analyzes some aspects of Ukraine's pension system reform and considers the socio-economic and demographic backgrounds of reform and process of its realization.

Key words: pension reform, non-government pension funds, long-term investment source, internal state pension bonds.

Дмитро Віхров

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЮВАННЯ В СУЧАСНОМУ ОБЛІКУ

Актуальною проблемою обліку на сьогодні є недостатність аналітичної інформації про діяльність господарських суб'єктів та великий обсяг документації, який потрібно опрацювати для складання звітності. Отже, мета цієї роботи проаналізувати альтернативні шляхи вирішення цієї проблеми шляхом використання закордонного досвіду.

Метод бухгалтерського обліку – це набір певних інструментів, кожен з яких розглядається як ізольований елемент (документи, інвентаризація, калькуляція, баланс, рахунки, подвійний запис, оцінка, звітність). Слід зазначити, що деякі фахівці в галузі обліку виділяють моделювання як специфічно новий додатковий елемент бухгалтерського методу [2, с.170].

Виходячи із реалій сьогодення, розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій постає важливим питанням розгляд та включення моделювання, як специфічного нового методу бухгалтерського обліку. Зараз, моделювання постає не додатковим елементом, а новим важливим аспектом, що дозволяє глибше і детальніше розглянути проблеми бухгалтерського обліку, значно покращити та вдосконалити якість та повноту обліково-аналітичної інформації, що надається користувачам [1, с.105].

Необхідним є формування дифініції моделювання, як методу бухгалтерського обліку. Отже можна сказати, що моделювання – це метод бухгалтерського обліку, що дозволяє вивчати факти господарського життя і господарські процеси не прямо і безпосередньо, а через логічно побудовані моделі вхідної та вихідної інформаційної бази.

Моделювання можна виділити як методологічну основу розвитку сучасного обліку як на науково-дослідницькому так і на предметному рівнях. На науково-дослідницькому рівні моделювання проявляється через удосконалення теорії і методології бухгалтерського обліку і займається створенням моделей, що відображають зв'язки між елементами бухгалтерського обліку як науки.

Предметний рівень моделювання в бухгалтерському обліку розкриває процеси створення облікових моделей господарських операцій, параметри яких визначаються обліково-аналітичним персоналом на інформаційній конструкції – моделі. Сформовані таким чином облікові моделі становлять результат моделювання в бухгалтерському обліку як практичній діяльності [3, с.18].

Моделювання в обліку разом з розвитком комп'ютерної техніки та технології дозволяють за рахунок часу, вивільненого через використання сучасних наукових технологій позбавитись від рутинної, одноманітної праці бухгалтера. Сучасний обліковець може концентруватися на творчій роботі та покращенні власних професійних навичок. Але робота з обліково-аналітичним програмним забезпеченням має ряд особливостей.

На сучасному етапі вищезазначене забезпечення без проблем виконує задачі моделювання при заданому алгоритмі для вирішення типових господарських операцій чи процесів на підприємствах. Але необхідно звернути увагу, що в нетипових операціях алгоритм яких не внесений до програм необхідне втручання фахівця. Тому для раціоналізації роботи обліковця необхідно забезпечити простоту введення даних, зміни алгоритму, а також постійне оновлення програмного забезпечення, що відповідає діючій нормативно-правовій базі та сучасним тенденціям розвитку господарського механізму.

В основі багатьох сучасних економічних моделей (в тому числі й бухгалтерських) виступає так звана REA модель (Economic Resources, Agents, Events) – що винайшли та впровадили американські вчені. Характерною рисою цієї моделі стало те, що вона відображає основні характеристики господарських операцій і дозволяє вести фінансову звітність як для міжнародних так і для національних стандартів обліку. Головною особливістю є те, що інформація яка міститься у даних моделях за своїм обсягом більша, ніж необхідно для звітності й більш повно відображає процеси, що відбуваються на підприємстві. Це означає, що вона може і повинна доповнювати інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

Розглядаючи зміст даної моделі можна виокремити 3 складових елементи:

- економічні ресурси – розглядаються, як сукупність ресурсів, які фірма має у своєму розпорядженні та використовує для своєї діяльності;

- економічні агенти – інтерпретуються, як будь які суб'єкти, які здатні впливати на економічне середовище (покупці, постачальники, робітники та підприємства);
- економічні події – це все те, що призводить до зміни кількості чи структури ресурсів.

Основу цієї концепції складають економічні події що поділяються на виробництво і обмін. Виробництво змінює фактично лише структуру і кількість ресурсів у середині підприємства, а обмін засвідчує господарські операції які відбуваються між економічними агентами з приводу обміну економічними ресурсами. Ця схема може бути ускладнена зобов'язаннями і контрактами які забезпечують певні економічні події у майбутньому [4].

Ця концепція моделювання була винайдена ще у 1967 році, але знайшла своє застосування з розвитком комп'ютерних технологій у останньому десятиріччі XX-го століття. Так у 1999 були створено програмне забезпечення, що засноване на форматі фінансової звітності XBRL (eXtensible Business Reporting Language – розширювана мова ділової звітності). Цей формат підготовки фінансової звітності відповідає вимогам US GAAP та IFRS (МСФЗ).

Його характерною особливістю є те, що він не передбачає використання подвійного запису. Він враховує всі операції які мають місце на підприємстві (це дає змогу вести звітність у двох напрямках - доходів і витрат) і для цього формату непотрібне розбиття звітності на джерела та активи. Також завдяки XBRL у підприємств є змога отримувати більш детальну інформацію стосовно господарських процесів на підприємстві (наприклад при наведенні курсора і подвійному кліку відображаються всі операції, які стосуються певного ресурсу, чи агента чи певного виду діяльності). На цій же мові працюють такі програми як SAP та інші. Отже при використанні формату XBRL дані непотрібно пристосовувати до цих програм, а вони можуть працювати безпосередньо на цих даних.

Так багато великих світових компаній перейшли вже сьогодні на цей формат звітності, а в США перехід є загальнообов'язковим для всіх компаній до червня 2011. Зараз проводиться активне вдосконалення і запровадження цього формату звітності більше аніж у 30 країнах світу.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що моделювання з плином часу і розвитком сучасних технологій займає все більш вагоме місце для бухгалтерського обліку як для науки, так і для практичної діяльності. Сучасні комп'ютерні моделі дають змогу не тільки використовувати їх для більш легкого ведення бухгалтерії, а й для прийняття управлінських рішень. Отже для України є дуже актуальним впровадження новітніх способів ведення бухгалтерського обліку. Це дасть змогу виконати три дуже важливі функції: спростити систему ведення бухгалтерського обліку, покращити якість інформації, необхідної для управління підприємством, та зробити звітність більш прозорою та з меншими можливостями для махінацій.

Примітки:

1. Крутова А.С. Моделювання в обліку: інтелектуальна спадщина та перспективи удосконалення методології / Крутова А.С.// Вісник ЖДТУ.-2010.- № 3 (53)-С.103-107.
2. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета/ Я.В. Соколов. – М.: финансы и статистика, 2000. – 496 с.
3. Шигун М.М. Развитие теории та методологии моделирования системы бухгалтерского обліку: автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. Наук: спец. 08.00.09 "бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / М.М. Шигун. – К., 2010. – 36 с.
4. Verda Asdonk Peteran Object-oriented model for ex ante accounting information // journal of information systems march 22, 2003 [електронний ресурс] – режим доступу <http://www.allbusiness.com/accountingreporting/managerialaccounting/604370-1.html>

Dmitry Vihrov

Taras Shevchenko National University of Kyiv

PRACTICE OF USING MODELING IN MODERN ACCOUNTING

In this article the theoretical understanding of the role of modeling in the methods of science and practice of accounting. Considered how modeling develops with evolving of technologies, grounded reasons why technologies keeps great plays in modern accounting. REA modes- are striking example of such technologies.

Максим Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА – ШЛЯХ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ?

В сучасних економічних умовах все більше постає гостра проблема забезпечення економічної безпеки України, а зокрема її складової – продовольчої безпеки, оскільки сучасні тенденції підтверджують припущення про подальше зростання населення Землі, а отже загострення основного питання – як прохарчувати таку кількість людей в умовах обмеженості сільськогосподарських земель країни.

Продовольча безпека — захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [3].

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає ефективне використання наявних сільськогосподарських площ у країні. Для досягнення цього високого рівня в Україні слід остаточно провести земельну реформу, яка вже довгий час відкладається та на котрій довгий час спекулюють політики.

В Україні від часу проголошення незалежності існує мораторій на продаж землі, що підтримується штучно державою. Проте на даний момент часу даний мораторій не продовжили і відповідно земля стане вже товаром з 1 січня 2012 року.

Перш-за-все слід проаналізувати скільки сільськогосподарських земель перебуває у розпорядженні України до її загальної площі.

Як можна побачити на рисунку 1 частка сільськогосподарських земель у загальній площі території України становить близько 71 %, що є вищим показником ніж у інших країн світу. Отже мораторій діяв на 71% території України.

Слід також розглянути структуру власності на землю в Україні. Як видно з рисунку 2 у державній власності перебуває 26,9% сільськогосподарських угідь та 49% загальних площ земель, які можуть використовуватись для сільського господарства. У приватній власності перебуває 73,1% сільськогосподарських угідь та 51% загальної площі земель, які можуть використовуватись сільського господарства. Звідси можна зробити висновок, що основними гравцями на ринку сільгосп продукції є приватні компанії, а держава не має достатніх економічних важелів для регулювання ринку та

проведення ефективної національної політики у сфері продовольчої безпеки. Якскравим прикладом неспроможності держави економічно регулювати ринок сільгосп продукції є підвищення цін на крупи в Україні протягом 2011 року.

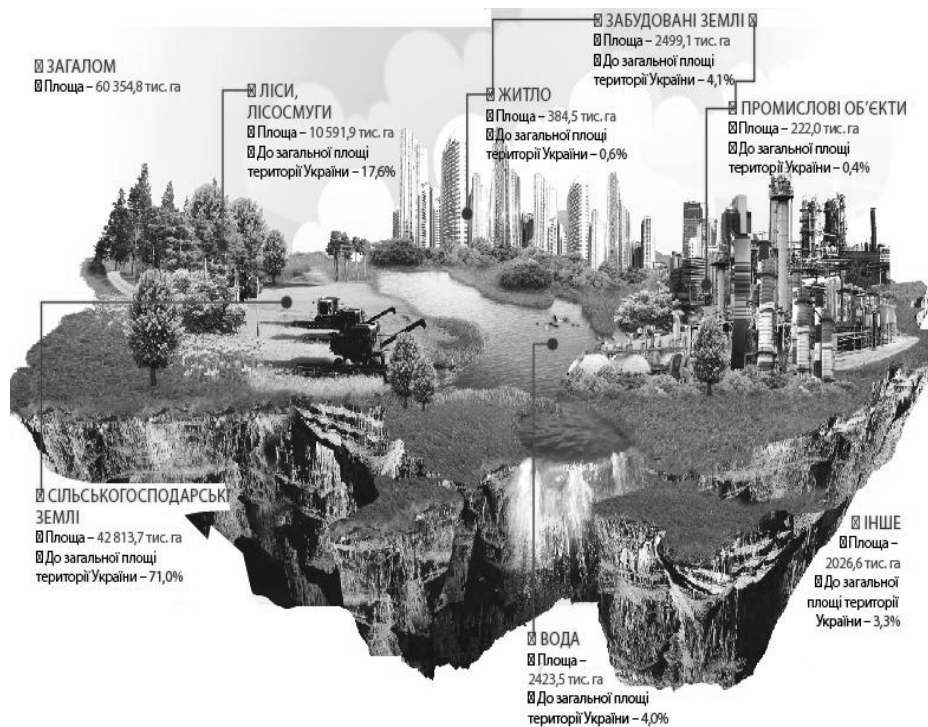


Рис. 1. Земельний фонд України [1]

Слід зазначити, що за даними Держкомзему, станом на 1 січня 2011 року, в країні було зареєстровано 15,91 млн. документів прав власності на землю всіх категорій, зокрема 15, 41 млн. видано фізичним особам. Водночас 4,2 млн. га сільськогосподарських діляно (10% загальної площі земель даної категорії), за інформацією аналітиків, контролюють 70 компаній (наприклад: "Миронівський хлібпродукт", "Астарт-Київ", "Ілліч-Агро" та ін.) [2].

Згідно з чинним законодавством передбачено можливість сплати ренти за оренду землі у грошовій, натуральній і відробітковій (надання послуг) формах. За офіційними даними протягом останніх кількох років 60-70% рентних

виплат здійснювались у натуральній та відробітковій формах. Слід також зазначити, що загальний дохід середньостатистичного сільського жителя від середньостатистичного паю (4,1 га) не перевищує 84-125 грн. на місяць (1-1,5 тис. грн. на рік), що є украй мізерним і підштовхує селянина, окрім здачі паю в оренду, за незмогою власно обробляти землю, ще й працювати на орендаря [2].

В таких умовах селянин поставлений в край складне (тяжке) становище. По-перше у нього не має достатньої кількості коштів, щоб покривати витрати на обробіток землі високоефективними методами (включаючи необхідні видатки на оренду сільгосп техніки та високого рівня цін на її обслуговування), які в Україні є незатребуваними, оскільки на даний момент часу залишилося мало підприємств, котрі виробляють якісну сільгосп техніку, що спричиняє необхідність імпортувати її з сусідніх держа (зокрема Білорусії). По-друге, вирощена продукція скуповується у селянина по всьому низьких закупівельних цінах юридичними особами, що стимулює його утворювати диспропорцію у використанні паю на користь технічних рослин, які на ринку скуповуються за вищими цінами, водночас скорочуючи посівні площі продовольчих рослин. По-третє невтручання держави на ринку сільгосппродукції, що дозволяє юридичним особам диктувати закупівельні ціни, зокрема держава не створює стратегічного продовольчого запасу, який би міг економічно регулювати ціни на ринку, тому що немає необхідної інфраструктури для зберігання даної продукції.

Також, в Україні не існує законодавчої бази регулювання земельних відносин, її розвиток затягується з 1970 року, тобто ще з часів ЗСРСР. Аналізуючи сьгоднішні пропозиції по Законах України (так звана Земельна реформа) "Про ринок землі" та "Про державний земельний кадастр" можна прийти до висновку, що держава навмисне створює злочинний механізм, за допомогою якого можна через оренду викуповувати землі у селян, створюється обмеження конкурентних покупців для купівлі землі, а Державний кадастр є просто непотрібним в нашій державі. Також слід зазначити, що дані закони дозволяють скуповувати необмежені кількості земель та не регламентують обмеження переходу земель з однієї категорії до категорії "під будівництво", що грає на руку будівельним та логістичним підприємствам України.

У зв'язку з цим пропонуємо у програмі Земельної реформи:

- прийняти окремий Закон України «Про ринок земель сільськогосподарського призначення», у якому:
 - а) визнати, що приватна власність на сільськогосподарські угіддя – це не абсолютне право, а соціальне зобов'язання перед суспільством щодо забезпечення доступу до землі як засобу існування значної частини сільського населення, яке формує ядро (основу) сільських громад;
 - б) встановити, що суб'єктом права придбання земель сільськогосподарського призначення у приватну власність можуть бути лише сільські жителі (фізичні особи);
 - в) обмежити розміри на буття сільськогосподарських угідь у приватну власність та визначити основні принципи ціноутворення на землі сільськогосподарського призначення;

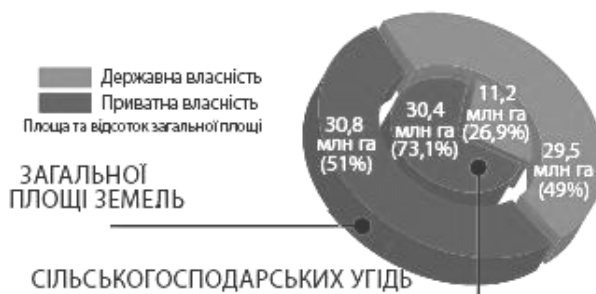


Рис. 2. Структура власності на землю в Україні [1]

г) запровадити ліцензування сільськогосподарської діяльності як обов'язкову умову набуття права власності на землю фізичними особами і права користування фізичними і юридичними особами;

д) легалізувати державну інституцію (агентство) з функціями регулювання ринку землі відповідно до практики країн з ринковою економікою;

е) визначити джерело та розробити механізми довгострокового пільгового кредитування купівлі землі сільськими жителями за підтримки держави;

е) усі угоди щодо переуступки права власності на сільськогосподарські угіддя, які були укладені до прийняття Закону України «Про ринок земель сільськогосподарського призначення».

- Прийняти Закон України «Про державний земельний кадастр»;
- Внести відповідні зміни до Земельного кодексу України.

Примітки:

1. Fata morgana // Український Тиждень. – 2011., – № 12 (177). – С.38-40.

2. На паях // Український Тиждень. – 2011., – № 12 (177). – С.30-34.

3. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с..

Maxym Vavrin

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: IS THE LAND REFORM THE WAY TO ENSURE FOOD SECURITY?

The article examines the advantages and disadvantages of land reform in Ukraine and its impact on food security of Ukraine. There are recommendations of land reform as a means of escalation the food security.

Максим Ваврін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розвиток української економіки протягом останніх 20 років проходить досить повільними темпами, що зумовлено незнанням основних економічних процесів економічної системи або небажання їх вивчати.

Протягом останніх 20 років економічна система України пройшла еволюційний шлях, який можна порівняти з еволюцією економічних систем європейських країн за останні два століття. Так наприклад, сучасний стан економіки України можна порівняти з аналогічними процесами кін. XIX – поч. XX століття.

Переламний момент у економіці України пережила на поч. XX століття при спробі утворення власної державності, котра не зуміла справитись з викликами того часу і вперше стикнулася з проблемою економічної безпеки держави. Слід зазначити, що в той момент Українська народна республіка проходила еволюційний економічний розвиток, який проходив аналогічно як і в країнах Європи, оскільки складові частини УНР були досить добре ознайомлені з всесвітнім надбанням розвинених економік світу, оскільки довгий період часу входили в дві найбільші імперії: Російську та Австро-Угорську.

Водночас слід зазначити, що для поч. XX століття поняття "економічна безпека" тільки зароджувалось, а точніше з'явилося і почало використовуватись з виходом фундаментальної праці професора Б. Вінярського у 1928 році, у якій він чітко окреслив поняття економічної безпеки та її складових.

Отже слід підкреслити, що розвиток економічної системи України проходив той же еволюційний шлях, що і всі економічні системи світу того часу.

Після приходу комуністичної влади в Україну (східну частину) економіка країни почала змінюватись в плинні "Великого комуністичного експерименту", який докорінно зламав закладені в природу економіки еволюційні процеси, відкинувши приватну власність, як фундаментальну основу ринкової економіки, та вільну зайнятість, замінивши її натомість примусовою працею, що фактично знецінило у людей прагнення до роботи і змінило його на прагнення швидшого відпрацювання нормованих годин. Пізніше ці процеси перейшли після II світової війни і до західної частини України.

З розпадом Союзу Радянських Соціалістичних Республік перед Україною постало нове питання: "Перейти швидко і болісно до ринкової економіки чи вибрати шлях еволюції?". Україна обрала друге, не врахувавши досить вагомих обставин.

По-перше, Україна після розпаду СРСР отримала деградовану економічну систему, яка у своєму розвитку нагадувала економіку часів знищення Французької монархії у часи Великої французької революції, зокрема таку ситуацію, коли вся приватна власність належить незначній частині населення, а у випадку з Україною, відсутністю останньої (тотальна державна власність, яка управлялась незначною частиною населення, а точніше комуністичною партією). У 90-х роках Україна перейшла до процесу первинного перерозподілу капіталу, а отже і власності, її відчуження від держави на користь населення країни. У цей час економіка України копіює еволюційні процеси західних економік, котрі відбулись у кінці XVIII – поч. XIX століть, після буржуазної революції у Франції. Слід зазначити, що в даний момент часу Україна допустила першу свою економічну помилку, коли замість швидкого переходу до ринкової системи, аналогічної західним економікам, Україна вирішила вибрати шлях поступових перетворень.

По-друге, знищивши комуністичну економіку Україна не була спроможна використати її позитивні риси, а точніше залишивши елементи радянської системи не була спроможною їх пристосувати до сучасних умов.

По-третє, і найвагомніше, еволюційний шлях розвитку України дозволив тінізованій економіці пристосовуватись до нових умов, давши їй час до нового еволюційного витка, який разом з корупцією впливає і тепер на економіку України.

Впродовж 20 років "незалежності" Україна не спромоглась використати досвід розвинених економік світу, а тим більше не використовувала досвіду власних економістів.

Входячи у 2011 рік Україна в процесі еволюційного розвитку залишила собі всі негативні риси попередньої економічної системи, яку отримала у спадок, а саме найвагоміші недоліки, які впливають на економічну безпеку:

- тінізовану економіку;
- відсутність економічних механізмів регулювання економіки;
- недеформовану законодавчу базу;
- викривлене уявлення населення про економічну систему;
- відсутність розуміння поняття економічної безпеки та стратегії розвитку держави.

Економічна безпека держави — здатність держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатності національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення і достатній потенціал у кризових ситуаціях.

Виходячи з поняття "економічної безпеки" можна прийти до висновку, що Україна потребує ґрунтовного перегляду економічної системи, тобто потрібно прийняти так званий status quo – відкинути усі минулі напрацювання в різних сферах економіки та застаріле законодавство, яке правилось впродовж років, та перейти на новий тип економічної системи, який консолідує у собі усі переваги ринкової економіки та частину принципово важливих речей у соціальній сфері від адміністративно-командної.

Так, зокрема, від адміністративно-командної системи слід використати механізм кадрового забезпечення економіки, від розвитку науки та її впровадження у виробництво. Зокрема позитивною рисою слід назвати систему освіти, яка забезпечувала кадровий потенціал. Слід також використати потужні науково-дослідні інституції та високопрофесійні кадри, які здатні навчати майбутнє покоління. Проте у даній системі є свої недоліки, наприклад, масовість вищої освіти, що створило диспропорції у розподілі за професіями та зумовило навчання "для галочки". Цю проблему можна уникнути з допомогою скорочення кількості ВНЗ і перехід до нової якіснішої форми освіти, яка б увібрала в себе ще й напрацювання у цій галузі західних країн.

Також слід переглянути адміністративний поділ країни, оскільки він не відповідає вимогам сьогодення, бо принципово вирішував потреби для СРСР у інтеграції союзної республіки у над державу, ці залишки утворюють диспропорції у економічному розвитку регіонів та породило занадто велику кількість управлінських структур, які часто дублюють функції один одного.

Водночас, слід реформувати АПК, тобто перейти від колгоспного типу виробництва до індивідуального, цього можна досягнути тільки відродивши потужності з виробництва сільгосптехніки, яка є вкрай необхідною для розвитку АПК та впровадження інноваційних методів вирощування рослин.

У цей же час виникає гостра потреба у перегляді бездумної приватизації, яка розшматувала економічний потенціал регіонів, так зокрема слід одержавити стратегічні для держави підприємства, такі як: обленерго, водоканали, підприємства з постачання газу, телекомунікаційні компанії, – залишивши у приватній власності неконтрольний пакет акцій. Але водночас слід зауважити, що підприємства, які надають послуги у сфері обслуговування (ЖЕКи) слід перевести на ринкову систему господарювання, тобто поставити в конкурентні умови, за допомогою яких можна буде отримати потужні підприємства в даній сфері.

Підсумовуючи, слід зазначити, що status quo не є вирішенням всіх проблем, а тільки якісно новим "фундаментом" або плацдармом, на основі якого можна вибудувати нову економічну систему, котра буде самодостатньою, а отже буде відповідати стратегії економічної безпеки України.

Примітки:

1. Winiarski B. Bezpieczeństwo, arbitraż, rozbrojenie / B. Winiarski – Warszawa, 1928. – 104 s.

Maxym Vavrin

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC SECURITY AND URGENT PROBLEMS OF ECONOMY OF UKRAINE

In article analyzes the current problems of Ukraine's economy, which need urgent solution in order to achieve economic security of Ukraine.

Наталія Вавренчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ПДВ В УРЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

Серед основних інструментів державного регулювання ринкової економіки важливе місце посідають податки. За допомогою податкової політики держава впливає на економічні процеси як на макро-, так і на мікрорівні, визначаючи темпи стратегічного розвитку.

На сьогоднішній день в Україні функціонує податкова система, яка не є простим копіюванням досвіду інших країн, оскільки відображає конкретні умови країни, рівень розвитку економіки та соціальної сфери, зовнішню і внутрішню політики, традиції населення тощо.

Як відомо, податкову систему формують прямі і непрямі податки та інші обов'язкові платежі. Щодо непрямих податків, то одним із них є податок на додану вартість (далі – ПДВ). Це частина новоствореної вартості, що на кожному етапі реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг) надходить до державного бюджету. Інакше кажучи, ПДВ – це непрямий податок, який справляється до Державного бюджету у вигляді надбавки до ціни товару, фактичним платником якого є безпосередньо кінцевий споживач.

ПДВ був запроваджений як альтернатива податку з обороту та податку з продажу. Це був цікавий експеримент, бо за своїм змістом ПДВ найкраще функціонує в демонополізованій економіці з мінімальним застосуванням "внутрішньо-корпоративних" цін та відсутністю так званих "пов'язаних осіб".

Платник ПДВ має право на отримання податкового кредиту тільки за умови, якщо купівля будь-якого товару підтверджується податковими накладними чи митними деклараціями, а при імпорті робіт (послуг) – актом прийняття робіт (послуг) чи банківським документом, який засвідчує перерахування коштів в оплату вартості таких робіт (послуг). Введено податковий облік, згідно з яким є обов'язковим для платників податку при здійсненні продажу товарів (робіт, послуг) надання покупцю податкової накладної.

ПДВ є податком на внутрішнє споживання [1, с.123]. При цьому, незважаючи на передбачуване покладання податкового тягаря на споживача, останній не обкладається податком прямо. Замість цього, платниками податків є виробники товарів і послуг, а також їхні продавці, тобто економічні суб'єкти, що займаються виробництвом і поширенням благ. Кожний платник податків зобов'язаний перерахувати в бюджет тільки частину податку, що збирається роздрібним продавцем з кінцевого споживача, рівну добутку податкової ставки на вартість товару, додану платником податків у процесі своєї виробничо-господарської діяльності. Задля досягнення такого порядку зобов'язання з ПДВ виникають при здійсненні кожної оподаткованої операції, під якою звичайно розуміють постачання товарів і послуг. При зміні власника товару або при реалізації послуги платник податків нараховує ПДВ, а суми сплаченого податку приймаються до відшкодування або на зменшення податкових зобов'язань. З юридичної точки зору, повною мірою податок на товар або послугу сплачується після того, як цей товар залишає коло зареєстрованих платників ПДВ, тобто відбувається його кінцева або роздрібна реалізація.

Новачі щодо порядку справляння ПДВ, передбачені Податковим кодексом України [2] (далі – ПКУ), хоча і не такі масштабні, як, скажімо, у справлянні податку на прибуток, проте заслуговують на першочергову увагу, бо їх потрібно було враховувати вже з початку поточного року.

Більшість положень ПКУ, якими регулюється нарахування та сплата ПДВ, повторюють норми Закону про ПДВ, тому положення підзаконних актів, які були прийняті на виконання вимог згаданого Закону, як правило, не суперечать положенням ПКУ, хоча в деяких випадках потребують певних змін.

Платники ПДВ можуть застосовувати ті форми податкової накладної, декларацій з ПДВ та інших документів, пов'язаних зі сплатою ПДВ, що діяли до прийняття ПКУ, поки не будуть затверджені нові форми.

Щодо змін, які діють при нових правилах справляння ПДВ, то перелік осіб, які є платниками ПДВ, наведено у п.180.1 ПКУ. Порівняно з переліком, наведеним у ст.2 Закону про ПДВ, новий доповнено такими платниками[2]:

- особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, які передбачають повне або часткове умовне звільнення від оподаткування, у разі порушення таких митних режимів;
- особа, яка використовує, у тому числі при ввезенні товарів на митну територію України, податкову пільгу не за цільовим призначенням. Це може означати, що до відповідальності за нецільове використання пільги може бути притягнуто не лише особу, яку зареєстровано платником ПДВ, як це передбачалось у Законі про ПДВ (наприклад, п.5.13), а й осіб, які не були зареєстровані платниками ПДВ;
- особа-управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість відносно господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управлінні за договорами управління майном [4, с.43-44].

Разом із загальними правилами формування податкового кредиту, його відображення за запізнілими податковими накладними відтепер прямо обумовлює п.198.6 ПКУ. Так, згідно з цим пунктом, платник податків, що отримав податкову накладну, однак не включив її в періоді отримання до податкового кредиту, може зробити це протягом 365 календарних днів із дати виписки податкової накладної. Отже, для відображення податкового кредиту тепер відводиться однорічний строк з моменту виписки податкової накладної, після закінчення якого право на податковий кредит у платника податків буде втрачено. І оскільки ці норми запрацювали вже з 1 січня 2011 року, то, судячи з усього, орієнтуватися на них потрібно при відображенні податкового кредиту з цієї дати, у тому числі й за «перехідними» податковими накладними (виписаними до 01.01.2011 р., зокрема, у попередньому – 2010 році). У зв'язку із цим доведеться провести свого роду «інвентаризацію» запізнілих (і таких, що ще не взяли участі з тих чи інших причин у формуванні податкового кредиту) податкових накладних, виявивши ті з них, за якими наближається однорічний строк з моменту виписки, щоб устигнути задекларувати за ними податковий кредит (включити до найближчої «останньої» декларації до закінчення 365-денного строку). Інакше право на податковий кредит за податковими накладними більше 365 днів буде втрачено [3].

Згідно ПКУ, найближчі 3 роки основна ставка ПДВ становитиме 20%, а починаючи з 1 січня 2014 року її буде зменшено до 17%. Ці зміни призведуть до зменшення обсягів «позичених» державою у підприємців грошей і можуть відбутися складнощі Кабміну з фінансування витрат бюджету. Збільшиться обсяг оборотних коштів бізнесу, перш за все експортерів, що дасть можливість витратити їх на модернізацію виробництва. Після зниження ПДВ на 3%, товари теоретично можуть подешевшати на 1-1,5%.

ПДВ характеризується низкою суттєвих переваг. Зупинимося на деяких з них більш детально, незважаючи на те, що ПДВ представляє собою, по суті, різновид акцизу, це все ж таки універсальний фінансовий інструмент. Так, з допомогою ПДВ з'являється можливість регулювання фонду заробітної плати і ціни. Він дає можливість ліквідувати зайві ланки господарського управління. Крім того, податок дозволяє відносно точно визначити реальну вартість кожного товару і на основі цього увійти в основу формування економічних пропорцій.

ПДВ через посилений вплив на рівень цін може бути використаний в антиінфляційних процесах, оскільки він дає можливість автоматично отримувати кон'юнктурний прибуток, породжений інфляцією, і, цим самим, стримувати не виправдане збільшення цін.

До найбільш цінних економічних переваг ПДВ належить його здатність не спотворювати поведінку платників як учасників господарсько-комерційного процесу, не міняти економічних рішень під впливом ПДВ [1, с. 47].

Проте, необхідно також враховувати те, що використання податку на додану вартість характеризується не лише його позитивними сторонами. Цілий ряд спірних, або негативних моментів, роблять дуже актуальними дискусії щодо необхідності справляння даного податку взагалі.

Таким чином, податок на додану вартість посідає значне місце в податковій системі України з точки зору його ефективності та має важливе значення для формування державного бюджету країни – з точки зору величини податкових надходжень. Він має свої переваги та недоліки, як з фіскальних позицій, так і з огляду регулювання обсягів споживання зокрема, та регулювання економічних процесів в цілому. Завдання податкової системи полягає в подальшому вдосконаленні механізму справляння податку, що вимагає як високої податкової техніки, так і великих фінансових витрат. Як свідчить світовий досвід – це єдиний правильний шлях.

Примітки:

1. Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Посібник. – Тернопіль, Видавництво: Карт-бланш, 2004. – 331 с.
2. Податковий Кодекс України, від 02.12.2010р. №2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Солошенко Л. ПДВ: На межі 2010-2011рр. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter.com.ua>
4. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. 6-те вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2007. – 215 с.

Nataliya Vavrenchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF VAT IN REGULATION ECONOMIC PROCESSES OF UKRAINE

It deals with the advantages and disadvantages of VAT, its effect on the development of Ukraine's tax system.

This text includes innovations regarding the procedure for collecting VAT provided in the Tax Code of Ukraine.

Марія Варлакова

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО АГРАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Одним з напрямів трансформаційних процесів в економіці України є формування дієвої інфраструктури ринків, в тому числі аграрного ринку. Важливе місце в дослідженні інфраструктури аграрного ринку посідають проблеми розвитку товарних бірж.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану національного біржового аграрного ринку, виявлення чинників, що негативно впливають на його розвиток та пошук варіантів покращення діяльності бірж.

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки України сільськогосподарські товаровиробники опинилися в становищі, коли їм потрібно шукати шляхи «виживання». Однією з причин такої ситуації є те, що вони збувають свою продукцію через посередників за дуже низькими цінами, які не забезпечують належного прибутку. Відбувається це через те, що виробник не має доступу на біржовий аграрний ринок. Тому розвиток концепцій удосконалення діяльності біржового ринку в Україні є одним з пріоритетних напрямків дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає в комплексному аналізі та узагальненні наявних поглядів відомих вчених на можливі шляхи розвитку і удосконалення діяльності бірж.

Згідно із Законом України «Про товарну біржу», товарна біржа – це організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій.

Товарна біржа є однією з основних посередницьких ринкових форм взаємовідносин підприємств АПК з постачання та збуту продукції і класичним інститутом ринкової інфраструктури. Варто зазначити, що сама товарна біржа не веде торгово-посередницьку діяльність, але створює для неї необхідні умови. Виконанням торговельних операцій займаються брокерські контори [4, С. 103-104].

Сільськогосподарська продукція є найпоширенішим товаром, яким торгують на біржі. Згідно даних Держкомстату в 2010 році на біржах було укладено угод про торгівлю продукцією рослинництва на суму 43787,4 млн. грн., що становить 85,12% від усіх укладених угод, 5,11% припадало на торгівлю паливом, 4,42% - продуктами харчування, 0,67% - лісоматеріалами, деревиною та виробами з дерева, 0,49% - нерухомістю, 0,40 – будівельними матеріалами, 0,36% - транспортними засобами, 3,43 – іншими видами товарів [7].

Законом України „Про державну підтримку сільськогосподарства України” було передбачено створення Державного підприємства „Аграрна біржа”, затверджено тимчасовий порядок акредитації та проведення сертифікації акредитованих товарних бірж, метою якого є надання таким біржам права на участь у біржовій торгівлі з об'єктами державного цінового регулювання - сільськогосподарською продукцією для державних потреб на період формування державного продовольчого резерву. Сертифіковані товарні біржі, які розташовані в різних областях України, мають право укладати біржові угоди на об'єкти державного цінового регулювання, перелік яких затверджується постановою Кабінету Міністрів України [3, С. 114]. Згідно з даними Міністерства аграрної політики на 10 грудня 2010 року в Україні було акредитовано 39 товарних бірж, які розташовувались по всій країні, за винятком Закарпатської, Чернівецької, Волинської та Кіровоградської областей [5]. Кількість зареєстрованих бірж є набагато більшою. Станом на 1 січня 2011 р. їх налічувалося 537 [7].

Зараз, зважаючи на відсутність єдиного державного регулятора з питань біржового товарного ринку важливу роль в розвитку біржового товарного ринку відіграють громадські організації. Однією з громадських організацій, членами якої є найбільші товарні біржі країни, є Союз аграрних бірж України. Ця організація була створена 15 жовтня 2003 року і її засновниками стали чотирнадцять провідних бірж України. Офіційна назва – Асоціація «Союз бірж України» [6].

Спеціалісти Союзу аграрних бірж України, як провідної громадської організації, що представляє інтереси товарних бірж України, приймали участь в розробці Законів України „Про зерно та ринок зерна в Україні” „Про державну підтримку сільськогосподарства України”, нової редакції Закону України „Про товарну біржу” а також нормативних актів Кабінету Міністрів України та інших органів виконавчої влади [3, С. 115-116].

Проте у функціонуванні аграрних ринків є ряд недоліків. Сучасний біржовий ринок не можливо уявити без деривативів, котрі є фінансовими інструментами вартість, яких є похідною величиною від вартості базових активів. В Україні такі інструменти біржового ринку, як товарні деривативи не поширені, оскільки багато аспектів щодо їх обігу є неврегульованими нормативно-правовими актами. На даний момент, законодавчо не вирішені всі аспекти щодо розрахунково-клірингових установ, котрі здійснюють свою діяльність на біржовому товарному ринку.

На створену у 2005 році «Аграрну біржу» було покладено завдання створити розрахунково-клірингову систему та організувати біржові торги товарними деривативами. Проте невиконання державним підприємством «Аграрною біржею» визначених чинним законодавством функцій призвело до дискредитації товарного біржового ринку України [2, С. 52-53].

В Україні необхідно забезпечити розвиток електронних біржових торговельних систем. На даний час на окремих товарних біржах вже впроваджені такі системи, але зважаючи на недосконалість чинного законодавства та відсутність механізму «цифрового підпису» здійснення всього циклу біржових операцій у даних електронних системах неможливе [2, С. 52-53]. Електронна торгівля має такі переваги: можливість одночасного укладення угод на різних біржах у режимі реального часу; швидкість обміну пропозиціями; зменшення фінансових витрат; усунення посередників та ін [4, С. 106].

В Україні потрібно створити Єдину електронну біржову систему, в межах якої буде здійснюватись торгівля різноманітними активами. Це сприятиме ефективному функціонуванню економіки та інтеграції країни до світової економічної спільноти. Дана система повинна відповідати загальносвітовому біржовому досвіду. Прикладами успішного світового досвіду функціонування міжнародних електронних системи біржової торгівлі, є ті котрі функціонують в межах таких біржових консорціумів та об'єднань: CME group, NYSE Euronext, OMX та ін [2, С. 55].

Потребує удосконалення також товарна структура біржової торгівлі, основна частина обігу якої припадає на зерно, олію, цукор, тоді як тваринницьким продуктам увага майже не приділяється. Так згідно даних Держкомстату в 2010 році торгівля тваринницькою продукцією не відбувалася.

Для національного біржового товарного ринку найголовнішим є провадження єдиної державної політики, серед першочергових завдань якої має бути створення центрального державного органу з питань біржового товарного ринку. Цей орган вирішував би питання координації товарного ринку та сприяв би організації загальнонаціонального та регіонального фінансового обігу, як механізму визначення цін на стратегічні товари [3, С. 117].

Також потребує удосконалення нормативно-правова база функціонування бірж. Потрібно розробити нові нормативні акти і вдосконалити чинні, які врегульовують діяльність товарної біржі з укладення форвардних, ф'ючерсних угод та опціонів, розрахункових палат бірж, системи гарантій в умовах обслуговування угод спотового аграрного ринку, створення умов для функціонування біржової інфраструктури (біржові склади, інформаційні та електронні торговельні системи тощо) [1, С. 113].

Висновки. В Україні є велика кількість товарних бірж, проте вони не виконують покладених на них функцій, окремі не діють. Існує також мала кількість акредитованих товарних бірж. В умовах відсутності єдиного органу регулювання біржового аграрного ринку важливу роль відіграють громадські організації.

Проаналізувавши існуючі проблеми на біржовому аграрному ринку можна виділити такі основні напрямки розвитку та удосконалення його діяльності:

- розширення торгівлі деривативами;
- створення розрахунково-клірингової системи;
- забезпечення розвитку біржових електронних торговельних систем;
- розширення товарної структури біржової торгівлі;
- удосконалення нормативно-правової бази;
- створення центрального державного органу з питань біржового товарного ринку та провадження єдиної державної політики, що стосується аграрного ринку.

Примітки:

1. Беренштейн Б. Л., Комарніцька О. П. Напрями активізації біржового ринку / Б. Л. Беренштейн, О. П. Комарніцька // Економіка АПК. – 2005. - №8. – С. 112-116.
2. Беренштейн Б. Л., Третяк О. М. Перспективи розвитку українського біржового аграрного ринку / Б. Л. Беренштейн, О. М. Третяк // Економіка АПК. – 2010. - №1. – С. 50-56.
3. Третяк О. М. Інституційне забезпечення біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією / О. М. Третяк // Економіка АПК. – 2009. - №1. С. 111-118.
4. Шибанін В. С., Піюренко І. О. Сучасний стан і напрями активізації та удосконалення біржової діяльності на аграрному ринку / В. С. Шибанін, І. О. Піюренко // Економіка АПК. – 2009. - №7. – С. 103-107.
5. www.minagro.gov.ua.
6. www.sabu.org.ua.
7. www.ukrstat.gov.ua.

Maria Varlakova

Ivan Franko National University of L'viv

UKRAINIAN AGRICULTURAL STOCK MARKET'S CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

There is analysed Ukrainian agricultural stock market's current state and problems of its development. Also it is considered main directions of development and improvement of operation of agricultural stock market in Ukraine.

Світлана Василечко

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни у перебігу процесів становлення і розвитку нової системи господарювання обумовлюють необхідність перегляду теоретичних підходів до оподаткування підприємств, пошуку шляхів активізації його впливу на результати фінансово-економічної діяльності підприємств. Оптимізація оподаткування підприємств стає підґрунтям для розв'язання складних питань узгодження інтересів держави і суб'єктів господарювання, що зумовлює актуальність обраної теми.

Теоретичні та прикладні аспекти проблеми удосконалення оподаткування завжди привертала увагу науковців і фахівців, серед яких: Буряковский В.В., Журавель Г.П., Завгородний В.П., Кучерявенко М.П., Литвин Ю.Я., Мельник В.Г., Поддєрьогін А.М., Розпутенко І.В., Соколов Я.В., Сопко В.В. та інші. В працях вчених-економістів глибоко досліджено теоретичні аспекти проблеми оподаткування, особливості їх реалізації в специфічних умовах ринкової трансформації економіки України, однак це питання залишається докінця невирішеним.

Кожне підприємство у своїй діяльності прагне мінімізувати податкове навантаження, платити якомога менше податків, отримувати таким чином більші доходи. Дії підприємців з оптимізації податкового навантаження розділилися на законні, тобто легальні методи зменшення оподаткування, і незаконні, тобто ухилення від сплати податків. Для того, щоб якнайкраще мінімізувати податкове навантаження, потрібно здійснити ефективне, продумане стратегічне податкове планування.

Стратегічне податкове планування (прогнозування) - найвищий рівень розробки податкової політики. Результатом цього процесу повинен бути податковий план, спрямований на досягнення стратегічних інтересів підприємства, оскільки планування оподаткування пов'язані не з минулими, а з майбутніми податковими зобов'язаннями, тобто з виконанням фінансових обов'язків, що впливають із сьогоднішніх рішень.

Іншими словами, розробка податкової політики починається з визначення стратегічних цілей підприємства, саме останні формують потребу в прийнятті тих або інших управлінських рішень, у залежності від яких будується структура підприємства і зв'язки усередині неї.

Стратегічне податкове планування здійснюється на період від одного року й більше (як правило, на період не більший, ніж три роки). Його метою є визначення податкової стратегії на майбутній період на підставі загальної економічної стратегії підприємства і його мети [3].

Головне завдання стратегічного планування - це підвищення добробуту власників підприємства за рахунок збільшення отриманих доходів та прибутку і зменшення податкових платежів, які є частиною загальних витрат підприємства [3].

Розробка стратегічного плану податків тісно пов'язана з податковою політикою підприємства та з іншими стратегіями за центрами відповідальності. Розробка стратегії податкових платежів, як частина загальної фінансової стратегії, складається з шести етапів [1; 2; 4].

На першому етапі визначається загальний строк дії стратегії податкових платежів.

На другому етапі досліджуються зовнішні чинники, які впливають на податкові платежі підприємства: законодавча база держави, її стабільність та напрями економічної політики держави, зміни кон'юнктури ринку, в тому числі й фінансової, зміни у світовому економічному середовищі, системі оподаткування в інших країнах.

На третьому етапі формуються стратегічні цілі податкової політики підприємства. Систему стратегічних цілей у сфері податкового планування варто формулювати чітко і коротко, відбиваючи кожен з цілей у конкретних кількісних показниках - цільових стратегічних нормативах. До стратегічних цілей належать: підвищення добробуту власників і співвласників підприємства, рівня прибутковості продукції та підприємства тощо. На підставі цього і визначається стратегічна мета податкової політики - зменшення податкових платежів, їх оптимізація, сплата податків у розмірах, які можуть бути відносно постійними протягом певного періоду, тощо.

На четвертому етапі розробляється податкова політика, плани по окремих видах податків і напрямках діяльності, визначаються можливості зменшення податкового навантаження при зміні напрямів діяльності.

На п'ятому етапі розробляються різні заходи щодо досягнення стратегії податкової політики та її реалізації, а також визначаються система керівництва та склад виконавців стратегії, цілі, завдання та напрями діяльності.

На шостому етапі оцінюється ефективність розробленої стратегії податкової політики.

Виходячи з критерію впливу на податкове навантаження плановані дії можуть бути оптимізаційними, спрямованими на мінімізацію податкових відрахувань підприємства, і тривіальними, або, як їх називають у літературі, заходами щодо класичного податкового планування.

Заходи щодо класичного податкового планування містять у собі організацію правильного обліку і звітності, планування економічної діяльності в рамках, визначених законом, і своєчасну сплату податків.

Оптимізація заходів податкового менеджменту припускає якісно інший підхід до організації бізнесу. До звичайних критеріїв побудови бізнесу необхідно додати (і постійно враховувати) критерій мінімізації податків. Усю систему економічних, фінансових і правових відносин підприємства необхідно розглядати під кутом мінімізації податків і проводити комплекс відповідних заходів. Податкове планування оптимізаційних заходів являє собою розробку економічних дій, податкових схем і їх документальне оформлення, спрямоване на мінімізацію податків у рамках законної діяльності підприємства.

Таким чином, оптимізація податкового портфеля підприємства базується на законодавчо встановлених різних видах податкових режимів і пільг і залежить від причин системного характеру. У сучасній динамічній і складній економічній системі заздалегідь прорахувати всі податкові наслідки найрізноманітніших економічних дій підприємства принципово неможливо, тому завжди існують дії, більш вигідні підприємству-платнику податків.

Примітки:

1. Брегін М.Г. и др. Основи податкового законодавства: [Навч. посібник] / Брегін М.Г., Горішний Т.І., Гнус П.М.; [Ред. Кириєнко Л.]. - Львів: Світ, 2000. – 86с.
2. Крисоватий А.І. Податкова система: Навчальний посібник / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331с.
3. Литвиненко Я. В.. Податкова політика: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2003. - 224 с.
4. Соколовська А. Методологія проведення податкових реформ // Проблеми та шляхи розвитку податкової системи України. Матеріали науково-практичної конференції. - Ірпінь: Український фінансово-економічний інститут, 1998. – С.30-35.

Svitlana Vasylechko

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC TAX PLANNING AS A TOOL TO OPTIMIZE THE TAX BURDEN ON ENTERPRISES

Changes in the course of establishment and development of a new system of economy require revision of theoretical approaches to taxation of enterprises, finding ways of enhancing its effect on the results of financial-economic activity of enterprises. Optimization of taxation of enterprises is the basis for resolving difficult issues of correlation of interests of state and business entities that proves actuality of the chosen topic.

Назарій Василиків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проблема продовольства та забезпечення здорового харчування – важливе актуальне державне завдання, яке пов'язане із соціальною стабільністю суспільства. Успішне його виконання залежить від створення стабільної бази виробництва сільськогосподарської продукції, наявності сучасної харчової індустрії та доступності харчових продуктів усім верствам населення.

Саме тому забезпечення якості продуктів потребує значних коштів. Як показує закордонний досвід, для досягнення конкурентоспроможності продукції необхідно, щоб витрати на гарантію якості становили не менше 15 – 20% сукупних витрат [3, с. 5]. У сучасних умовах у світі значну частку у витратах на якість займає інтелектуальний потенціал.

З метою захисту прав вітчизняного виробника не лише від зовнішньої експансії, але й від фальсифікованої кондитерської продукції на внутрішньому ринку, необхідно до спеціального технічного регламенту розробити національні стандарти на продукцію.

Програма розробки національних стандартів та Національний фонд захисту споживачів вже приступили до реалізації такого проєкту. Основна концепція, на якій ґрунтується програма, полягає у визначенні науковоаргументованих показників якості та безпеки кондитерських виробів, відповідної гармонізації вітчизняних стандартів з діючими євродирективами за безумовного дотримання інтересів вітчизняних товаровиробників.

Цікавим у цьому аспекті є досвід Китаю, який при вступі до СОТ зберіг закон про стандартизацію, при цьому 3000 національних стандартів залишились обов'язковими до виконання [3, с. 6].

На сьогоднішній день проблеми кондитерської галузі можна поділити на чотири групи, а саме:

1. Проблеми, пов'язані з внутрішньою політикою держави, зокрема, зростання цін на цукор як наслідок спроби держави допомогти цукровій промисловості вийти з кризового стану.
2. Проблеми, пов'язані з російським ринком збуту, основними з яких є обкладення товару ввізним митом у розмірі 21% на 1 кг та введення ПДВ 20% на українську кондитерську продукцію [7].
3. Фінансові проблеми та проблеми, пов'язані з пакуванням кондитерської продукції.

Крім того, є ще ряд проблем, які є спільними як для великих кондитерських компаній, так і для дрібних виробників. Насамперед, це проблеми з сировиною, зокрема, цукром. Згідно постанови Кабінету Міністрів України № 201 “Деякі питання державного регулювання виробництва та реалізації цукру з буряка врожаю 2001 року” від 1.03.2001, виробники змушені закупляти цукор за ціною 2,37 грн. за 1 кг. І це при тому, що на початку року 1 кг цукру коштував 2 грн. [2, с. 4]. Враховуючи той факт, що деякі відносно дешеві види продукції потребують досить великих витрат цукру (наприклад, у складі карамелі вміст цукру становить 60 – 70%), неважко передбачити, що виробництво цих продуктів зменшиться, а витрати на нього зростуть.

Іншою проблемою є напружені відносини з Росією. Глобальний наступ української кондитерської продукції на російські ринки розпочався у 1999 році, а вже у 2000 році експорт збільшився на 65% порівняно з попереднім роком і становив 135,7

тис. тон продукції на суму 89,2 млн. дол. США. За деякими підрахунками, частка української карамелі становила близько 40% російського ринку. А оскільки раніше українська кондитерська продукція не обкладалася митними зборами та ПДВ, то вартість її була нижчою на 30 – 40% від вартості російської продукції [7].

Є ще одна проблема, пов'язана з Росією. Зараз у цій державі діє закон про інтелектуальну власність, а отже, всі відомі назви кондитерських виробів, зокрема цукерок, які виробляли ще з радянських часів, стали власністю виключно Росії. Тому вже влітку 2001 року українські кондитери були змушені перейменувати продукцію, витрачаючи на це значні кошти [5, с.7].

Для невеликих фірм потрібно вирішити фінансові проблеми, оскільки залучення інвестицій значно покращить становище. Також, від державних установ доцільно вимагати регулярних фінансових звітів [1, с. 3].

Державі слід відмовитися від встановлення мінімальної ціни на цукор, оскільки цукрову промисловість це не врятує, а може лише спричинити разом з іншими несприятливими факторами кризу у кондитерській галузі. На 2010–2011 рр. Кабінет Міністрів України затвердив мінімальні ціни на цукровий буряк і білий цукор на 2010–2011 маркетинговий рік. Про це свідчить постанова Кабміну “Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2010 до 1 вересня 2011 року”. Відповідно до постанови, мінімальна ціна на цукровий буряк, що буде поставлятися з 1 вересня 2010 до 1 вересня 2011 року для виробництва цукру в межах квоти “А”, становитиме 291,66 грн./т, на цукор білий кристалічний – 4,25 тис. грн./ т. [2, с. 1].

На сьогоднішній день підприємствам–виробникам кондитерської продукції вигідніше буде імпортувати цукор, тим більше, що тростинний цукор є значно дешевшим, ніж вітчизняний виготовлений з бурякового буряка.

В напрямку протекціоністських заходів Росії доцільно вдосконалити деякі аспекти. Йдеться про диференціацію мита в залежності від обсягів експортованої продукції, а також про відміну ПДВ з обладнання для кондитерської промисловості, яке ввозиться в Україну [6, с. 45].

Для розв'язання проблем, пов'язаних з упаковкою, потрібне державне втручання. Слід стимулювати виробництво вітчизняних пакувальних матеріалів, виходячи з потреб виробників кондитерської продукції. Втім, остання проблема не є надто важливою для кондитерської промисловості, тому запропонований спосіб її вирішення не претендує на негайне втілення у життя [5, с. 15].

Особливої уваги заслуговує погляд на розв'язання проблем кондитерської промисловості генерального директора ВАТ “Крафт Фудз Україна” Джорджа Логуша. Він вважає, що заходи, які вжила держава для підтримки цукрової промисловості, не відповідають принципам вільного ринку. Адже конкуренція повинна здійснювати природний відбір: на ринку залишаються лише найбільш конкурентоспроможні підприємства. Тоді і галузь буде добре розвиватися. А в нашому випадку те, що держава допомагає одній галузі, тим самим створюючи великі проблеми іншій, є неприпустимим [9].

Крім того, генеральний директор “Крафт Фудз Україна” вважає, що для подальшого розвитку кондитерської промисловості необхідно розробити правову базу для кредитування реального сектору. На його думку, зараз дуже важко взяти кредит для придбання нового обладнання для підприємства. Потрібно не лише розробити відповідні документи для регулювання цих питань, але й зробити так, щоб банкіри не боялися кредитувати реальний сектор. Тому на сьогодні є важливим вирішення цього питання на державному рівні.

Голова правління Корпорація “Бісквіт – Шоколад” Алла Коваленко наполягає на зниженні податків, особливо на той прибуток, що направляється підприємствами на технічне переоснащення. Директор пропонує відмовитися від практики обкладення митними тарифами та ПДВ обладнання, яке ввозиться з метою розширення виробництва, насамперед такого, аналогів якому в Україні немає [4, с. 10].

Компанія “А.В.К.” досить нетрадиційно підійшла до вирішення проблем з митними ставками та ПДВ. Вона планує відкрити виробниче підприємство прямо в Росії, отримавши таким чином доступ до дешевших, ніж в Україні, сировини та енергоносіїв [8].

Для втілення вищезазначених пропозицій у життя потрібним є виконання певних умов, а саме:

- залучення значних інвестицій у певні галузі та напрямки виробництва (пакувальна продукція), зокрема, для закупівлі сучасного обладнання та впровадження нових технологій;

- усвідомлення російською стороною того, що її власні виробники неспроможні забезпечити всю країну кондитерськими виробами, тому імпорт потрібно стимулювати, можливо, здійснюючи перерозподіл його в області, які російські виробники та постачальники залишають поза увагою. До того ж, в тих регіонах, де працюють українські підприємства, жорсткої конкуренції немає.

В цілому кондитерська галузь є конкурентноздатною на внутрішньому ринку, і поряд з тим намагається зробити свою продукцію конкурентоздатною на зовнішньому ринку. Проте позиції українських виробників на глобальних ринках є ще досить слабкими. В першу чергу, це спричинене рядом проблем, з якими зіткнулися зараз українські виробники кондитерської продукції.

Отже, для подальшого розвитку кондитерської галузі необхідним є здійснення державою рішучих кроків, від яких залежить майбутнє “солодкої” галузі України.

Примітки:

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 № 2210 – III. // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>.
2. Постанова Кабміну «Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2010 до 1 вересня 2011 року» // <http://www.minagro.gov.ua/page/?11091>.
3. Аксьонова Л. Актуальні проблеми кондитерської галузі у світлі вступу до СОТ / Л. Аксьонова // Продовольча індустрія АПК. – 2010. – №1. – С. 5 – 6.
4. Бадаєва М. Експерти про кондитерський ринок / М. Бадаєва // Продовольча індустрія АПК. – 2010. – №2. – С. 10.
5. Балакірева О.М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення / О.М. Балакірева // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 7 – 15.
6. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. – К.: Основи, 2001.
7. <http://www.kmu.gov.ua/amc/djccatalog/document%3f3fd/=47018>.
8. <http://www.avk.ua/ua/about>.
9. <http://www.kraftfoods.com.ua>.

Nazariy Vasylykiv
Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PASTRY COMPANIES OF UKRAINE

Problem of food and providing of healthy feed – an actual state task which is related to social stability of society is important. His successful implementation depends on creation of stable base of production of agricultural goods, presence of modern food industry and availability of food products, all layers of population.

For this reason providing of quality of products needs considerable money. As oversea experience shows, it is necessary for achievement of competitiveness of products, that charges on a quality guarantee made not less than 15 – 20% combined charges. In modern terms in the world considerable part in charges on quality is occupied by intellectual potential.

Ірина Васишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У нашій державі на сьогоднішній день найбільш поширеною формою зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоторгівельні операції, пов'язані з експортом та імпортом товарів [1]. Серед проблем організації експортно-імпоротної діяльності, які характерні підприємствам, можна виділити такі:

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів, наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок й представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію.

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарську діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу.

5. Великий обсяг "ручної" праці при передачі даних, потреба синхронної взаємодії учасників, що неминуче призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах [4].

Окрім зазначених проблем, у зовнішньоекономічній діяльності України є ще безліч невирішених питань, серед них такі:

- не досконалість законодавчого забезпечення, щодо діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- громізка процедура збирання документів та реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- значні труднощі в засвоєнні вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків, з причин недосконалості форм фінансових розрахунків, нерозвиненості транспортної і ринкової інфраструктури, практики регулювання митних процедур і оподаткування;

- виробництво продукції, якісні показники якої не відповідають існуючим запитам і потребам споживачів і не дають можливості виходу на світовий ринок.

На сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність на макроекономічному рівні потребує ґрунтовних змін, яких можна досягти таким шляхом:

- складання та затвердження удосконаленого нормативно-правового забезпечення, яке б не обмежувало діяльність зовнішньоекономічних суб'єктів;

- створення відповідної установи в областях, щоб суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності міг вибрати всі необхідні йому документи в одній державній установі скоротивши при цьому громіздкість роботи і свій час;

- розв'язання проблеми низькоякісної продукції, можливе шляхом вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі розвитку;

- нарощування потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску продукції та надання послуг за рахунок модернізації виробництва, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові [2].

Головними елементами системи зовнішньоекономічної стратегії України слід вважати: створення потужного експортного сектору, зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти, лібералізацію імпорту, здійснення закордонної підприємницької діяльності, формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг), гнучку податкову, цінову, депозитну, кредитну, фінансову і валютну політику, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій, поступову інтеграцію економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації, кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Головне завдання полягає в тому, щоб визначити етапи, напрямки, форми і способи реалізації зовнішньоекономічної стратегії [3].

В економічній практиці існує достатньо багато якісних рішень задач управління ресурсами підприємства: фінансовими, матеріальними, людськими. Можливі шляхи удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників і застосування засобів страхування валютних ризиків. Необхідно укладати контракти з більш вигідними умовами постачання. Однак, терміни постачання повинні бути мінімальними, постачання повинне відбуватися без порушень договірних умов. Бажано, щоб термін сплати після реалізації продукції був щонайменший, тоді буде меншою дебіторська заборгованість і період обігу грошових коштів.

Отже, лише за умов усунення назрілих проблем, зовнішньоекономічна діяльність українських суб'єктів господарювання буде більш ефективною, заохочуватиме та стимулюватиме підприємства різних галузей національної економіки, які в кінцевому результаті працюватимуть більш рентабельно, що сприятиме розвитку економіки України та інтеграцію у світовий ринок.

Примітки:

1. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К., ЦНЛ, 2004. – 580 с.

4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

Iryna Vasylyshyn
Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEMS OF EXPORT-IMPORT TRANSACTIONS IN UKRAINE AND THEIR METHODS DETERMINATION

Today in our country the most expansion form of foreign economic activity is outwardly point-of-sale operations, related to the export and import of commodities.

Only at the terms of removal of coming to a head problems, foreign economic activity of the Ukrainian subjects of menage will be more effective, will encourage and stimulate the enterprises of different industries of national economy, which in end-point will work more cost-effective, that will assist development of economy of Ukraine and integration in a world market.

Роман Василюшин

Львівський національний університет імені Івана Франка

МІКРОКРЕДИТУВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В посткризових умовах економічного пожвavlення для вітчизняної економіки важливим є максимально можливе використання внутрішнього потенціалу для стійкого економічного зростання. Для цього необхідно стимулювати розвиток малого підприємництва, адже частка його продукції у ВВП, у порівнянні з високорозвиненими країнами критично низька. Це стає можливим через формування сприятливого середовища для функціонування малого бізнесу та забезпечення кредитними ресурсами. Метою даного дослідження є вивчення доцільності розвитку мікрокредитування в Україні, як оптимального способу надання кредитних ресурсів відповідному сегменту бізнесу.

Початком мікрокредитування вважається 1974 р., коли в Бангладеші професор економіки Мухаммед Юнус (у 2006 році отримав Нобелівську премію миру) надав 27 доларів США кредиту жінці, що виготовляла меблі з бамбуку [1, с.17]. Згодом він створив банк «Грамін», що видавав кредити найбіднішим верствам населення, що не могли отримати їх в інших банках без відповідної кредитної історії. Система базувалась на принципі кругової поруки.

2005 рік ООН оголосила роком мікрокредитування.

Сьогодні державна та міжнародна підтримка розвитку вітчизняного мікрокредитування опирається на банківський сектор. У грудні 1998 року Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) спільно з TACIS - Програмою Європейського Союзу та Агентством США з Міжнародного Розвитку (USAID) започаткували Програму мікрокредитування в Україні (ПМКУ). З 1998 по 2008 рік мікро- та малі підприємства України отримали близько 575 000 кредитів на суму більш ніж 4,4 мільярди доларів США. Це підприємства у сфері торгівлі (76%), виробництва (6%), надання послуг (15%) та сільського господарства (3%) [5].

Цілі ПМКУ:

1. Надання кредитних коштів мікро- та малим підприємствам;
2. Надання технічної підтримки українським банкам в питанні сприяння розвитку зазначених цільових груп;
3. Як результат, створення умов для довготривалого фінансування мікро- та малих підприємств на базі українських банків

Участь у ПМКУ взяли лише кілька банків (близько 15). Проте з початком фінансово-економічної кризи ця програма практично згорнулася.

Іншою програмою мікрокредитування є Програма Німецько-Українського фонду. У 2010 році в Україні банками-учасниками Програми НУФ було видано кінцевим позичальникам 126 кредитів на загальну суму понад 4,2 млн. євро. За весь час існування Німецько-Українського фонду банками-учасниками було видано 161 тисячу кредитів на суму понад 680 млн. євро [4]. Цілі Програми НУФ аналогічні до попередньої програми, проте критерії відбору позичальників та проектів дещо відрізняються. Критерії обох програм зазначені на офіційному сайті НБУ.

В умовах значного рівня тінізації національної економіки не всі малі підприємства можуть отримати кредитні ресурси у банках. В Україні джерелом мікрокредитів є кошти кредитних спілок. Згідно з даними ДКРРФП станом на 30.09.10 у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 746 кредитних установ. Протягом останніх 2 років кількість кредитних установ зменшилась із 864 до 748, а обсяг наданих кредитів кредитними спілками з 5 615,7 до 3 083,8 млн. грн. [3, с.1]. Така негативна динаміка пов'язана із зменшенням обсягів вкладів учасників кредитних спілок, збільшенням рівня тінізації малого бізнесу, а також реальним скороченням кількості діючих суб'єктів малого підприємництва. Щодо цільових сегментів діяльності кредитних спілок, то структура кредитів за видами станом на 30.09.10 була наступною: споживчі кредити (38,8%), комерційні кредити (16,0%), придбання, будівництво, ремонт житла (11,6%), ведення селянських господарств (2,5%), ведення фермерських господарств (1,7%), інші потреби (29,4%). За строковістю повернення, як і в попередньому році, найбільша частка всіх кредитів (55,7%) – отримана на строк від 3 до 12 місяців. Найменший попит мають короткострокові кредити зі строком повернення до 3 місяців (2,6% від загального обсягу виданих кредитів станом на 30.09.10) [3, с.6].

Також у процесі мікрокредитування суттєве місце займають ломбарди. За даними ДКРРФП, за дев'ять місяців 2010 року сума виданих ломбардами кредитів (порівняно з аналогічним періодом 2009 року) зросла на 44,5% - до 3,84 мільярда гривень. За інформацією Всеукраїнської асоціації ломбардів, найчастіше в Україні віддають під заставу дорогоцінні метали і дрібну побутову техніку [2]. Тобто сума виданих кредитів ломбардами за аналогічний період 2010 року перевищила кредитування кредитних спілок.

В Україні проблема мікрокредитування стикається як і з невисоким рівнем пропозиції, так і з відповідним рівнем попиту. У 2011 році серед загалом низького рівня кредитування мікрокредитування не є винятком. Його обсяги незначні через те, що на сьогодні для банків широке надання позик є достатньо ризиковим і економічно невиправданим. З іншої сторони відбувається певне пожвavlення на ринку ломбардів.

Наявні програми мікрокредитування не здатні комплексно задовольнити потреби малого бізнесу у кредитних ресурсах. Нові законодавчі ініціативи, зокрема прийняття Податкового кодексу України, не заохочують мале підприємництво та не вирішують фундаментальних проблем функціонування малого бізнесу.

Із подальшим економічним піднесенням темпи мікрокредитування зростатимуть, проте суттєвого зрушення у питанні мікрокредитування можна очікувати із вирішенням ключових проблем (відповідна правова база, що заохочує розвиток малого бізнесу, помірний податковий тиск та антикорупційні заходи, простота створення і ведення бізнесу, захист інтересів суб'єктів малого бізнесу тощо), що притаманні національній економіці.

Примітки:

1. В. Мироненко. Поставит ли система мікрокредитів мир на нову грань банківського колапса? – 2.12.2010. - «Інвестгазета» №4
2. Ломбарди витісняють банки зі сфери мікрокредитування. – 2.03.2011. – Укрінформ
3. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 9 місяців 2010 року//http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_3_kv_2010.pdf
4. Проекти та Програми, що супроводжуються та управляються ГУП НБУ//<http://www.bank.gov.ua/pmu/Projects/about.htm>
5. Офіційний сайт ПМКУ <http://microcredit.com.ua/>
6. <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>

Roman Vasylyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

MICROCREDITING AS A NECESSARY COMPONENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

In a post-crisis economic recovery for the national economy it is important to explore the feasibility of the development of microcredit in Ukraine as the best way of lending small business segment. In Ukraine, microcredit is being implemented by banks, credit unions and pawnshops. Also there are international microcredit programs. However there are fundamental problems which obstruct development in this sector of crediting.

Надія Васильків

Львівська державна фінансова академія

ВІД ЗБОРУ ЗА ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДО ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ: РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У зарубіжних країнах, а останніми роками й в Україні першочергового значення набуває проблема розробки і впровадження новітніх економічних методів сприяння охороні навколишнього середовища, які повинні бути спрямовані на вирішення завдань, пов'язаних з охороною довкілля. Всесвітня Конференція ООН з питань навколишнього природного середовища і розвитку ухвалила декларацію та визнала концепцію сталого розвитку домінуючою ідеологією цивілізації у XXI столітті.

Дотримуючись цієї концепції, екологічне регулювання повинно здійснюватися насамперед за рахунок максимізації якості та нормування використання палива; мінімізації викидів шкідливих речовин; ліцензування виробничої діяльності; планування і поділу території на зони тощо. Окремим блоком такого регулювання є застосування економічних стимулів і заходів адміністративного впливу в галузі охорони природи.

У 2010р. в Верховному Радою України затверджено Закон «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [1]. Ним визначено принципи, цілі та завдання екологічної політики України, спрямовані на посилення ролі екологічного управління в системі державного управління України з метою досягнення рівності трьох складових розвитку (економічної, екологічної, соціальної), яка зумовлює орієнтування на пріоритети сталого розвитку.

В свою чергу, сталий соціально-економічний розвиток будь-якої країни означає таке функціонування її господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [2].

Метою роботи є дослідження змін, що відбулися у екологічній політиці держави щодо природокористування в Україні, зокрема фінансово-економічного аспекту регулювання природокористування у зв'язку із затвердженням 2 грудня 2010 року нового Податкового кодексу України. Одним із численних його нововведень є запровадження загальнодержавного екологічного податку на заміну збору за забруднення навколишнього природного середовища. Оскільки екологічна ситуація країни є вкрай важливою для її розвитку та безпеки населення, то відстежування й ґрунтовний аналіз усіх змін у екологічній політиці держави є особливо актуальним.

Зміни у напрямках регулювання природокористування в Україні, що пов'язані із переходом від збору за забруднення навколишнього середовища до екологічного податку, незважаючи на їх особливу актуальність досить мало висвітлювались у роботах вітчизняних науковців.

З 1 січня 2011 р. згідно Податкового кодексу в Україні [3] запроваджено екологічний податок, який справляється за фактичні обсяги викидів у атмосферне повітря та скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу утворення та тимчасового зберігання радіоактивних відходів. Цей податок вводиться замість збору за забруднення навколишнього природного середовища справляння якого з 1 січня 2011 року припиняється.

Порядок нарахування екологічного податку визначено розділом VIII Податкового кодексу (статті 240-250).

Зміни, що були внесені до адміністрування податків у системі фінансово-економічних інструментів регулювання природокористування в Україні після переходу на новий Податковий кодекс та запровадження екологічного податку торкнулися трьох основних аспектів:

- конкретизовано коло платників податків та суб'єктів господарювання, що звільняються від його сплати;
- уточнено об'єкт та база оподаткування;
- передбачено поетапне (до 01.01.2014р.) зростання ставок податку;
- усунуто нормативи податку, який справляється за викиди в атмосферу забруднюючих речовин залізничним транспортом;
- змінено порядок обчислення податку.

На останньому нововведенні зупинимось детальніше.

Обчислення сум податків, які справляються за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення було спрощено за рахунок усунення коригуючих коефіцієнтів, які враховували чисельність жителів населеного пункту та його народно-господарське значення.

Із низки коригуючи коефіцієнтів (регіональний (басейновий); у разі захоронення забруднюючих рідинних речовин, відходів виробництва та стічних вод у глибокі підземні водоносні горизонти, що не містять прісних вод; кратності збору, який застосовується у разі відсутності затверджених у встановленому порядку лімітів скидів чи допущення понадлімітних

обсягів скидів забруднюючих речовин), від яких напряму залежала величина збору, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти залишився лише один: коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера. Важливим є також відсутність у новому Податковому кодексі розподілу збору на дві складові залежно від того, здійснювався скид у межах чи понад затверджений ліміт.

Аналогічний поділ відсутній і при розрахунку суми податку, який справляється за розміщення відходів.

Важливим кроком вперед можна назвати запровадження з 2011р. ще двох складових екологічного податку, який пов'язаний із радіоактивними відходами:

1) за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені), який сплачується експлуатуючими організаціями (операторами) атомних електростанцій, включаючи експлуатуючі організації (оператори) дослідницьких реакторів;

2) за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

Таким чином, порядок нарахування екологічного податку, відповідно до нового Податкового кодексу, суттєво відрізняється від порядку нарахування суми збору за забруднення навколишнього середовища. Зокрема такими відмінностями є:

1) більшість сум екологічного податку обчислюється на основі лише фіксованої ставки податку, тоді як усі нормативи збору коригувалися різноманітними коефіцієнтами;

2) суми збору за забруднення навколишнього середовища залежали від чисельності населення пункту, місця знаходження джерела забруднення та багатьох інших факторів;

3) суми екологічного податку доповнилися, порівняно зі збором за забруднення навколишнього середовища, сумою податку за утворення радіоактивних відходів та сумою податку за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

У багатьох країнах світу напрацьовано значний досвід щодо вирішення еколого-економічних проблем природокористування, зокрема створено дієві незалежні організації і ефективний механізм правового регулювання охорони та раціонального використання природних ресурсів. Відомі моделі управління, які існують нині в Японії, США, деяких країнах Західної Європи можуть бути з успіхом адаптовані на сучасному етапі розвитку України.

На нашу думку, зміни у вітчизняному податковому законодавстві є важливим кроком на шляху до удосконалення регулювання природокористування в Україні. Вони спрощують процес отримання коштів до бюджету для подальшого їх використання на охорону навколишнього середовища, сприяючи реалізації основних положень екологічної політики країни.

Примітки:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010р. №2828-VI

2. Деркач М. Сталий розвиток – єдино правильний вибір на шляху реформ в Україні / Микола Деркач // Голос України. – 2010. – №137 (4887).

3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI

4. Про затвердження Інструкції про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища: спільний Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України і Державної податкової адміністрації України від 19.07.1999р. №162/379.

Nadija Vasylykiv

Lviv State Academy of Finance

FROM THE COLLECTION OF POLLUTION TO THE ENVIRONMENTAL TAX: THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS OF ENVIRONMENTAL GOVERNANCE IN UKRAINE

It was considered the question of the introduction of environmental taxes to change the fee for environmental pollution as a means of improving the effectiveness of environmental policy in Ukraine. Particular attention was paid to study the features of the calculation and payment of the tax.

Юлія Василюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.

Кожна держава з розвинутою ринковою економікою повинна мати так званий «кодекс», який містить усі нормативно-правові акти, котрі регулюють податкову сферу країни. Україна зробила важливий крок до розвитку, прийнявши Податковий кодекс.

Основне завдання податкового кодексу вважається проведення податкової реформи, спрямованої на розвиток економіки і стимулювання бізнесу до збільшення обсягів виробництва, що у перспективі призвело б до зростання надходжень до бюджету. Відповідно при зменшенні податкового навантаження, багато підприємств вийшло б «з тіні». Однак не всі науковці погоджуються з даним твердженням.

З 1 січня по 1 березня 2011 року зріс рівень безробіття на 13,2 %. Цей показник характеризує негативну сторону прийнятого документу. Оскільки держава має допомагати і створювати усі необхідні умови для покращення зайнятості в країні. Ця негативна тенденція свідчить про те, що кодекс не полегшує, а навпаки – погіршує стан самозаниятих осіб і підприємств.

Зниження податку з прибутку підприємств має на меті знизити податкове навантаження на підприємства. Не варто забувати, що податок на прибуток підприємств є одним із важливих податків країни, за рахунок якого формується значна частка державного бюджету. Оскільки з 1 квітня 2011 року податок на прибуток підприємств становить 23%, тобто на 2 % менше, очікується, що державний бюджет недоотримає 1,5млрд.грн. І в подальшому податок буде зменшуватись. Однак, це має стимулювати підприємства до збільшення виробництва і покращення своїх власних ресурсів. Також буде знижено ставку ПДВ до 17% у 2014 році. Не врегульованим залишається питання відшкодування ПДВ. Кількість платників податку, які мають таке право на разі зафіксовано - 24 особи. Станом на 1 березня 2011 року кількість платників ПДВ становить 272 920 осіб, із них юридичних - 243 543 (89,2%), та фізичних осіб - підприємців - 29 377 (10,8%). Тобто, осіб, які мають право на відшкодування ПДВ поки що дуже мало.

Суттєвим мінусом вважається збільшення штрафних санкцій, які відповідно допоможуть наповнити державний бюджет країни. Розширилась кількість ситуацій і кількість підстав, у яких проводяться перевірки, в тому числі і позапланові.

За даними Державної Податкової Адміністрації : станом на 1 березня 2011 року в органах державної податкової служби України перебувають на обліку 3 894 352 платника податків, з них 1 162 427 - юридичних осіб та 2 731 925 фізичних осіб - підприємців. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року кількість платників податків збільшилась на 2,7%, у тому числі юридичних осіб - на 3,3%, та фізичних осіб - підприємців - на 2,5%. Отже, можна сказати, що не зважаючи на мінуси Податкового кодексу і на зростання рівня безробіття, кількість платників податків збільшується. Це і мало на меті прийняття Податкового кодексу – збільшення кількості платників і виходу їх з тіні.

Економіка України та її розвиток не мають аналогів у світі. І кожна дія, яка спрямована на впорядкування та покращення економічної ситуації в країні не може сприйматися як цілком позитивно чи навпаки. Не можна не погодитись, що Податковий кодекс має свої недоліки. Однак дія – це краще, ніж просто бездіяльність. Якщо з роками і набутим досвідом, дебатами намагатись покращити вже прийнятий документ, вносити відповідні поправки і корегування, то наша країна змогла б досягти відповідного рівня розвитку.

Примітки:

1. <http://ua.for-ua.com/authornews/2010/11/16/070120.html>
2. <http://kchp.com.ua/novoe/persh-nasl-dki-d-podatkovogo-kodeksu.html>

Julia Vasyliuk

Ivan Franko National University of L'viv

OVERVIEW OF THE RESULTS OF THE UKRAINIAN TAX CODE

Ukraine made an important step towards adopting the Tax Code. The main thing of the tax code is a tax reform that have to help to encourage business to increase production, which might help to fill the budget. There are some disadvantages in this document. For example, from January 1 to March 1, 2011 unemployment soared to 13,2%. This indicator characterizes the negative sides of the Tax Code. Positive factor is that the number of taxpayers increased on 2,7% compared with last year. However the action is better than nothing. We have to try to make the Tax Code better with years passing and than our country can reach the appropriate level of the development.

Юлія Вашай

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Поглиблений аналіз економічної безпеки держави слід здійснювати у розрізі її складових. Базовим при цьому є визначення індикаторів у реальному та фінансовому секторах економіки.

Реальний сектор економіки — це галузі економіки, що виробляють матеріально-речовий продукт, нематеріальні форми багатства і послуги, за винятком операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, що не відносяться до даного сектора [1].

Тісний взаємовплив цих секторів не викликає заперечень. Проте, без належних передумов забезпечення належного рівня економічної безпеки реального сектора, вважаємо не можна досягнути безпеки фінансового сектора.

Геєць В.М. до складових безпеки реального сектора економіки включає такі складові: техніко-виробничу, енергетичну, технологічну, воєнно-економічну, продовольчу безпеку [2, с.492-496].

У розрізі наведених складових можна виокремити наступні чинники, що впливають на рівень безпеки реального сектора економіки.

Таблиця

Чинники впливу на безпеку реального сектора економіки

Складова безпеки	Чинники впливу
Техніко-виробнича	Рівень розвитку технології
	Стан організації виробництва
	Рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури
	Стан інформаційного забезпечення виробничих процесів
	Можливість доступу до необхідних ресурсів
Енергетична	Забезпеченість енергетичними ресурсами
	Співвідношення власних і зовнішніх енергетичних ресурсів
	Стан залежності від одного постачальника енергетичних ресурсів
	Рівень енергомісткості виробництва
Технологічна	Стан технологічної бази
	Рівень розробки науково-технічних програм
	Рівень розвитку вітчизняного наукового потенціалу та фундаментальних наукових досліджень
	Рівень залежності від зовнішніх науково-технічних розробок
Воєнно-економічна	Рівень наукомісткості виробництва
	Технічний рівень оборонної промисловості
	Стан кадрового забезпечення оборонної промисловості
	Стан озброєння воєнно-промислової галузі
Продовольча	Стан агропромислового комплексу
	Рівень платоспроможності населення
	Стан забезпеченості продуктами харчування вітчизняного виробництва
	Наявність і рівень продовольчого запасу
Екологічна	Рівень розвитку сільського господарства
	Частка в структурі ВВП енергоємних галузей
	Кількість та обсяги діяльності підприємств, що здійснюють викиди в навколишнє середовище
	Рівень розвитку екологічних технологій

Виходячи із сутності реального сектора економіки, головними передумовами рівня економічної безпеки держави, є:

- структурна побудова реального сектора економіки;
- обсяги виробництва продукції;
- рівень енергоємності виробництва;
- рівень розвитку науки і технологій;

- рівень забезпеченості попиту товарами, продукцією вітчизняного виробництва.

Врахування дії наведених чинників дозволяє здійснювати моделювання рівня економічної безпеки реального сектора економіки.

Примітки:

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. [5-е изд., перераб. и доп.] — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
2. Перехідна економіка / [Гець В.М., Панченко С.Г., Лібанова Е.М. та ін.] / за ред. В.М. Гейця. К.: Вища школа, 2003. — 591 с.

Yulia Vashai

Ivan Franko National University of L'viv

THE ECONOMIC SECURITY OF THE REAL ECONOMY

The article deals with the components of the real security sector of economy and the factors that affect them

Ольга Венгер

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА СУТЬ ФАКТИЧНИХ І КАСОВИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті розглянуто та узагальнено суть касових та фактичних видатків бюджету, економічне значення та особливості обліку

Неухильний поступовий розвиток економіки України не зменшує пильної уваги суспільства та органів державної влади до провідної ланки державних фінансів – бюджетної сфери, в якій задіяні близько третини працездатного населення країни. Важливою умовою ефективного функціонування національної економіки є раціональне й економне використання коштів.

В Україні функціонує понад 140 тис. бюджетних установ, тобто неприбуткових установ, організацій та закладів, визначених Конституцією України і створених у встановленому порядку органами державної влади, влади АР Крим чи органами місцевого самоврядування.

Згідно з Бюджетним кодексом бюджетна установа – це орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа або організація, створена в установленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів.

Діяльність бюджетних установ спрямована на забезпечення низки соціально-економічних потреб держави, а результатом діяльності є надання різноманітних послуг чи продукції.

Бухгалтерський облік в бюджетних установах є системою контролю за наявністю та рухом бюджетних та позабюджетних коштів, будується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну та інформаційну функції, має певні особливості. Найбільш специфічними об'єктами в обліку установ є видатки, доходи і результати виконання кошторису.

Організація обліку бюджетних видатків, поділ їх на фактичні та касові є дуже актуальною темою, адже облік видатків є найскладнішим та найвідповідальнішим, потребує найскладнішої розробки й опрацювання. Це також підтверджує і друга назва системи – бухгалтерський облік виконання кошторису доходів та видатків.

Видатки бюджетних установ, які вони здійснюють в процесі надання нематеріальних послуг, за економічним змістом відрізняються від витрат господарсько-розрахункових підприємств та організацій.

Видатки — один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій підтверджує, що в Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних проблем використання видатків, виходячи з їх розподілу на касові та фактичні. Окремі напрями згаданих досліджень відображені в роботах зокрема С.В. Свірко, Р.Т. Джоги, В.В. Собко, В.Т. Александрова, О.І. Ворони, В.Ф. Палія, П.К. Германчука, П.Й. Атамаса, І.І. Поклада, М.Д. Врублевського, Л.В. Нападовської, Ю.В. Пасічника. Проте поки що не вирішеними залишається низка питань, таких як: відсутність науково обґрунтованих підходів до процесу розподілу видатків на касові та фактичні, що обумовлює об'єктивну необхідність розроблення й впровадження теоретичних та методичних положень з формування і вдосконалення обліку касових та фактичних витрат. Професійні економісти та бухгалтери останніми роками приділяють значну увагу питанням удосконалення організації та ведення бухгалтерського обліку в установах, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

Не дивлячись на розробку низки теоретичних і практичних положень щодо обліку видатків бюджетних установ, на мою думку, недостатньо уваги приділяється проблемам їх сутності і визнання, раніше не досить великої уваги приділяли таким питанням як аналізу видатків бюджетних установ як основи для прийняття безпомилкових рішень та зменшення фінансових ризиків, а також поділ видатків на касові та фактичні.

Проте ці питання набувають особливої актуальності з огляду на поширення ринкових відносин у бюджетну сферу України та реформування вітчизняної облікової системи.

Метою статті є розкрити проблеми бухгалтерського обліку фактичних і касових видатків бюджетних установ. Обґрунтувати доцільність поділу видатків на касові та фактичні.

Бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки які за економічним змістом відрізняються від видатків суб'єктів підприємницької діяльності.

Існують різні терміни тлумачення терміну «видатки».

Так Александров В.Т. наводить таке визначення видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів.

Лондаренко О.О. зазначає, що видатки бюджетних установ є централізованими видатками, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету (державного або місцевого). Вони є прямими цільовими видатками держави, що забезпечують її безперерйне функціонування і відображають економічні відносини, що пов'язані з розподілом і перерозділом частини національного доходу, яка концентрується в бюджеті.

Джога Р.Т. відмічає, що під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, а тобто не створюють і не компенсують фінансові вимоги і поділяються на відплатні (обмінюються на товари чи послуги) і не

відплатні (односторонні). До видатків не відносять: платежі в рахунок погашення державного боргу (класифікація, як фінансування). Видатки бюджетних установ включають фактичні витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів на отримання установи та її статутну господарську діяльність.

Атамас П.Й. під видатками розуміє суму коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом.

Поняття видатки також конкретизує у Бюджетному кодексі, в якому визначено що їх слід визнавати як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

Правильність обліку видатків бюджету забезпечується єдністю системи бюджетного обліку, в основу якої покладено бюджетну класифікацію.

Залежно від джерел покриття видатки поділяються на: видатки загального фонду; видатки спеціального фонду

При визнанні видатків в обліку своєрідною особливістю є їх поділена залежно від етапу руху бюджетних коштів на касові та фактичні, це пов'язано з тим що, видатки на утримання установ не завжди відповідають видаткам самих установ.

Касовими видатками вважаються всі суми, видані установою банку чи органами Держказначейства з поточних бюджетних, реєстраційних рахунків шляхом як безготівкової оплати рахунків, так і готівковою. Пикладом є перерахування коштів дебіторам, сплачені податки в бюджет, отримана готівка в касу тощо.

Фактичні видатки — це дійсні видатки установи, оформлені відповідними документами, включаючи видатки за неоплаченими рахунками кредиторів, щодо нарахованої зарплати та стипендій. Вони відображають фактичне виконання норм затверджених кошторисом, є показником кінцевого виконання кошторису установи, тому при виконанні планового обсягу робіт вони повинні відповідати сумам асигнувань за кошторисом. Прикладом є списання витрачених матеріалів, врахована сума ПДВ при придбанні матеріалів, нарахована заробітна плата, внески до соціальних фондів тощо.

Касові та фактичні видатки найчастіше не збігаються у часі, оскільки в їх основу покладено різні принципи запису бухгалтерських операцій: для касових видатків — це касовий метод, за якого запис доходів і видатків здійснюється в момент отримання коштів, незалежно від періоду, до якого вони належать; для фактичних видатків — це метод нарахувань, за яким запис операцій здійснюється в момент їх визначення (нарахування), а не в момент фактичного витрачання (виплати) коштів.

Таке поєднання протилежних методів пояснюється жорстким обмеженням у витрачанні коштів установами і суцільним контролем з боку держави за використання коштів. Облік касових видатків забезпечує інформацію про касове використання кошторису та залишків не використаних асигнувань на кожну конкретну дату. Облік фактичних видатків дає можливість контролювати хід фактичного виконання кошторису видатків установи в цілому та дотримання встановлених норм за окремими статтями і структурними підрозділами. Облік фактичних видатків як і касових, ведеться за кодами економічної класифікації видатків.

Відповідно витрати установ визначається у період їх здійснення одночасно з визначенням доходів, для одержання яких вони були понесенні.

Відшкодування касових видатків відображається в момент зарахування на реєстраційний рахунок сум або перерахування коштів дебіторами згідно з платіжним дорученням. Фактичних — у момент їх здійснення відповідно до актів на списання, накладних, актів виконаних робіт, приймання-передачі, рахунків-фактурів тощо.

Таким чином видатки бюджетних установ відбивають, з одного боку джерела їх забезпечення — зазначені фонди (загальні і спеціальні), а з іншого боку — характеризують дві економічні категорії що визначають специфіку господарської діяльності бюджетних установ.

В умовах реалізації планового характеру доведення бюджетних асигнувань, а також враховуючи практику діяльності вітчизняних бюджетних установ, є необхідним обліковувати і визнавати у звітності видатки з використання методу нарахування і норм, характерних для Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що сприятиме уніфікації формування фінансових результатів одержувачів бюджетних коштів.

Це також надасть можливість відображати видатки в міру виникнення і споживання економічних вигод. Дозволить одержувати повну інформацію про державні активи і зобов'язання, відкриває можливості складання прогнозу впливу господарських операцій на фінансову стійкість, сприятиме розширенню управлінських можливостей.

В міжнародних стандартах для обліку витрат основним є принцип нарахування, який ґрунтується на відображенні їх в міру виникнення, а не в міру фактичного отримання або виплати грошових коштів.

Використання цього принципу передбачає:

- відображення операцій звітності того періоду, в якому вона була проведена;
- визначення операції на момент її здійснення;
- формування інформації про зобов'язання до отримання, а не тільки про фактично проведенні платежі та отримання доходи.

Основною проблемою реформування обліку в бюджетних установах є відсутність єдиних підходів до розробки дієвих механізмів удосконалення систему обліку з урахування вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, а також створені уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку.

Отже, реформування обліку повинно передбачати першочергові зміни підходів визначення і визнання у відповідності до міжнародної практики обліку видатків.

Порядок ведення обліку касових і фактичних видатків регулюється “Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ” та “Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ”, затвердженими ДКУ 10.12.1999 р. № 114.

Синтетичний облік касових видатків ведеться на субрахунках № 311 «Поточні рахунки на видатки установи» та № 321 «Реєстраційні рахунки» 3-го класу рахунків. Аналітичний облік касових видатків ведеться по кожному поточному чи реєстраційному рахунку в розрізі кодів функціональної та економічної класифікації.

Облік фактичних видатків ведеться на активному синтетичному рахунку № 80 «Видатки загального фонду» та його двох субрахунків: № 801 «Видатки з державного бюджету на утримання установи» та № 802 «Видатки з місцевого бюджету на утримання установи та інші заходи». Аналітичний облік фактичних видатків за субрахунками № 801, 802 у бюджетних установах ведеться в книзі № 294 за КФК та економічної класифікації, а в централізованих бухгалтеріях — в розрізі обслуговуваних установ в книзі № 309-б. При використанні ЕОМ складаються «Відомість обліку і аналізу фактичних видатків», «Зведена відомість фактичних видатків», «Відомість фактичних видатків по установах».

Касові і фактичні видатки нерозривно пов'язані між собою та мають взаємну ув'язку. Розподіл касових і фактичних видатків та одночасний взаємозв'язок між ними дозволяють при аналізі видатків одержати чіткішу картину використання бюджетних коштів, контролю за їх цільовим використанням.

Пов'язати касові видатки з фактичними в розрізі КЕКВ можна за формулою:

Касові видатки за рік(період) = Фактичні видатки за рік + Кредитовий залишок на початок року - Дебетовий залишок на початок року - Кредитовий залишок на кінець року + Дебетовий залишок на кінець року.

Пов'язуючи подібним чином касові та фактичні видатки за всіма КЕКВ та окремо по видатках, здійснених за рахунок доходів загального фонду бюджету і спеціального фонду бюджету (щодо кожного виду доходів), можна не тільки одержати уявлення про причини невідповідності сум касових та фактичних видатків за рахунок впливу дебіторсько-кредиторської заборгованості або залишків матеріальних цінностей на початок та кінець періоду, за який провадиться ув'язування, а й виявити свої помилки.

У сучасних умовах фактичні видатки часто перевищують касові, бо не завжди фінансування з бюджету дає змогу вчасно погасити заборгованість із зарплати, за енергоносії та інші господарські втрати бюджетних установ. Порівняння касових і фактичних видатків із сумами одержаного фінансування за відповідними кодами економічної класифікації видатків створює можливість контролю з боку держави (в особі відповідних розпорядників коштів, фінансових органів та органів Державного казначейства) за станом виконання кошторису доходів і видатків, розрахунків з працівниками, постачальниками, різними кредиторами, за доцільністю використання виділених коштів згідно з їх цільовим призначенням.

Таке порівняння уможливило виявлення фактів порушення фінансової дисципліни, безпідставного, нецільового використання державних коштів.

Необхідно зауважити, що касові видатки бюджетних установ, які фінансуються через органи Державного казначейства, обліковуються двоюко: в органі казначейства (при списанні коштів з реєстраційного рахунка установи) і безпосередньо в установі (при отриманні виписки органу казначейства з реєстраційного рахунка). Тому, можливо, у майбутньому (при повному впровадженні в бюджетну сферу фінансування через органи казначейства) необхідність ведення обліку касових видатків в бюджетних установах відпаде, а відтак значно зменшиться обсяг звітних показників про виконання кошторису видатків. Порівняльний аналіз касових і фактичних видатків та фінансування можна здійснювати у встановлені строки шляхом порівняння органів казначейства про касові видатки та звітності установи, про фактичні видатки між собою та із затвердженим кошторисом. Такі перспективи стануть доволі реальними при впровадженні в бюджетних установах автоматизованого обліку видатків з використанням персональних ЕОМ.

Розподіл видатків на касові та фактичні, їх облік і аналіз дасть змогу посилити контроль над витрачанням бюджетних коштів, підвищити економію за рахунок зменшення витрат, покращити процедуру планування майбутніх витрат та аналізу видатків минулих років за окремими видами класифікації.

У процесі реформування бюджетної класифікації видатків необхідно враховувати як міжнародну практику обліку діяльності державного сектора, так і економічні реалії розвитку України.

Удосконалення обліку, посилення його контрольних функцій за господарською та фінансовою діяльністю установи – основний шлях покращення дотримання фінансово-бюджетної дисципліни. Відображаючи всі операції, пов'язані з освоєнням кошторису видатків бухгалтерській облік дозволяє не тільки систематично зіставляти їх з плановими показниками а ще й виявляти відхилення фактичних видатків від планових визначити найголовніше напрямки видатків та підвищувати рівень бюджетного кошторисного планування в цілому. Висока якість облікової інформації створює умови ефективної реалізації всіх без винятку функцій управління.

Отже, у процесі діяльності бюджетних установ необхідно дотримуватися чіткої регламентації і дотримання всіх чинних норм, що забезпечить використання розпорядниками бюджетних коштів належного їх цільового направлення за чітко визначеними видатками.

Примітки:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-е вид., доп. і перероб. – Ж.: ПП
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2-х т. / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій]; За заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ. – 2005. – Т. 1. – 616 с.
4. Бюджетний кодекс України <http://zakon.rada.gov.ua>.

Venger Olga

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND MERITS OF ACCOUNTING AND CASH ACTUAL EXPENDITURE BUDGET AGENCIES

The article reviews and summarizes the essence of cash and actual budgets, economic value and accounting features.

Віктор Веромейчиков

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Становлення ринкового механізму в Україні сприяє розвитку та більш повній реалізації інтересів підприємств в процесі виробництва та реалізації товарів та послуг. При цьому, результат їх діяльності (частка ринку, якість продуктів, що випускаються, витрати виробництва, ціни в галузі, прибуток та ін.) залежить, у першу чергу, від активних дій підприємств на ринку й від стану їх взаємодії з зовнішнім середовищем. У взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем завжди існують як можливості для розвитку підприємства, так і протиріччя, обумовлені різною спрямованістю інтересів. Існування цих протиріч є потенційним джерелом викликів, небезпек та загроз діяльності підприємств. В цих умовах захист власних економічних інтересів та забезпечення їх реалізації на стратегічному інтервалі часу є актуальною проблемою економічної безпеки підприємства, що потребує теоретичного та практичного опрацювання.

Питанням забезпечення економічної безпеки на різних рівнях: держави, регіонів та підприємств присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених та практиків: Гейця В. М., Клебанової Т. С., Васильців Т. Г., Варналія З. С., Жалійла Я. О., Черняка О. І, Бланка І. О та інших.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як складну динамічну систему, яка забезпечує стійке функціонування і розвиток підприємства за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів підприємства в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. Значний інтерес становить виявлення сигналів, які позитивно і негативно впливають на результати функціонування підприємства. До останніх належать загрози функціонування підприємства, під якими розуміють сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них.

Загроза економічній безпеці є певним збитком, узагальнений показник якого характеризує ступінь зниження економічного потенціалу підприємства. Різноманіття процесів, які відбуваються на підприємстві, визначає досить широкий спектр загроз, які впливають на його функціонування. Тому для більш зручного розуміння сутності загроз, їх наслідків, та заходів необхідних для їх нівелювання використовується групування.

Здійснений аналіз підходів до класифікації загроз економічній безпеці підприємства дає змогу виділяти такі класифікаційні ознаки: рівень ієрархії управління; походження загрози (зовнішні, внутрішні); сфера життєдіяльності підприємства; систематичність прояву; тривалість впливу; ступінь керованості; рівень впливу на ефективність функціонування підприємства [1, 2, 4].

Рівень ієрархії управління формує загрози, що відображають існуючу структуру національної економіки. За цією ознакою виділяються загрози економіки загалом (національна безпека), регіону як територіального утворення (регіональна безпека) і підприємства як основного структурного елемента економіки країни (безпека підприємства). Зазначені загрози, з одного боку, взаємозалежні між собою, зумовлюють одна одну, але, з іншого боку, дуже автономні. Це визначається складними підпорядкованими зв'язками, що характерні для держави, регіонів і підприємств.

Економічні загрози підприємства різні не тільки за своїм змістом і виникненням, але і за систематичністю прояву. Тому їх варто поділяти на: 1) систематичні загрози, котрі, раз виникнувши, існують завжди і постійно справляють свій вплив на діяльність підприємства (динамічність зміни законодавства, підвищення конкуренції і т. ін.); 2) несистематичні загрози, що справляють свій вплив на діяльність підприємства стохастично (сезонні зміни попиту на продукцію, загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин із постачальником, нестабільність діяльності дилерської мережі й т. ін.).

За тривалістю впливу на функціонування і розвиток підприємства загрози поділяють на довго-, середньо- і короткотермінові. Такий розподіл відображає тривалість прояву наслідків, що є результатом прояву впливу загрози.

Класифікація загроз на керовані та некеровані відображає можливість локалізації підприємством їхніх наслідків. На керовані загрози можливе здійснення прямого впливу з боку керівництва підприємства з метою зміни рівня впливу загрози. Такий вплив здійснюється за результатами моніторингу економічної безпеки підприємства і виражається в комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів та інституціональних перетворень.

Некеровані загрози не підлягають прямому впливу. Вони відображають загрози загального рівня розвитку ринкових відносин у країні, а тому керівництву підприємства обов'язково необхідно враховувати їх у своїй діяльності. Прикладами некерованих загроз є монополізація економіки країни, захоплення частини ринку іноземними компаніями і транснаціональними корпораціями, динамічність зміни законодавства, високий рівень корупції тощо.

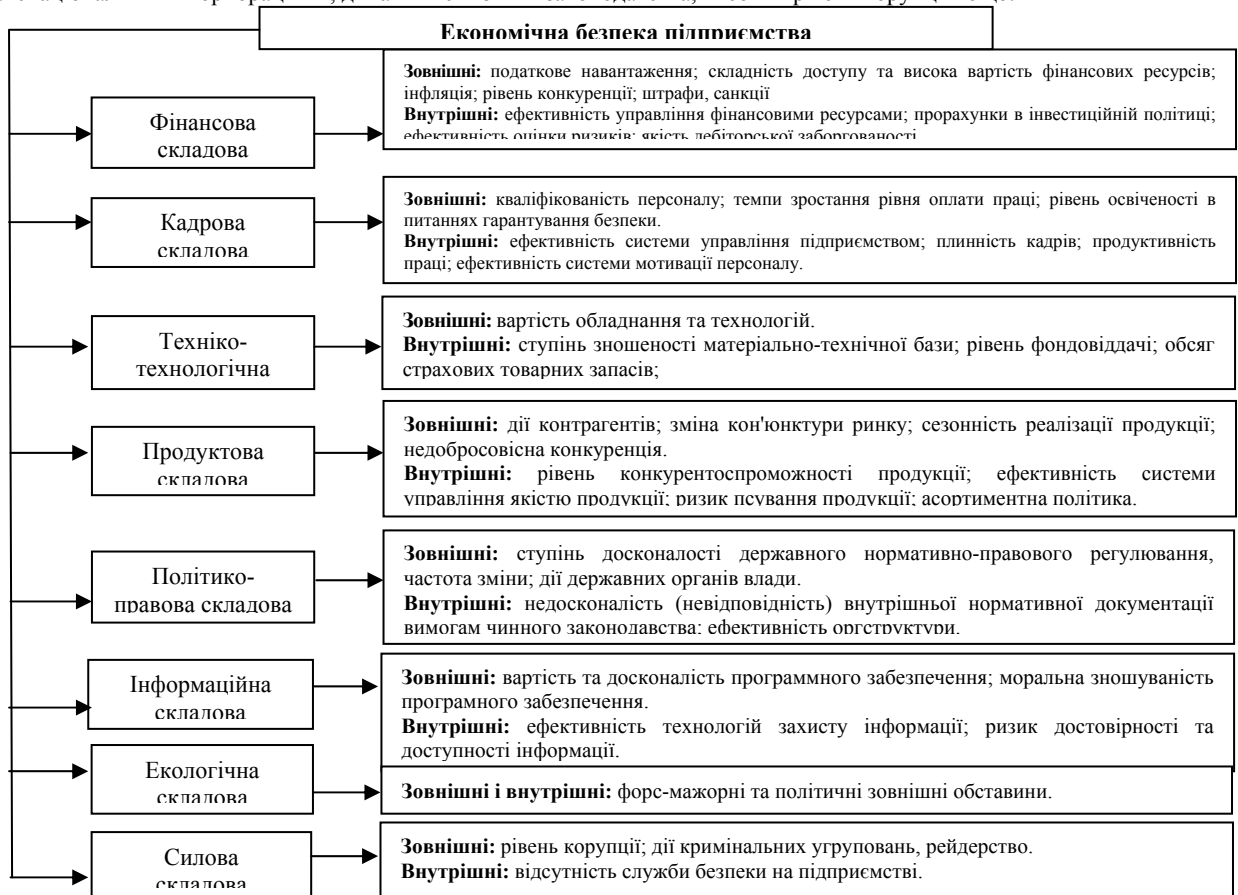


Рис. 1. Фактори впливу на економічну безпеку підприємств за її структурними складовими

Залежно від рівня кризи, спричиненої дією того чи іншого дестабілізаційного чинника, загрози варто класифікувати на такі, що зумовлюють труднощі, значні та катастрофічні.

Класифікація економічних загроз за ознакою "сфера життєдіяльності підприємства" базується на структурно-функціональному підході до розуміння терміна "економічна безпека". Класифікація охоплює сім основних ресурсів, за допомогою яких підприємство виконує місію свого існування. Доцільність такого поділу загроз засновано на необхідності ретельнішого вивчення специфічних особливостей та процесів, які відбуваються в окремій сфері життєдіяльності підприємства, і можливості розроблення спеціальних управлінських рекомендацій щодо локалізації загроз і підвищення безпеки.

Стан економічної безпеки підприємства, а також її рівень визначаються під впливом багатьох чинників. Усі чинники впливу на економічну безпеку суб'єкта господарювання можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Сутність цих загроз виражається вже в їхній назві і відображає джерело формування загрози – з боку зовнішнього для підприємства середовища і внаслідок помилок і прорахунків, допущених керівництвом підприємства. Якщо внутрішні загрози прямо залежать від ефективності системи управління підприємством і, отже, можна їх вчасно виявити та локалізувати, то зовнішні загрози, що відображають загальне економічне становище в країні, у деякій їхній частині локалізувати не можна. У цьому випадку доцільним є створення системи спостереження за проявом цих загроз та їх врахування у своїй діяльності [3, 5].

Виділяють 8 головних структурних складових економічної безпеки підприємства, кожна група чинників впливає як на безпеку підприємства загалом, так і на кожну з її структурних складових окремо (рис. 1).

Отже, у науковій літературі фактори впливу на стан економічної безпеки підприємства ототожнюються із загрозами. Вчені визначають широкий спектр факторів (загроз) та дотримуються думки, що найголовнішим є поділ на внутрішні та зовнішні фактори. Врахування зазначених загроз та чинників набуває важливого значення в практичній діяльності українських підприємств та потребує відповідного інституційного забезпечення.

Примітки:

1. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. А., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятий: Подходы и принципы. – М.: «Ось-89», 2007. – 208 с
2. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І., Баженова О. В. та інші. Моделювання економічної безпеки: держави, регіону, підприємства: Монографія/За ред. В. М. Геєця. — Харків: ІНЖЕК, 2006. — 239 с.
3. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Монографія. – К., 2010.
4. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 256с.
5. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: Монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. інт. пробл. Між нар. безпеки. – К.: НУПМБ, 2009. – 357 с.

Veromeychykov Victor

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE MAIN THREAT AND FACTORS OF IMPACT TO ECONOMIC SECURITY ON UKRAINIAN ENTERPRISES

Determined the economic security of enterprises and highlighted the main threats of it that Ukrainian enterprises may face with. In article listed and analyzed main external and internal factors that have the greatest impact to economic security on Ukrainian modern enterprises.

Роман Виговський

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Початок ХХІ ст. знаменувався різким зростанням банківського капіталу, укрупненням фінансових інститутів й загостренням конкуренції в банківському бізнесі. Ці процеси детерміновані глобалізацією світової економіки.

Під впливом інтеграції і технічних нововведень сформувалися досить сприятливі умови для підвищення мобільності капіталів (поява транснаціональних банків, глобальних інтегрованих ринків тощо). Інтернаціоналізація фінансово-кредитної інфраструктури спричинила створення транснаціональних банків (ТНБ), які стали одними з головних суб'єктів сучасної глобальної фінансової системи. Саме ТНБ істотно прискорюють процеси глобалізації, формують глобальні стратегії, Характерними рисами яких є об'єднання капіталів, злиття, взаємні придбання активів, створення глобальних маркетингових конкурентних стратегій і систем глобальних кореспондентських відносин і рахунків. У результаті формуються такі великі інтегровані фінансові системи, у порівнянні з якими національні території і держави починають виступати як другорядні підлеглі системи.

На нашу думку, Україна приваблює іноземні ТНБ такими факторами як жорстка конкуренція на національному ринку, уповільнення зростання депозитної бази та обмеженість прибутків на західному ринку. Також Україна має значний потенціал для розвитку ТНБ у зв'язку з недорозвиненістю фінансового ринку як приймаючої країни, недостатньою кількістю запропонованих банківських продуктів та послуг національними фінансовими установами та можливість високого рівня прибутків.

Останнім часом на ринку України спостерігається активна експансія банківського сектору іноземними банками. Проникнення західного фінансового капіталу здійснюється через купівлю акцій, поглинання (придбання) місцевих банків і перетворення їх на дочірні фінансові установи або створення небанківських структур. Для цього є об'єктивні передумови - привабливий рівень дохідності в банківському секторі України, макроекономічна та структурна розбалансованість економіки, відсутність достатньої кількості надійних фінансових посередників.

Показово, що на сьогоднішній день найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з колишніх метрополій - Росії та Австрії. (див. рис.1). Спільність історичного минулого і геополітичні амбіції урядів даних держав безперечно відіграли свою роль в процесі захоплення українського банківського ринку.

Вихід на ринок фінансових послуг України провідних міжнародних фінансових компаній – це прояв на теренах нашої країни тенденції глобалізації фінансових ринків, підтвердження значної прибутковості банківського бізнесу та потенційних можливостей економіки України.

На даний момент українські банки намагаються успішно конкурувати з банками з іноземним капіталом і ця тенденція буде спостерігатись найближчим часом. Проте, процеси глобалізації, створення в Україні сприятливого інвестиційного та політично стабільного клімату зумовлять охоплення українського банківського ринку іноземними банками, причому контролювати ринок будуть лише кілька найбільш потужних.

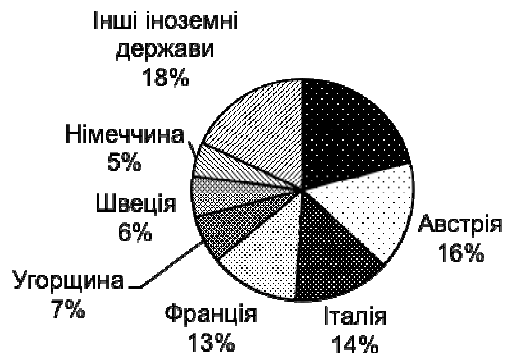


Рисунок 1. Розподіл банківських активів України, що контролюються нерезидентами на 1.01.2010, за часткою в загальних іноземних активах, %

Джерело: складено автором за матеріалами: <http://www.bank.gov.ua/>;

На нашу думку, для удосконалення функціонування українського банківського сектора велике значення має вивчення закордонного досвіду діяльності ТНБ. Одним з найбільш доступних для українських банків напрямків діяльності, який можна перейняти українським банкам у ТНБ, є механізм кредитування промисловості і форми участі банків в промислово-фінансових групах.

Українські банки повинні активно використовувати різноманітний досвід діяльності ТНБ різних країн, шляхи формування ними організаційних структур, застосування передових інформаційних технологій, основи менеджменту і маркетингу, організацію операцій.

Серед найбільших міжнародних банків, які працюють в Україні шляхом створення дочірнього банку або часткової участі в капіталі вітчизняних банків можна віднести «Reiffeisenbank», «Calyon Bank», «ING Bank», «Citigroup», «HVB Bank», «BNP Paribas», «Сбербанк России» та інші. Іноземні банки також ведуть переговори з провідними вітчизняними банками щодо можливості їх придбання. Присутність ТНБ в Україні мають такі переваги як розширення можливостей банківського сектору та впровадження банківських новітніх технологій.

Примітки:

1. Офіційний веб-сайт національного банку України/інтернет ресурс/www.bank.gov.ua;
2. Перспективи розвитку світової економіки/інтернет ресурс/www.developmentgateway.org

Vygovsky R. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE ROLE OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE CURRENT ECONOMY OF UKRAINE

In this article, the author has studied the economic situation in the banking sector of Ukraine, namely the role of transnational banks in transformation processes.

Were processed by statistical information from the National Bank about the increasing the share capital of foreign banks in domestic financial institutions and how it affects on the development of Ukraine as a whole.

The author highlighted the positive aspects of the presence of TNB in Ukraine, their further development and opportunities. Also mentioned the countries which have placed their capital in our state.

Соломія Винницька

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНТРАКТНА ФОРМА НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Контрактна форма трудового договору є основою у всіх країнах світу в багатьох галузях і видах діяльності.

Контракт — письмова угода, договір, за яким сторони, що його уклали, мають взаємні зобов'язання.

Відповідно до статті 21 Кодексу законів про працю України контракт є особливою формою трудового договору, в якому строк його дії, права, обов'язки і відповідальність сторін, умови матеріального забезпечення і організації праці працівника, умови розірвання договору можуть встановлюватись угодою сторін [1, с. 2].

В узагальненому вигляді особливість контракту як виду трудового договору полягає в тому, що він є одночасно і юридичною формою найму працівників, і формою, що регламентує трудові обов'язки й права, та формою, яка визначає умови оплати праці.

Контракт на відміну від трудового договору, оформляється письмово у двох примірниках, і на його основі видається наказ адміністрації. Одночасно працівника знайомлять з умовами праці, колективним договором, правилами внутрішнього розпорядку.

Контракт завжди є строковим. У ньому на відміну від звичайного трудового договору, дається як поелементна характеристика обов'язків працівників, так і визначається конкретний результат, якого треба досягти.

Різниця між договором з підряду й трудовим договором, чи контрактом полягає в наступному:

укладання і виконання договорів регулюється різними галузями права: цивільним і трудовим, що відрізняються обсягом прав і обов'язками сторін; предметом трудового договору є сама діяльність: виконання роботи за спеціальністю, кваліфікацією або посадою, коло обов'язків визначається тарифно-кваліфікаційними довідниками, посадовими інструкціями і конкретизується в контракті.

Трудовий контракт являє собою узгодження між організацією і працівником, згідно з яким працівник зобов'язується виконувати роботу відповідно до своєї спеціальності, кваліфікації або посади з підпорядкуванням внутрішньому трудовому

розпорядку, а організація зобов'язується виплачувати заробітну плату, забезпечувати умови праці, передбачені законодавством України та діючими угодами.

В контракті містяться положення про взаємні права, обов'язки і відповідальність сторін, конкретизуючи окремі з них відповідно до конкретного працівника.

Контракт має таку типову структуру:

- загальні положення (сторони, термін дії, умови, термін випробувань);
- обов'язки працівника;
- обов'язки підприємства (умови праці, соціальні гарантії, винагороди);
- відповідальність сторін;
- умови і порядок призупинення дії контракту;
- порядок вирішення трудових конфліктів.

Контрактна система найму працівників дозволяє закріпити трудові відносини з окремим, конкретним виконавцем: йому встановлюється обсяг роботи, який тільки він має виконувати за певний період часу і форми винагороди за виконання.

Предметом контракту може бути виконання визначеної роботи для досягнення конкретного результату, або виконання протягом терміну дії контракту визначених функцій.

Завданням контракту є створення і закріплення індивідуальних умов праці за виконавцем чи їх групою. В контракті точно обумовлюються місце, рід і термін роботи, режим праці та відпочинку, технічне забезпечення праці, обов'язки адміністрації відносно оплати і соціальних пільг, можливості підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників, відповідальність за невиконання обов'язків, збереження комерційної таємниці [2, с. 165].

Згідно з трудовим законодавством України трудові договори (контракти) можуть заключатися в трьох варіантах: на невизначений термін; певний термін, не більше 5 років; на час виконання певного виду діяльності.

Після закінчення терміну контракту, або дострокового виконання роботи за контрактом, трудові відносини між роботодавцем і найманим працівником припиняються. При цьому в трудовій книжці робиться запис: « звільнений у зв'язку із закінченням терміну контракту».

Розірвання контракту можливе за таких умов:

- за узгодженням сторін, при цьому не має значення, кому (адміністрації чи працівнику) належить ініціатива припинення дії контракту;
- за вимогою працівника у випадку його хвороби, порушення адміністрацією законодавства про працю, колективного договору чи інших поважних причин;
- за вимогою адміністрації.

Розірвання контракту за ініціативою адміністрації допускається тільки у випадках порушення умов контракту або діючого законодавства. Працівник може бути звільнений, якщо він не відповідає вимогам робочого місця чи посади. Звільнення повинно бути підтверджено конкретними фактами невідповідності працівника робочому місцю (невиконання норм).

Контракт може бути розірваний у зв'язку з систематичним порушенням трудового розпорядку, передачі комерційної таємниці, виявленням крадіжок. Слід відмітити, що в контракті потрібно чітко оговорити інформацію про дані, які є комерційною таємницею.

Таким чином, для правового механізму усунення економічних, юридичних та організаційних обмежень, що перешкоджають вільному продажу громадянами своєї робочої сили, варто застосовувати контрактну систему найму працівників. Також широко застосовувати на підприємствах і в організаціях різних форм власності, зокрема, в закладах освіти, науково-дослідних інститутах та засобах масової інформації.

Примітки:

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про застосування контрактної форми трудового договору з керівником підприємства, що є у державній власності" від 19 березня 1993 р. // ЗП України. — 1993. — №6. — Ст. 121.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. — К., Кондор. — 2003. — 296с.

Solomiia Vynnytska

Ivan Franko National University of L'viv

CONTRACT FORM OF STAFF RECRUITMENT IN THE PERFORMANCE OF THE MODERN ORGANIZATION

Contract form of the employment agreement forms the basis of many industries and activities all around the world.

Тарас Винничук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми та актуальність її дослідження. Прибуток відіграє ключову роль у діяльності будь-якого підприємства і соціально-економічному розвитку країни в цілому. Важливим питанням для підприємств є досягнення не тільки відповідного рівня величини прибутку, а й раціональне управління та розподіл прибутку, що є важливою складовою загального менеджменту підприємства. Таким чином, вдосконалення системи управління прибутком підприємства дозволяє знайти раціональні шляхи його зростання. Окрім того в ринкових умовах на підприємствах для досягнення умови стійкої конкурентоспроможності, вирішення питання модернізації, інновацізації виробництва та забезпечення необхідного розміру прибутку потрібно запровадити ефективну систему управління фінансовим результатом.

Виходячи з актуальності даної теми, метою дослідження є висвітлення окремих підходів до управління прибутком підприємства, спрямованих на розробку та реалізацію конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

Управління прибутком базується на якісних характеристиках його формування, розподілу та використання та враховує принципи системності, інноваційності, науковості, інформативності. Управління прибутку безпосередньо спрямоване на зростання економічної ефективності розвитку виробництва. «Розробляючи концепцію управління якістю кінцевого фінансового результату підприємства, варто спершу повністю розкрити сутність категорії «якості прибутку», що являє собою комплексну характеристику прибутку підприємства, що пов'язана з його формуванням, розподілом, використанням та оцінкою кваліфікації робітників, організаційно-технічного рівня виробництва та рівня їх ефективного використання». [2, с.112]

«Варто відмітити, що метою оцінки якості прибутку є визначення оптимального формування та розподілу прибутку підприємства і забезпечення на цій основі: 1) раціональності джерел фінансування розвитку виробництва; 2) інновацізацію підприємства; 3) поточну і стратегічну конкурентоспроможність підприємства».[4, с.108]Таким чином, категорія «якості прибутку» є похідною від соціально-економічних і техніко-технологічних умов розвитку підприємства, що свідчить про пряму залежність інновацізації виробництва з системою його управління та якістю прибутку.

Загальну діяльність підприємства (всі види діяльності підприємства разом: операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства) треба оцінювати за показником якості прибутку, що базується на величині ЕВІТ (прибутку підприємства до сплати відсотків за позичками та податків), а також сукупного капіталу (валюта балансу підприємства):

$$\dot{I}_{\beta\dot{I}t}^K = EBIT_t - K_{\hat{\alpha}\hat{\sigma}.(t-1)} \times K_t, \quad (1)$$

де $\dot{I}_{\beta\dot{I}t}^K$ - показник якості прибутку в періоді t, визначений за величинами $EBIT_t$ і сукупного капіталу; $EBIT_t$ - прибуток підприємства до сплати відсотків за позичками та податків у періоді t;

$K_{\hat{\alpha}\hat{\sigma}.(t-1)}$ - коефіцієнт ефективності підприємства, який визначено на базі величини $EBIT$ і сукупного капіталу для періоду (t-1), K_t - сукупний капітал.

Якщо оцінка якості прибутку підприємства стосується безпосередньо інтересів власників (власника), то в основу цього показника потрібно покласти величини ЕАТ (прибутку підприємства після відрахування відсотків за позичками і податками), а також власного капіталу:

$$\dot{I}_{\beta\dot{I}t}^{\hat{A}K} = EAT_t - K'_{\hat{\alpha}\hat{\sigma}.(t-1)} \times \hat{A}K_t, \quad (2)$$

де $\dot{I}_{\beta\dot{I}t}^{\hat{A}K}$ - показник якості прибутку підприємства в t-му періоді, визначений за показниками EAT_t і власного капіталу $\hat{A}K_t$; $K'_{\hat{\alpha}\hat{\sigma}.(t-1)}$ - коефіцієнт ефективності підприємства, який визначений на базі показників EAT і власного капіталу для періоду (t-1).

Розглянемо найважливіші напрямки оцінки якості прибутку у процесі його використання та показники, що їх визначатимуть:

- Реінвестування в розвиток підприємства:[1, с.110]

$$P_{\text{ЯП.нл.р.т}} = (R_{\text{нл.т}} - R_{\phi.(t-1)}) \times B_{\text{нл.т}}, \quad (3)$$

де $P_{\text{ЯП.нл.р.т}}$ - плановий показник якості прибутку (частини чистого прибутку) для періоду t при реінвестуванні прибутку, отриманого в періоді (t - 1); $R_{\text{нл.т}}$ - планова рентабельність підприємства в періоді t, в основу формування якої покладено реінвестиції; $R_{\phi.(t-1)}$ - фактична рентабельність підприємства в періоді (t - 1); $B_{\text{нл.т}}$ - планова величина застосованих ресурсів підприємства в періоді t з урахуванням величини реінвестицій у розвиток підприємства.

- Споживання (для робітників підприємства через фонд матеріального заохочення): [1, с.110]

$$P_{\text{ЯП.ФМЗ.т}} = P_{\text{ФМЗ.т}} - I_{\text{ч.р}} \times P_{\text{ФМЗ.(t-1)}}, \quad (4)$$

де $P_{\text{ЯП.ФМЗ.т}}$ - показник якості прибутку (частини чистого прибутку), який спрямовується у фонд матеріального заохочення для періоду t; $P_{\text{ФМЗ.т}}$, $P_{\text{ФМЗ.(t-1)}}$ - відповідно величини чистого прибутку, які спрямовуються у фонд матеріального заохочення в періодах t і (t-1); $I_{\text{ч.р}}$ - індекс чисельності працівників для двох суміжних періодів функціонування підприємства t і (t-1). Додатні значення показників $P_{\text{ЯП.нл.р.т}}$, $P_{\text{ЯП.ФМЗ.т}}$ є критеріями якості прибутку при його використанні.

Даний метод оцінки якості прибутку у процесі його використання був застосований на прикладі ТОВ «Лактон». Розрахунки на основі даних наведені у таблиці:

Таблиця 1

Дані фінансової звітності ТОВ «Лактон» для розрахунку якості прибутку в процесі його використання

Період	01.10.04	01.01.05	01.04.05
Чистий прибуток, тис. грн.	52,7	78,3	48,6
Робочий капітал, тис. грн.	4296	4641	5104
Чисельність працівників, чол.	250	275	240
Розмір чистого прибутку, спрямованого на реінвестування, тис. грн.	21	39,1	19,4
Розмір чистого прибутку, спрямованого у фонд матеріального заохочення, тис. грн.	15,8	19,6	14,6
Планова рентабельність підприємства на основі реінвестицій	0,002	0,0034	0,0016
Якість прибутку при реінвестуванні ($P_{\text{ЯП.нл.р.т}}$)	-	7,11	-9,25
Якість прибутку при спрямуванні у фонд матеріального заохочення ($P_{\text{ЯП.ФМЗ.т}}$)	-	2,2	-2,5

Таким чином, показники якості прибутку станом на 01.01.05 свідчать про ефективне використання прибутку підприємства. Це головним чином зумовлено збільшенням розміру чистого прибутку підприємства на 48% з 52,7 по 78,3 тис. грн., що дозволило збільшити розмір чистого прибутку, спрямованого на реінвестування та у фонд матеріального заохочення. Впродовж наступного кварталу аналізованого періоду чистий прибуток підприємства зменшився на 38% з 78,3 по 48,6 тис. грн., внаслідок чого показники якості прибутку досягли від'ємних значень, що свідчить про неефективне його використання. Варто зауважити, що показник якості прибутку при реінвестуванні впродовж цього періоду зменшився на

16,36 пунктів, що є значно більшим порівняно із обсягом зменшення показника якості прибутку при спрямуванні у фонд матеріального заохочення на 4,7 пунктів. На основі даних таблиці помітно, що головною причиною такої динаміки є зменшення більш ніж у 2 рази рентабельності підприємства на основі реінвестицій з 0,0034 по 0,0016. Таким чином, застосовані критерії оцінки якості прибутку слугують ефективним індикатором для виявлення резервів зростання та вдосконалення управління прибутком підприємства.

Висновки. Запропонована система показників і критеріїв якості прибутку при його використанні є важливою складовою загальної оцінки якісного розвитку підприємства, що дозволить аналізувати і планувати дані процеси на підприємстві. Результатом використання системи оцінки якості прибутку на етапі його розподілу має стати також підвищення ефективності системи мотивації та інноватизації на підприємстві.

Примітки

1. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання// Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №7. — с.106-112.
2. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства// Актуальні проблеми економіки. — 2010. — №1. — с.109-114.
3. Кирилов О.Д., Гречишкіна О.О. Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства// [електронний ресурс]: режим доступу: http://www.confcontact.com/2007mart/7_kirill.htm.
4. Турило А.М., Зінченко О.А. Показники і критерії оцінки якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства// Фінанси України. — 2008. — №10. — с.106-115.

Taras Vynnychuk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article offers the system of indices and criteria for estimation of the income quality on the stage of its usage at the enterprise, including such directions of its usage as reinvestment into the enterprise development (for increasing its organizational-technical level and for consumption). The scheme of transformation stages is presented as well as the methods of estimating the reinvested income on an enterprise.

Марія Висоцька

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Застосування ефективних механізмів подолання кризових явищ у фінансово-кредитному секторі України пов'язане із проблемою управління банківським капіталом, вирішення якої має ґрунтуватися на розробленні концептуальних засад політики управління власним, залученим та позиченим капіталом як структуроутворювальними складовими банківського капіталу. Внаслідок недостатнього обсягу власного капіталу та обмеженості ресурсної бази банків, її невідповідності потребам економічного зростання особливої актуальності набувають питання управління процесами капіталізації банківської системи України. Проблема полягає у недостатньому рівні капіталізації банківської системи, що негативно впливає на її надійність та стійкість, гальмує динамічний розвиток фінансово-кредитного та виробничого секторів.

Дослідження капіталізації банківської системи та пошук шляхів її підвищення розглянуто в працях ряду вітчизняних науковців – М. Алексєнка, О. Вовчак, В. Гейця, О. Дзюблюка, О. Кіреєва, М. Козоріз, В. Матвієнка, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкової, Ю. Прозорова, В. Салтинського, М. Савлука, Р. Слав'юка, Т. Смовженко, О. Сугоняка, А. Шаповалова, Н. Шелудько та інших. Незважаючи на численні публікації та значні досягнення у теорії і практиці банківництва на предмет управління банківським капіталом, є низка невирішених питань, які й досі залишаються об'єктом активних дискусій серед наукової еліти, економістів-практиків, політиків та урядовців [1, с.76].

Аналіз процесів капіталізації банківської системи України показав, що у деякі періоди, зокрема упродовж 2002–2007 рр., спостерігалася відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів. Проте з початку 2008 року ситуація кардинально змінилася, що пояснюється різким скороченням активних операцій банків внаслідок впливу ресурсів з банківської системи. Темпи зростання регулятивного та статутного капіталу є нерівномірними. Станом на початок 2011 року частка статутного капіталу у структурі балансового капіталу зросла до 90,79 % [2].

Нарощення статутного капіталу порівняно з регулятивним у структурі власного капіталу банків України зумовлено не тільки необхідністю подолання кризових явищ та відновлення довіри до банківської системи, але й приходом іноземних банків на фінансово-кредитний ринок країни через придбання часток статутного капіталу вітчизняних банків.

Аналізуючи структуру власного капіталу за групами банків, можемо констатувати тенденцію до підвищення частки статутного капіталу в підсумку до власного капіталу у групі середніх банків (96,20 % станом на 1.01.2011 р.), тоді як у групі найбільших банків вона становить лише 67,18 %.

Необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації — це проблема недостатньої адекватності капіталів банків розміру їх активів з урахуванням ступеня ризикованості. Тобто, проблема полягає не в кількісній, а в якісній площині. Зростання рівня адекватності регулятивного капіталу банків з 2009 року є наслідком зменшення активних ризикованих операцій банків України та зростання обсягів регулятивного капіталу.

При стратегічному управлінні капіталізацією банківського сектору об'єктом дослідження виступає не регулятивний, а економічний капітал, який відображує систему відносин між банком та його контрагентами з приводу внутрішньобанківської оцінки потреби у певній сумі капіталу для покриття можливих збитків за ризиками, які переймає на себе банк у процесі своєї діяльності з метою одержання високого прибутку, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Тому економічний капітал слід розглядати не як сукупність певних елементів регулятивного чи іншого капіталу, а як показник, що враховує банківські ризики.

Актуальними проблемами капіталізації є такі: по-перше, оцінка капіталу банків може бути завищена, що пов'язане із переоцінкою основних засобів банків; по-друге, зниження прибутку банків є природним наслідком надання на початку року дешевих кредитів та залучення дорогих депозитів; по-третє, капіталізація банків, що складається на підставі ринкової вартості акцій, не відображає їх реального фінансового стану банківських установ, оскільки ці акції не обертаються на ринку.

Сьогодні процеси капіталізації відбуваються повільніше ніж того потребують тенденції руху капіталу в глобальному масштабі. Для формування стратегічного напрямку забезпечення капіталізації банківського сектору необхідно дослідити причини такої ситуації. Найважливішими серед них на нашу думку є: відсутність послідовної державної політики регулювання капіталу, низький рівень корпоративного управління в банківській сфері, ігнорування ризиків корпоративного

управління у системах ризик-менеджменту, низька якість структури капіталу банків через урахування його фіктивної вартості. Проблема поглиблюється і через низький рівень розвитку фондового ринку, малодоступність достовірних оцінок надійності банків та результатів їх діяльності, низьку ліквідність. Корпоративні стратегії також поки не заохочують малі підприємства і населення до участі в акціонерному капіталі банків.

Подолання наслідків кризових явищ у банківській системі України здійснюється також у напрямі рекапіталізації банків державою. Постановою КМУ від 18 лютого 2009 року № 148 “Деякі питання участі держави у капіталізації банків” утворено Експертно-аналітичну раду з питань участі держави у капіталізації банків.

Серед стратегічних шляхів підвищення капіталізації банківської системи України на нашу думку можна виділити такі:

- консолідація банківського капіталу (низько капіталізовані банки неспроможні кредитувати великий і середній бізнес, не кажучи вже про надання їм довгострокових, до того ж дешевих кредитів);
- залучення у статутні капітали банків грошових коштів населення (на сьогодні офіційна статистика свідчить, що поза банками перебуває 60 млрд. грн. готівкових коштів. Це величезний потенціал, який може вивести українську банківську систему за показником капіталізації на рівень країн Східної Європи);
- покращення загальноекономічної та соціально-політичної ситуації у країні (легалізація тіншового капіталу, покращення інвестиційного клімату, політична стабільність);
- зменшення “обсягів ризикових активів”;
- удосконалення механізму акумулювання боргу та випуску єврооблігацій;
- перехід до довгострокових моделей накопичення в пенсійному страхуванні;
- запровадження податкових пільг на прибуток - банків, який має спрямовуватися на збільшення капіталу;
- збільшення частки міжнародного капіталу для розвитку вітчизняної економіки [3, с.113].

Отже, рівень капіталізації – один із визначальних факторів, що впливає на фінансовий стан комерційних банків та перспективи їхнього розвитку, визначає надійність і конкурентоспроможність фінансових установ, захищеність вкладів населення, підприємств і держави.

Примітки:

1. Деревко, О. Шляхи підвищення рівня капіталізації банківського сектора // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 76–82.
2. Аналітика Асоціації українських банків. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112
3. Шиндирук І.П. Стимулювання нарощування власного капіталу банку // Банківська справа. -2009. –№2. – С.111-114.

Vysots'ka Mariya

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC MANAGEMENT OF CAPITALIZATION OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

The article deals with the theoretical and practical questions of banking system of Ukraine and elaborates new approaches toward strategic management of the problems of capitalization and demonstrates the ways of their decision.

Зоряна Вихопень

Львівський національний університет імені Івана Франка

АЛЬТЕРНАТИВНІ ШЛЯХИ НАПОВНЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ

Одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів в ринкових умовах є бюджет. Державний бюджет є найдієвішим механізмом здійснення фінансової політики держави, він займає провідне місце в бюджетній системі України. Державний бюджет визначає ефективність функціонування бюджетів усіх рівнів і окремі види централізованих фондів фінансових ресурсів. З Державного бюджету фінансуються заходи загально-державного значення в галузі господарського, культурного будівництва, оборони держави, утримання органів державної влади і управління. Через Державний бюджет провадиться перерозподіл частини загальнодержавних доходів між Автономною Республікою Крим та областями у вигляді субвенцій, субсидій та дотацій з метою економічного вирівнювання регіонів[3].

Проблема пошуку альтернативних шляхів наповнення дохідної частини бюджету є актуальною, насамперед тому, що саме цей фінансовий документ характеризує рівень економічного розвитку країни, а завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний рівень життя населення.

Метою даної роботи є дослідження особливостей функціонування бюджетної системи України та пошук можливих шляхів її розвитку.

Значний внесок у дослідження питань бюджетної системи зробили в своїх наукових працях та статтях такі вчені: Ц.Г. Огонь, В.М. Опарін, О.Д. Василик, С.І. Юрій, А.С. Гальчинський, А.І. Даниленко, М.І. Карлін, Й.М. Бескид та ін. Проте, у зв'язку з прийняттям нового Бюджетного кодексу, ще не всі питання знайшли своє відображення у даних працях.

З метою реалізації своїх функцій держава забезпечує мобілізацію грошових коштів до бюджетів усіх рівнів.

Державний бюджет України розробляється на базі наявної дохідної частини, тому важливим є її реальне визначення та повне виконання. Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти) [1,ст.1]. Іншими словами, доходи бюджету – це частина доходів держави, яка використовується для фінансування виконання органами державної влади загальнодержавних функцій, що визначені Конституцією України.

Необхідність фінансування окремих соціальних програм, державного будівництва та соціально-економічного розвитку а також, той факт, що Україна є активною державою-позичальником, зумовлюють потребу у збільшенні дохідної частини бюджету.

Державний борг України швидко зростає. Станом на 31.12.2010 р. загальна сума державного боргу становила 323 475 202,05 тис.грн. [4]. Причиною зростання державного боргу є бюджетний дефіцит, що виникає внаслідок кризових явищ в економічному і політичному житті держави. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит [2].

Тому, одним з пріоритетних завдань держави є оптимізація доходів і видатків бюджету, а саме: безпосереднє наповнення бюджету держави завдяки послідовній політиці оптимізації податкового навантаження і зменшення потреби в прямих бюджетних видатках внаслідок децентралізації фінансування окремих завдань.

Альтернативними шляхами наповнення дохідної частини бюджету є [4]:

– продаж тимчасово вільних коштів на рахунках головних розпорядників Державного казначейства, на ринку міжбанківських кредитів. Такий механізм в перспективі може стати дієвим важелем зменшення потреби в державних запозиченнях та збільшення кредитного потенціалу економіки;

– детінізація економіки;

– відмова від залучення кредитів Національного банку, спрямованих на покриття бюджетного дефіциту;

– покращення фінансової бази місцевих органів влади і забезпечення їхньої фінансової незалежності. Цього можна досягнути за рахунок встановлення стабільних нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, залежно від рівня економічного розвитку регіону;

– протидія ухиленню від сплати податків. Для цього необхідно внести доповнення до Кримінального кодексу України, спрямовані на посилення відповідальності за ухилення від сплати податків, корупцію, шахрайство, тощо;

– запровадження вдосконаленої системи оподаткування яка базуватиметься на меншій кількості податків, які, в свою чергу, забезпечуватимуть більш суттєві та більш стабільні надходження до бюджету.

Отже, враховуючи економічну ситуацію в Україні, обсяг її державного боргу, який зберігає тенденцію до зростання, необхідно впроваджувати альтернативні джерела наповнення бюджету якнайшвидше, оскільки бюджет є визначником рівня економічного розвитку України і тісно пов'язаний з іншими ланками фінансової системи. Це сприятиме зростанню економічної та соціальної стабільності в країні, підвищенню життєвого рівня населення.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI.
2. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: Монографія / Ц.Г. Огонь. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 580 с.
3. Епіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України. / А.О. Епіфанов, І.В. Сало, І.І. Д'яконова. – К. : 1999. – 304 с.
4. Куровський С.Н. Нові шляхи наповнення дохідної частини державного бюджету України / С.Н. Куровський // Наукові праці НДФІ. - 2004. – №1-2. - С.27-29.
5. Офіційна інтернет сторінка Міністерства фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>

Zoryana Vykhopen

Ivan Franko National University of L'viv

ALTERNATIVE WAYS OF FILLING THE BUDGET'S INCOMES

State budget is the main component of the budget system, that defines the level of economic development. A main task to Ukraine is to optimize budget's incomes and expenditures. It will be possible by using the alternative ways of filling the budget's incomes, as: legitimizing economy; a refuse of loans of the National Bank, aimed to cover the budget deficit; providing financial independence of local government; improving the tax system.

Руслана Вовчанська

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ: ПРОБЛЕМИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ

У процесі виробничої діяльності кожне підприємство, як юридична особа вступає в господарські зв'язки з іншими юридичними і фізичними особами. Господарські зв'язки – необхідна умова діяльності підприємства, оскільки вони забезпечують безперебійну поставку товарно-матеріальних цінностей. Оформляються і закріплюються господарські зв'язки контрактами (договорами), відповідно до яких одне підприємство виступає постачальником (виконавцем робіт), а інше – покупцем, а значить і платником. Надзвичайно важливим завданням, яке постає перед підприємствами, є правильне ведення та оформлення документації під час здійснення розрахунків з покупцями та замовниками: правильно та своєчасно заповнювати первинні документи, договори, всі їх реквізити, в установлені терміни передавати документи в бухгалтерію, контролювати розрахунки, оплату за продукцію, погашення дебіторської заборгованості. Сьогодні все це є актуальним, адже дозволяє чітко визначити зобов'язання учасників господарських зв'язків, момент їх виникнення та термін виконання, а також полегшує доведення факту їх не виконання, вирішення спорів у судовому та досудовому порядку. Чітка організація розрахунків між постачальниками і покупцями безпосередньо впливає на прискорення обертання оборотних активів і своєчасне надходження грошових коштів від реалізації.

Розрахунки з покупцями, замовниками є важливим компонентом господарської діяльності підприємства. Продаючи свою продукцію (роботи, послуги), підприємства-продавці (виконавці) вступають у взаємовідносини з юридичними і фізичними особами – покупцями і замовниками, а отже – здійснюють з ними у певному порядку розрахунки. Взаємовідносини підприємств з покупцями (замовниками) пов'язані з укладанням договорів купівлі-продажу своєї продукції (товарів), підяду на виконання робіт (надання послуг). Договір — це юридичний і економічний документ, що визначає номенклатуру і обсяг поставки чи роботи, строки, ціни, вид транспортування, форму розрахунків, а також санкції за невиконання умов договору. Згідно зі ст. 153 Цивільного кодексу України договір вважається укладеним, коли між сторонами у належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов договору. Істотними умовами договору є ціна товару, терміни поставки, порядок розрахунків, термін оплати, їм приділяється особлива увага, оскільки ці умови договору необхідні у разі вирішення спору у претензійно-позовному порядку [2]. Часто сторони самі визначають момент набрання договором юридичної сили, тобто момент, з якого договір вважається укладеним, про що прямо зазначають у договорі - договір набирає чинності з такого дня, місяця і року. Момент набрання договором чинності має важливе значення, оскільки з цим моментом пов'язані певні юридичні наслідки - перехід права власності до покупця, ризик випадкової загибелі речі. Поширеним видом договору є договір купівлі-продажу. За договором купівлі-продажу продавець зобов'язується передати майно у власність покупцеві, а покупець зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму. Для отримання сум заборгованостей підприємства виставляють рахунок, в якому зазначається найменування продукції (послуг, робіт), ціна, її кількість та загальна вартість. Погашення ж заборгованості підтверджує або виписка банку, чек (при безготівкових розрахунках) або прибутковий касовий ордер. Слід приділити увагу визначенню достовірності сум заборгованості покупців за товари, роботи, послуги, зокрема організувати роботу щодо вивіряння дебіторської і кредиторської заборгованості шляхом проведення періодичної зустрічної звірки з контрагентами, яка на сьогодні на більшості підприємств, проводиться лише раз на рік перед складанням балансу, щоб запобігти відображенню у звітності підприємства необґрунтованих сум по статтях дебіторської заборгованості. А також слід зазначити, що доцільно формувати

резерви сумнівних боргів, які створюються за рахунок балансового прибутку. Створений резерв сумнівних боргів може бути також джерелом поповнення фінансових ресурсів. Слід зазначити, що частина вітчизняних підприємств не створює резерву сумнівних боргів. Це негативне явище погано впливає на забезпечення безперервної діяльності підприємства. Порядок врегулювання сумнівної та безнадійної заборгованості здійснюється відповідно до Податкового кодексу. Платник податку - продавець товарів (робіт, послуг) має право збільшити суму витрат звітного періоду на вартість відвантажених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) у поточному або попередніх звітному податкових періодах у разі коли покупець таких товарів (робіт, послуг) затримує без погодження з таким платником податку оплату їх вартості (надання інших видів компенсацій їх вартості). Таке право на збільшення суми витрат виникає, якщо платник податку звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна або зазначена затримка в оплаті (наданні інших видів компенсацій) перевищує 90 календарних днів та платник податку - продавець отримує від покупця згоду про визнання раніше надісланій йому претензії в порядку досудового врегулювання спору або не отримує відповіді на таку претензію протягом строків, визначених законодавством. У разі якщо суд не задовольняє позов продавця або задовольняє його частково чи не приймає позов (заяву) до провадження (розгляду) або задовольняє позов (заяву) покупця про визнання недійсними вимог щодо погашення цієї заборгованості або її частини, то платник податку - продавець зобов'язаний збільшити дохід відповідного податкового періоду на суму заборгованості (її частини), попередньо віднесеної ним до складу витрат [1]. Це тягне за собою нараховування пені за несвоєчасне погашення додаткового податкового зобов'язання, розрахованого внаслідок такого збільшення, щонайменше, а головне – не отримання грошових коштів за реалізовані товари. Причиною для прийняття такого рішення судом може бути неможливість доведення продавцем факту виникнення зобов'язань покупця перед ним через неналежне оформлення документації про господарської операції, відвантаження товарів, виконання послуг.

Отже, на кожному підприємстві розрахункам з покупцями та замовниками повинна приділятися належна увага, адже саме вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, його перехід з товарної форми у грошову і навпаки. Дебіторська заборгованість потребує постійної уваги з боку керівництва суб'єкта господарювання. Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками є важливим напрямком, оскільки облікова інформація такого типу є важливою для управління підприємством. Мета аналізу розрахунків з покупцями та замовниками – сприяння ефективності роботи, раціональному використанню ресурсів у процесі здійснення підприємницької чи комерційної діяльності у сфері розрахунків з покупцями та замовниками. Аналізуючи дебіторську заборгованість слід звертати увагу не лише на її динаміку і структуру, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної ситуації на підприємстві. Для оперативного прийняття рішень стосовно розрахунків з покупцями і замовниками необхідно виражено підходити до формування розрахункової політики підприємства, тобто вживати заходи щодо діагностування контрагентів і відповідного віднесення їх до певної групи згідно з класифікацією покупців. Така класифікація дозволяє конкретизувати формування облікової та аналітичної інформації щодо стосунків з клієнтами для забезпечення потреб управління і своєчасного прийняття рішень щодо подальшої взаємодії з кожним покупцем. Правильне оформлення та ведення документації під час здійснення господарської діяльності дозволяє отримати гарантії щодо надходження грошових коштів від покупців та замовників по зобов'язаннях у встановленні строки, задоволення претензії у разі затримки в оплаті або примусового стягнення сум заборгованостей в судовому порядку.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI, який набрав чинності з 01.01.2011р.
2. Цивільний кодекс України

Ruslana Vovchanska

Ivan Franko National University of L'viv

SETTLEMENTS WITH CUSTOMERS AND CLIENTS: PROBLEMS OF DOCUMENTING

In conducting its business activities every company enters into relations with other subjects of management. This leads to certain commitments, such as delivering goods, works and services – for suppliers and subcontractors, and its payment – for customers and clients. Proper documentation in course of these relations helps to define the commitments between partners and responsibility for the nonfeasance.

Key words: contract, commitment, uncollectible receivables.

Тарас Возняк

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАРКЕТИНГ В ЕКОНОМІЧНОМУ ТА ПОЛІТИЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Державний маркетинг є ефективним механізмом узгодження адміністративних та соціально-економічних реформ в українському суспільстві.

Саме тому держава має законодавчо визначити критерії поділу підприємств на окремі структурні самостійні одиниці. Маркетингові дослідження повинні обґрунтувати доцільність такого поділу та економічну ефективність приватизації підприємств окремими частками.

Державний маркетинг спрямований, насамперед, на забезпечення в процесі санації подальшого розвитку пріоритетних галузей економіки, раціональної галузевої та міжгалузевої переорієнтації діяльності підприємств, здійснення антімонопольних заходів.

З 2000-х років процес формування системи державного маркетингу як складової ринково орієнтованого державного управління в Україні набув стабільного і все більш розширеного характеру.

Формування системи державного маркетингу сприяло розвитку ринкових відносин в Україні, а також виходу за межі економічної сфери життєдіяльності суспільства, оскільки через державне управління як системоутворюючого фактору ринкових реформ вся система соціальних відносин поступово переорієнтувалася на ринкові засади свого функціонування [4].

Багато дослідників відмічають, що сьогодні в Україні державний апарат не встигає за стрімкими змінами, в той час як досвід успішного реформування свідчить про те, що державне управління на порядок має випереджати економічні реформи. І вихідною соціальною причиною такої ситуації є невідповідність державного адміністрування ринковим реформам [2].

В процесі узгодження адміністративних реформ з процесами формування ринкового суспільства в Україні вони залишаються концептуально невизначеними. Їх мета є соціальною і знаходиться поза сферою державного управління, оскільки і в Концепції адміністративної реформи вказана її націленість на формування сучасного суспільства [1].

Проблемою політичного розвитку держави, в напрямку маркетингу, - є науково обґрунтовані дії державних інститутів влади в умовах відсутності чітко сформульованої, об'єднуючої загальнонаціональної ідеї, і, як наслідок, відсутність довгострокової стратегії розвитку держави. Тому треба зосередити зусилля на формуванні стратегії дій у внутрішньо - та зовнішньополітичній ситуації невизначеності на основі наукових можливостей державного та політичного маркетингу [5].

Необхідно розглянути сутність політичної маркетингової стратегії, яке безпосередньо позиціонує в державному управлінні. Політичні маркетингові стратегії повинні корелювати зі сформульованими державно-управлінськими стратегіями та забезпечувати вирішення завдань, які відповідають стратегічним планам розвитку України. Як і будь-яка управлінська діяльність, державне управління повинно чітко визначити свої стратегічні пріоритети й цілі та ретельно спланувати свою діяльність.

Застосування маркетингу в економічному та політичному розвитку держави дозволяє визначити наступні напрями вирішення даних проблем, а саме [3]:

- орієнтування діяльності органів державної влади на потреби споживачів, результати їх діяльності, а не на потреби самої державної служби;
- співробітництво із громадянами для створення механізмів державного управління суб'єкт-об'єктного типу поліархічного характеру;
- індивідуальна адаптація управлінських рішень та засобів їх реалізації і суб'єкт-об'єктної взаємодії стосовно кожного споживача результатів діяльності органів державного управління;
- постійний діалог органів державного управління із споживачами їх послуг з інтерактивною індивідуалізацією засобів доставки повідомлень через соціальні механізми інформаційного суспільства;
- розширення об'єктивності державного управління за межі безпосередніх споживачів у напрямі, коли його об'єктом стають не лише споживачі, а взагалі учасники управлінських відносин.

Примітки:

1. Концепція адміністративної реформи в Україні. Державна комісія з проведення в Україні адміністративної реформи. – К., 1998. – 226с.
2. Малашук С.П. організаційно-правові засади стратегічного менеджменту в державному управлінні /С.П. Малашук //Актуальні проблеми державного управління. – К, 2000. – №2.-С. 65-69с.
3. Маркетингові технології як механізм реформування державного управління в Україні / К.М. Романенко // Економіка та держава. - 2010. - № 3. - С. 121-123.
4. Романенко К. Маркетингова переорієнтація державного управління в Україні. / http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_3/10rkmduu.pdf. - 8с.
5. Шубін С. Політична маркетингова стратегія в державному управлінні України. / http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_4/10sspduu.pdf. - 10с.

Taras Voznyak

Ivan Franko National University of L'viv

MARKETING IN ECONOMIC AND POLITICAL DEVELOPMENT OF THE STATE

State marketing is an effective mechanism for coordination of administrative and socio-economic reforms in Ukrainian society. The process of becoming of state of marketing in Ukraine is investigated. Is uncovered the essence of political marketing strategy for competitive positioning in political governance. The process of state marketing system as a component of market-oriented public administration in Ukraine has acquired a stable and more advanced nature. Were revealed problems of political and economic development marketing in the state, and ways and methods to solve them.

Марія Волянська

Львівський національний університет імені Івана Франка

«КРИЗИ БЛИЗНЮКИ», ВЗАСМОВ'ЯЗОК МІЖ НИМИ ТА ПОЛІТИКА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

Часті фінансові кризи, які відбувалися в світовій економіці у різних країнах внесли в економічну літературу таке поняття, як «кризи-близнюки», під якими розуміють явище, коли атаки на національну валюту (валютна криза) поєднуються з кризою банківської системи.

Кризи-близнюки є досить поширеним явищем у світовій економіці. Так в період 1976-2002 років 38 країн хоча б раз зазнали період глибоких криз-близнюків. Азійська фінансова криза 1997 року, мабуть, є найочевиднішим прикладом такого явища, проте не єдиним (так, в цей перелік можна включити і Німеччину 1931 року, Мексиканську кризу 1994 року та Турецьку кризу у 2000 році).

Існує багато причин для вивчення криз-близнюків. По-перше кризи-близнюки є світовим феноменом, який діє на багато країн прямо, безпосередньо і дає свій вплив майже на всі країни через торговельні та фінансові зв'язки. По-друге, кризи-близнюки є глибоким економічним явищем і вивчаючи їх можна знайти шлях до їх попередження та запобігання. Та по-третє, згідно слів Ейхенґріна та Портеса [1] вивчення фінансової кризи забезпечує один з найкращих та очевидніших шляхів функціонування монетарних економік (монетарної політики).

Метою даної статті є дослідження зв'язку між такими кризами та те, як правильно провадити монетарну політику в період таких криз.

В питаннях криз-близнюків, важливим аспектом є дослідження зв'язку між ними, тобто зв'язку між банківськими та валютними кризами. Відомо, що проблеми банківського сектору зазвичай передують валютній кризі, а валютна криза поглиблює банківську.

Існує велика кількість моделей, що намагаються пояснити зв'язок між валютними і банківськими кризами, які загалом можна впорядкувати в наступні підгрупи:

- Так до першої групи можна віднести теорії, згідно яких проблеми платіжного балансу перетікають у банківську кризу. Прихильниками цієї теорії є такі відомі вчені, як Джеймс Стокер [2] та Фредерік Мішкін [3].

- В другу групу можна виділити Модель Веласко [4], яка вказує на зворотній причинно-наслідковий зв'язок. Так, згідно цієї моделі, проблеми фінансового сектору дають поштовх до швидкого обвалу валюти. Ця модель показує класичну ситуацію того, що намагаючись врятувати вражені фінансові інституції (банки) центральний банк друкує гроші і цим призводить до валютного обвалу, викликаного надмірним випуском валюти.

- Третя група моделей вказує на те, що валютні і банківські кризи мають спільні причини. Так на початкових етапах кризи настає бум імпорту та економічної активності, який фінансується запозиченнями з-за кордону. А так, як дефіцит

поточного рахунку продовжує збільшуватися і стабілізаційні програми вже не допомагають починається «атака» національної валюти. Оскільки такий бум зазвичай фінансується за допомогою збільшення банківських кредитів, а банки беруть позики із-за кордону, то коли приплив капіталу закінчується, а починається його відтік та крах на ринку активів це призводить до занепаду банківської систем/. До прихильників такої моделі можна віднести таких вчених, як Гольдфайн і Валдес [6].

- До останньої групи можна виділити, модель «зачарованих кіл» (vicious circles). Так, проблеми фінансового сектора підривають валюту. Девальвація у свою чергу погіршує уже існуючі проблеми банківського сектору та створює нові. Так наявність таких «зачарованих кіл» веде до того, що кризи-близнюки є значно не безпечнішими, ніж валютні чи банківські кризи, які відбуваються окремо. Прихильницею цієї моделі є Грасієла Камінські [7].

Настання таких криз є дуже болючим явищем для економіки, яке зачіпає практично всі її галузі і одне з найскладніших запитань, що виникає перед управліннями, що зіткнулися з «кризами-близнюками» полягає у тому, як правильно провадити монетарну політику в часи кризи. З одного боку можна проводити стримуючу монетарну політику, підвищити відсоткову ставку і тим самим зробити національну валюту більш привабливою, і разом з цим підвищити вартість валютних спекуляцій, зменшити тиск на валюту (під час Азійської фінансової кризи 1997 року уряди деяких країн провадили саме таку політику).

Проте, є і негативний бік стримуючої монетарної політики. Висока відсоткова ставка знижує вартість банківських активів через вище дисконтування майбутніх грошових потоків та через фінансове виснаження банків та їх позичальників. Часто ці борги та позики будуть забезпечені ліквідними фінансовими активами, але найчастіше менш ліквідними активами, такими як земля чи нерухомість. І так як вартість банківських активів падатиме, погіршуючи якість кредитів це змушуватиме банки вимагати надавати більші гарантії та забезпечення, чи скоротити існуючі позики. Загалом, в такій ситуації, власний капітал (чиста вартість) усіх банків знижуватиметься.

Такий розвиток подій зарубіжні кредитори розглядатимуть з засторогою. Зниження чистої вартості банківських активів свідчатиме про погіршення платоспроможності по кредитах тих позичальників, яким вони надали кошти. Розважливий ризик-контроль стає головним пріоритетом у роботі постраждалих банків з кредиторами. Вони стають неохочими до обертання їх доларових позик в місцевій банківській сфері, тим самим спричиняючи слабшання місцевих банків та викликаючи подальший продаж їх активів. Така репатріація фондів ще більше ослаблює місцеву валюту.

Саме тому перед владою постає наступна дилема. Щоб зменшити тиск на валюту, відсоткову ставку потрібно підняти. Проте підняття відсоткової ставки спричинить зниження номінальної вартості національної банківської системи і може спричинити пришвидшення вимог погашення доларових зобов'язань банківської системи. Такі погашення зможуть бути здійсненні лише через подальший продаж національних активів, що спричинить ще більше зниження їх вартості та подальше слабшання банківської системи.

Виходячи з різних шляхів виникнення таких криз і можливих сценаріїв розвитку подальших подій, важко визначити який з даних шляхів ведення монетарної політики є кращим чи ефективнішим. Проте уряд кожної держави, керуючись досвідом інших країн, звертаючи увагу на особливості та потреби економіки своєї країни повинен вибрати найкращий для себе варіант.

Примітки:

1. Glick Reuven, Hutchison Michael "Banking and Currency Crises: How Common Are Twins?" Research Associate Economic Policy Research Unit (EPRU) University of Copenhagen, September 7, 1999.
2. Stoker, James. "Intermediation and the Business Cycle Under a Specie Standard: The Role of the Gold Standard in English Financial Crises, 1790–1850." Mimeo, University of Chicago, 1994.
3. Mishkin, Frederic S. "Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective," in Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds., Annual World Bank conference on development economics. Washington DC: World Bank, 1996, pp. 29–62.
4. Velasco, Andres. "Financial Crises and Balance of Payments Crises: A Simple Model of the Southern Cone Experience." Journal of Development Economics, October 1987, 27 (1–2), pp. 263–83.
5. Goldfajn, Ilan and Valde.s, Rodrigo O. "Balance-of- Payments Crises and Capital Flows: The Role of Liquidity." Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 1995.
6. Kaminsky, Graciela and Carmen Reinhart (1999). "The Twin Crises. The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems," American Economic Review, 89, June, 473-500.

Mariya Volyanska

Ivan Franko National University of L'viv

THE TWIN CRISES, INTERCONNECTION BETWEEN THEM AND POLICY OF THEIR ADJUSTING

Annotation: In the article are considered the basic models of intercommunication between banking and currency crises. Are defined the basic ways of conduction of monetary policy in the period of «twin crisis» with the purpose of their adjusting.

Тарас Воробець

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Портфель цінних паперів - це складний фінансовий об'єкт, що має свої теоретичні засади. Незалежно від обраного рівня прогнозування чи аналізу, задля розвитку портфеля необхідний чіткий опис параметрів кожного інструменту фінансового ринку окремо і всього портфеля загалом. Таким чином, необхідне обґрунтування та визначення прибутковості та надійності, а також можливість спрогнозувати їх динаміку на найближчу перспективу.

Портфельне інвестування дозволяє планувати, оцінювати та контролювати кінцеві результати всієї інвестиційної діяльності в різних секторах фондового ринку. Як правило, портфель становить собою певний набір корпоративних акцій, облігацій з різним ступенем забезпечення і ризику, а також паперів з фіксованим прибутком, гарантованим державою, тобто з мінімальним ризиком втрат з основної суми і поточним надходженням. Основне завдання портфельного інвестування - поліпшити умови інвестування, додавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного паперу, і можливі тільки при їх комбінації.

Портфельне інвестування на сьогодні є невід'ємною частиною інвестиційного процесу. Сучасні динамічні тенденції змушують фінансистів в короткі терміни реагувати на коливання економічного середовища, це потребує своєчасного аналізу та обґрунтування ринкових перетворень.

Значний внесок у дослідження проблеми управління інвестиційним портфелем, внесли такі відомі вчені країн СНД і України, як: Дерев'яно П.М., Недосекін А.О., Лисенко Ю.Г. та ін. Серед зарубіжних вчених це: Дж. Ван Хорн, Г. Бірман, Р. Холт, С. Шмідт, У. Шарп.

У процесі формування портфеля досягається нова інвестиційна якість із необхідними характеристиками. Таким чином, портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується необхідна стійкість прибутку з мінімальним ризиком. Вважається, що можливість проведення портфельних інвестицій говорить про «зрілість ринку». Виходячи з актуальності проблеми фінансового інвестування, як для приватних інвесторів та і для юридичних осіб, метою дослідження є аналіз методологій формування портфельних інвестицій як невід'ємної частини інвестиційного процесу та опис загального механізму побудови інвестиційного портфелю цінних паперів, що може бути використаним задля аналізу інвестиційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки України.

Інвестиційний процес становить собою прийняття інвестором рішення, щодо цінних паперів, в які здійснюються інвестиції, обсягів і термінів інвестування [1]. Включає п'ять етапів, що є основою інвестиційного процесу:

- Перший - Вибір інвестиційної політики;
- Другий - Аналіз ринку цінних паперів;
- Третій - Формування портфеля цінних паперів;
- Четвертий - Перегляд портфеля цінних паперів;
- П'ятий - Оцінка ефективності портфеля цінних паперів.

Перший етап - вибір інвестиційної політики (investment policy) - включає визначення мети інвестора і обсягу інвестованих коштів. Оскільки для раціональних інвестиційних стратегій існує прямий зв'язок між ризиком і прибутковістю, не слід вибирати метою - «зробити великі гроші». Слід усвідомити, що у вказаній ситуації прагнення отримати великий прибуток може з певною вірогідністю призвести до великих втрат. Цілі інвестування повинні формулюватися з урахуванням як прибутковості, так і ризику [2,3]. Цей етап інвестиційного процесу завершується вибором потенційних видів фінансових активів для включення в основний портфель.

Другий етап інвестиційного процесу, відомий як аналіз цінних паперів (security analysis), включає вивчення окремих видів цінних паперів (або груп паперів) в межах основних категорій, зазначених вище. На меті такого дослідження є визначення тих цінних паперів, які невірно оцінені в даний момент. Однак більша частина їх належить до двох основних напрямків. Перший напрямок називають технічним аналізом (technical analysis), а друге - фундаментальним аналізом (fundamental analysis) [4,5].

Третій етап інвестиційного процесу - формування портфеля (portfolio construction) цінних паперів - включає визначення конкретних активів для вкладення коштів, а також пропорцій розподілу інвестованого капіталу між активами. При цьому інвестор стикається з проблемами селективності, вибору часу операцій і диверсифікації. Диверсифікація (diversification) полягає у формуванні інвестиційного портфелю таким чином, щоб за певних обмежень ризик був мінімізований [6,7].

Четвертий етап інвестиційного процесу - перегляд портфеля (portfolio revision) - пов'язаний з періодичним повторенням трьох попередніх етапів. Тобто через деякий час цілі інвестування можуть змінитися, в результаті чого поточний портфель перестане бути оптимальним. Рішення про перегляд портфеля також залежить від розміру транзакційних витрат і очікуваного зростання прибутковості переглянутого портфеля [8].

Оцінка ефективності інвестиційного проекту являє собою один з найбільш відповідальних етапів у вирішенні цілого ряду стратегічних завдань, характерних для стадії реалізації інвестиційної стратегії. Обгрунтованість прийнятого інвестиційного рішення безпосередньо залежить від того, наскільки об'єктивно і всебічно проведена ця оцінка. В основі оцінки інвестиційного проекту лежить система показників, що порівнюють отриманий ефект від його реалізації з інвестиційними витратами.

Таким чином, проблема наукового управління портфельними інвестиціями включає в себе:

а) Вибір переліку модельних класів, в рамках яких буде проводитися інвестування, і їх конструктивний опис. Під модельними класами чи модельними активами (model assets) розуміється сукупність цінних паперів, згрупованих за класифікаційною ознакою (функціональною, галузевою, регіональною та ін.).

б) Визначення оптимальної часткової пропорції між модельними класами в структурі модельного портфеля (asset allocation). Під модельним портфелем ми розуміємо сукупність модельних класів, загальна частка яких у портфелі складає 100%.

в) Визначення складу паперів, які наповнюють кожен з обраних модельних класів.

г) Визначення стратегії і тактики хеджування портфеля.

Побудова фондового портфеля - це завдання управління фінансовою системою, куди фінансові підсистеми окремих активів входять лише складовою, але не виключною частиною. Крім вихідних даних за фінансовими інструментами, дослідник в ході вирішення задачі оптимізації портфеля повинен брати до уваги дані про взаємозв'язок окремих класів фондових інструментів один з одним, а також вплив на фондовий ринок, де проводиться інвестування.

Методом зниження ризику серйозних втрат служить диверсифікованість портфеля, тобто вкладення коштів у цінні папери з різними рівнями надійності та прибутковості. Ризик знижується, коли вкладені кошти розподіляються між безліччю різних видів вкладень. Диверсифікація зменшує ризик за рахунок того, що можливі невисокі доходи по одному елементу портфеля будуть компенсуватися високими доходами по іншому. Мінімізація ризику досягається за рахунок включення в портфель безлічі різних елементів, не пов'язаних тісно між собою, щоб уникнути синхронності циклічних коливань їхньої ділової активності.

Примітки:

1. Закону України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року № 1560-XII // www.rada.kyiv.ua;
2. Закон України "Про цінні папери та фондову біржу" від 18 червня 1991 року № 1201-XII // www.rada.kyiv.ua
3. А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева \ Портфельне інвестування: Навч. посібник \ — К.: КНЕУ, 2004. — 408 с.;
4. Слепцов А.И. Моделирование оценки инвестиционных проектов в условиях нечетких данных \ Слепцов А.И., Тыщук Т.А. // Модели управления в рыночной экономике / под общ. ред. Ю.Г. Лисенко. — Донецк : ДонГУ, 1998. — Вып. 1. — С. 58-64.;
5. Д.Г. Лук'яненко Б.В. Губський О.М. Мозковий. \ Міжнародна інвестиційна діяльність. Підручник\ — К : КНЕУ, 2003.-387с.;
6. Васюренко О.В., Волохата К.О. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: Навч. посіб.-К.: Знання, 2006.-463с.;
7. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент. Методичний посібник. — К.: МАУП, 2000.;
8. Недосекін А.О. Оценка риска инвестиций по NPV произвольно-нечеткой формы. — СПб., 2004.;

Taras Vorobets

National academy of nature protection and resort development
THE MECHANISM FORMATION OF AN INVESTMENT PORTFOLIO

The article made a theoretical analysis of the mechanism of formation of a portfolio of securities. Presents the modern methodology.

О.В.Мудра, О.С. Вороніна

Автомобільно-дорожній інститут Вищого Навчального Закладу «Донецький Національний Технічний Університет»

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ

Становлення ринкової економіки в Україні та формування ринку праці відбувалися паралельно, однак не завжди узгоджено та ефективно. Поряд із глибокими структурно-інституціональними зрушеннями в економіці України, переорієнтацією напрямів економічної діяльності відбувається зміна пріоритетів і цінностей у соціально-економічному середовищі. В умовах становлення якісно нових трудових відносин різко загострюються проблеми, що можуть призвести до соціальної напруженості у суспільстві, а саме:

- нестача робочих місць та висока частка робочих місць з небезпечними умовами праці та низькими вимогами до якості робочої сили, що є результатом не лише низьких інвестицій, а насамперед нераціональної їхньої спрямованості, відсутності чіткої програми інвестиційної діяльності;
- якість пропозиції робочої сили часто не відповідає сучасним вимогам щодо її професійно-освітньої підготовки, трудової та виконавчої дисципліни, мобільності та економічної активності в цілому. Наслідком незбалансованості пропозиції робочої сили із попитом на неї є високий рівень безробіття та велика частка безробітних.
- нераціональною є галузева структура зайнятості. Йдеться передусім про надмірну питому вагу зайнятих у сільському господарстві та самозайнятих;
- низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері[1].

Ринок праці в перехідній економіці є найбільш уразливим її елементом внаслідок посилення відносин конкуренції, різкого скорочення зайнятості і зниження соціального захисту, що обумовлює деградацію трудового потенціалу і зниження конкурентоспроможності національної економіки.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, і надалі тривають наукові дискусії щодо: специфіки формування ринку праці у трансформаційних умовах, коли за орієнтир розвитку обрано соціальні пріоритети; визначення основних напрямів розвитку ринку праці в Україні; розробки дієвих інструментів формування сучасного конкурентоспроможного ринку праці; напрямків реформування системи оплати праці тощо.

Ринок праці є важливою складовою всієї ринкової системи, є однією з найважливіших ланок ринкової системи. Він функціонує лиш у взаємозв'язку з іншими типами ринків, забезпечує рух товарів і послуг, спрямовуючи та вилучаючи ресурси з галузей народного господарства відповідно до руху капіталів і товарів.

Вагомим значення набуває вивчення ринку праці з метою формування перспективних напрямків його розвитку в сучасних умовах світової глобалізації та соціальної орієнтованості держави.

Мета статті: проаналізувати зміни в структурі та механізмі функціонування сучасного ринку праці на національному, регіональному та глобальному рівнях в сучасних умовах

Сучасний стан ринку праці в Україні формувалася головним чином під впливом трансформації ринкових відносин в умовах затяжної економічної кризи. Це призвело до того, що структура національного ринку праці в Україні має певні особливості. По-перше, це глибокі диспропорції між попитом та пропозицією внаслідок причин, що обумовлені ринковою трансформацією економіки, - економічний спад, структурні перетворення, руйнування єдиного економічного простору країн соціалістичного табору тощо. По-друге, невідповідність дуже низького рівня оплати праці сучасним потребам відтворення робочої сили, що підвищуються внаслідок існування конкурентного середовища і зростання вимог роботодавців до якості робочої сили. По-третє, зростання диференціації доходів працівників, що посилює соціальне розшарування, спричиняє малозабезпеченість населення, - непрацевдатних, безробітних та навіть тих, хто працює, зниження соціальної захищеності тощо.

За останні роки намітилися позитивні тенденції розвитку ринку праці в Україні. Поступово збільшується кількість економічно активного населення. Водночас негативним є той факт, що в останні роки збільшення зайнятості населення відбувається здебільшого за рахунок зростання самостійної зайнятості, що не забезпечує належної ефективності виробництва, запровадження сучасних технологій, не вимагає високої кваліфікації робочої сили

Водночас в Україні залишаються значні диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицію по окремих галузях економіки, що є фактором, який обмежує можливості працевлаштування безробітних та задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Одним із важливих інструментів регулювання ринку праці в Україні є встановлення мінімальних соціальних гарантій, таких як мінімальна заробітна плата, мінімальний прожитковий мінімум. Розмір мінімальної заробітної плати є значно нижчим від відповідних стандартів країн ЄС і становить 61,3 євро. Низький розмір заробітної плати спричиняє значний відтік кваліфікованих кадрів за кордон. Тимчасові поїздки українських громадян за кордон стали об'єктивною реальністю і, без сумніву, масовим явищем, масштаби якого, за оцінками, становлять близько 2 млн. осіб на рік. При цьому за сприянням офіційних посередників за кордоном працевлаштоване лише трохи більше 40 тис. осіб. Через те, що більшість українських трудових мігрантів перебувають і працюють за кордоном нелегально, візна міграція набула негативних рис, таких як численні факти дискримінації, відсутність соціального та правового захисту, медичного страхування громадян України, що працюють за кордоном. Основними центрами тяжіння українських трудових мігрантів є Росія (40-50%), Польща (15-20%), Чехія (10-15%), Італія (майже 10%), Португалія (4-6%)[2].

Досвід розвинених країн показав, що основа стійкого економічного зростання забезпечується рівнем розвитку і динамізмом інноваційної сфери і відбувається на базі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Саме інновації призводять до формування нових галузей виробництва, а ініціатором їх є творчість людини-новатора. В Україні недостатньо приділяють увагу людському капіталу, а особливо його творчому потенціалу, відсутнє визначення людини як об'єкта капітальних вкладень, суб'єкта інноваційно-економічної діяльності. В інноваційній сфері України спостерігається негативні процеси, характерні в цілому для економіки країни. Так, якщо у високорозвинутих

країнах світу інновації забезпечують до 15-20% кожного проценту приросту ВВП, то в Україні цей показник не перевищує поки що 2-3%. Інноваційна сфера в нашій країні ще не стала привабливою для творчого персоналу. Тому поряд із зовнішньою міграцією у нас спостерігається також і внутрішня[3].

Таким чином аналіз сучасного стану ринку праці в Україні показав, що до сьогодні ринок праці України залишається фрагментарним, розбалансованим і малоефективним. Головні зусилля були сконцентровані переважно на регулюванні масштабів офіційного безробіття економічно активного населення, в той час як паралельно набували розвитку інші, подекуди приховані негативні процеси:

- В Україні за останні роки зросли зайнятість населення на некваліфікованих роботах, в особистому і підсобному господарстві, самозайнятість;
- Постійно зростає рівень старіння робочої сили.;
- Відбувається стрімке скорочення чисельності працездатного контингенту;
- Вагомий і ефективний сектор українського ринку праці сформувала робота за кордоном, що в перспективі ще сильніше загострюватиме проблему дефіциту робочої сили;

Для зміни даної ситуації в крашу сторону та з метою формування ефективного ринку праці слід забезпечити:

- Створення ефективних робочих місць у державному і приватному секторах економіки;
- Проведення політики стимулювання й підтримки зайнятості;
- Мотивування працівників до творчої та інноваційної діяльності;
- Забезпечення ефективного відтворення робочої сили шляхом гарантії основних соціальних показників і нормативів на рівні, не нижчому за прожитковий мінімум;
- Відновлення відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати;
- Удосконалення розподільчих відносин і оптимізація соціальних витрат;
- Зменшення диференціації населення за рівнем життя;
- Здійснення стратегії боротьби з бідністю;
- Впровадження гнучкої форми зайнятості з метою вирішення проблем безробіття та пошуку нових джерел робочої сили та оптимізації її використання.

Таким чином, провідними напрямками реформування ринку праці в Україні повинні стати реструктуризація зайнятості, трансформація оплати праці та удосконалення системи регулювання ринку праці. Саме вирішення цих завдань спроможне забезпечити не лише суттєве підвищення рівня життя широких верств населення, але й формування соціальної структури, подібної до європейських зразків (подолання масштабної бідності, створення численного середнього класу, зменшення рівня розшарування).

Примітки:

1. Семенюк М.М., Санакоєва М.А., Особливості трансформації структури та механізму функціонування ринку праці в умовах сучасної ринкової економіки. Гуманітарний вісник ЗДІА випуск 38. 2009
2. Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2007. - 286 с.
3. Мица В.П. „Кадрова політика на підприємстві: проблеми та перспективи.” – „Актуальні проблеми економіки”, наук.-екон. журнал, №6 (84) 2008.

Mudraya O.V., Voronina O.S.

Automobile and Road Institute, the Higher Educational Institution "Donetsk National Technical University"

TRENDS IN THE LABOR MARKET IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The condition of the labor market in Ukraine was analyzed and found promising ways of development in the current market conditions.

Ярослав Вугнявий

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогодні проблема формування та діяльності фондового ринку України є надзвичайно важливим аспектом для дослідження, оскільки, через фондові біржі більшість вітчизняних компаній шукають джерела залучення інвестиційних ресурсів, маючи обмежені можливості до самоінвестування. Як основа фондових ринків, біржі забезпечують найбільш швидкий та найбільш раціональний спосіб перерозподілу капіталів між різними галузями економіки, що відіграє значну роль у забезпеченні економічного зростання в цілому. В свою чергу, раціональний перерозподіл дає змогу реструктуризувати економічну систему, адаптувати до вимог часу та забезпечити сталий розвиток.

Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану фондового ринку України, ідентифікація основних проблем, що гальмують його формування, становлення та розвиток.

На сучасному етапі розвитку українського фондового ринку, на ньому функціонують 10 основних фондових бірж, хоча основна доля припадає на ПФТС (Перша Фондова Торговельна Система), частка якої до 2008 р. складала 90,52% від загального обсягу торгів, але протягом 2008 р. абсолютні показники торгів на її площадках скоротилися майже в 4 рази[3]. На даний час, в період за січень – вересень 2010 р. її частка складала близько 60 % від обсягу всіх торгів, тому можна говорити про домінуюче становище ПФТС на фондовому ринку України[7].

Відповідно, основним індикатором вітчизняного фондового ринку є індекс ПФТС, який розраховується щодня за результатами торгів ПФТС на основі середньозваженої ціни по угодах.

В жовтні 2009 р., порівняно з початком року, ріст індексу склав 118 %, тоді як за 2008 р., індекс знизився на 80 %. Такі коливання викликані світовою, в тому числі і національною макроекономічною нестабільністю, вплив якої почав зменшуватися в 2009 р. У 2010 прослідковується подальше зростання даного показника (рис 1) [6].

Аналізуючи зміну індексу ПФТС, слід відзначити основні фактори, що спричинили його зниження:

- зниження рейтинговим агентством Standard&Poors прогнозу рейтингу України з “позитивного” до “стабільного”;
- підвищення ціни на російський газ для України в 2010 р. до 280 дол. США за 1 тис. куб. м.

Основними чинниками, що сприяли зростанню індексу ПФТС впродовж аналізованого періоду, є:

- зниження ввізного антидемпінгового мита Канадою з 63% до 14,7% для ВАТ “Азовсталь”, до 20,2% – для всіх інших українських виробників металопродукції;

- підвищення міжнародним рейтинговим агентством Fitch статусу Rating Watch по довгострокових рейтингах дефолта емітента НАК "Нафтогаз" в іноземній і національній валюті з "що розвивається" до "позитивний" [2]

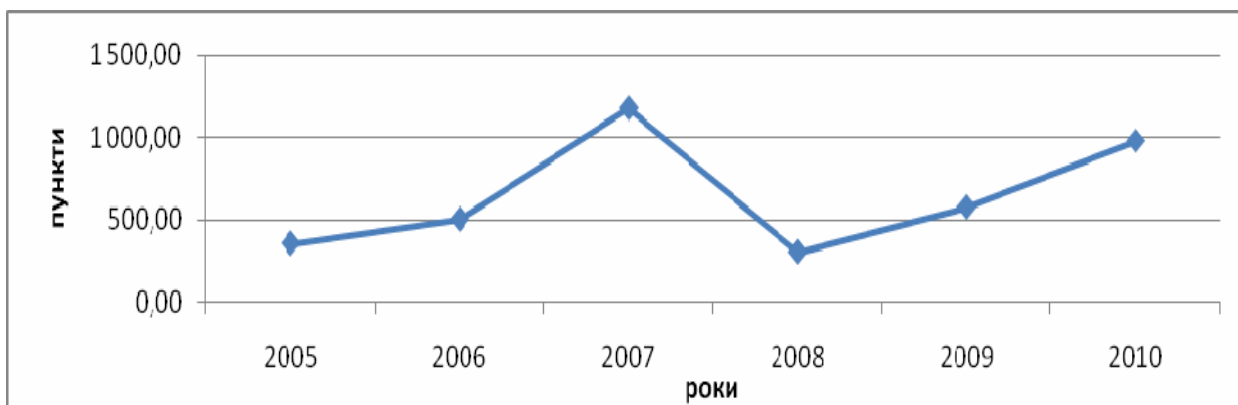


Рис.1 Динаміка індексу ПФТС

Джерело: побудовано автором на основі [6].

Незважаючи на поступове оздоровлення стану фондових бірж, існує ряд проблем, подолання яких вітчизняні дослідники визначають як ключове завдання заради забезпечення майбутнього зростання.

До основних проблем відносять:

1. Низький рівень капіталізації українських фондових бірж.

Рівень капіталізації в Україні у 2007 р. становив 78%, тоді як у багатьох інших розвинених країнах він перевищує 100%, наприклад, у Гонконгу досягає 400%, Фінляндії – 277%, Швейцарії – 266%, країнах ЄС – 113% і у зв'язку з кризою, цей показник не покращився, а навпаки втратив у своїй величині [4].

2. Невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям.

Сьогодні світова практика свідчить, що такі біржі, як NYSE-Euronext, Nasdaq-OMX, відходять від організаційно-правової форми асоціацій, перетворюючись у корпорації, цим самим підвищуючи власну ліквідність та мінімізуючи фінансові ризики. Проте світові тенденції щодо консолідації та універсалізації бірж не знайшли достатнього розвитку в Україні.

3. Відсутність єдиного центрального депозитарію.

На даний час в Україні функціонують три депозитарії: ВАТ «Міжрегіональний фондовий союз», ВАТ «Національний депозитарій України» та Національний банк України. При цьому слід зазначити, що дані інститути мають різні технологічні підходи до обліку прав власності за цінними паперами та невідповідності у діяльності зберігачів та реєстраторів власників іменних цінних паперів.

4. Недостатня прозорість фондового ринку України.

Дослідження, проведене рейтинговою компанією спільно з Агентством фінансових ініціатив свідчить, що рівень прозорості українських банків, які на фондовому ринку виступають емітентами, становить близько 48,8%, тоді як аналогічний показник у Великобританії склав 71%, США – 70%, Франції – 68%. І це враховуючи той факт, що за даними дослідження загальний рівень прозорості українських банків у 2009 р., у порівнянні з 2008 р., зріс на 44,8%. [5]

До інших проблем відносять: недосконалість законодавства, відсутність належної державної підтримки, відсутність розвинутої мережі інституційних інвесторів, низький рівень участі населення в діяльності фондового ринку [1].

Таким чином, найближчим часом держава має спрямувати зусилля на забезпечення зростання інвестиційного попиту, в тому числі й серед населення країни, проаналізувати та внести відповідні корективи в чинне законодавство стосовно регулювання діяльності фондового ринку, створити систему належної підтримки та стимулювання подальшого розвитку бірж.

Примітки:

1. Бедіна, Н. С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України [Текст] / Н. С. Бедіна // Економіка промисловості. – 2008. - №3. – С. 24-27.
2. Аналіз фондового ринку за жовтень 2009 р. Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
3. Фондова біржа ПФТС. Річний звіт 2008. офіційна сторінка фондової біржі ПФТС [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.pfts.com.
4. Статистична інформація. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/>.
5. Статистична інформація. Проект розвитку ринків капіталу [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.capitalmarkets.kyiv.ua/index_ua.php/
6. Індекс ПФТС. Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>
7. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-березня 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/Quarterly.aspx>

Iaroslav Vugniavyy

Taras Shevchenko national university of Kyiv

THE CURRENT STATE OF THE STOCK MARKET IN UKRAINE

The article considers the condition of Ukrainian stock market on the present stage. It describes the dynamics of PFTS index and factors which influence on it. The main problems which slow down forming, formation and development of the stock market are analyzed.

Уляна Вусик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СПРОЩЕНИХ СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Постановка проблеми. В умовах становлення засад ринкової економіки повинна зростати соціально-економічна роль малого бізнесу, який здатен створювати нові робочі місця, розширювати свою зайнятість, залучати до легального економічного обороту кошти, що перебувають поза ним та формувати конкурентне середовище. Малий бізнес в Україні не готовий до виконання настільки системних завдань, а основною причиною такого стану є напівлегальне його функціонування, чому значною мірою посприяла чинна спрощена система оподаткування. Адже неналежний рівень податкового контролю за процесом формування доходу підприємця та його оподаткування закладений у самій сутності спрощеної системи. Незважаючи на те, що спрощена система оподаткування визначила свою ефективність по відношенню до звичайної системи, вона водночас висвітлила і багато проблем, які потребують швидкого вирішення. Оподаткування малого бізнесу повинне бути ефективним не тільки для його суб'єктів, але й для держави, а також справедливим по відношенню до інших платників податків.

Аналіз та напрями дослідження. Проблема місця і ролі підприємництва в забезпеченні економічного зростання, його фінансової підтримки та оподаткування присвячені праці багатьох учених-економістів: Ю.Б. Іванова, І.О. Лютого, А.М. Соколовської, А.М. Тищенко, В.І. Міщенко, А.М. Поддєрьогіна та інших.

21.03.2011р. групою народних депутатів внесений на розгляд до Верховної Ради України законопроект № 8276 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва». Що стосується юридичних осіб, на спрощену систему оподаткування мають право суб'єкти господарювання, середня кількість працівників яких за рік не перевищує 50 чоловік, а граничний об'єм виручки – 10 000 000 гривень. Організаційно-правова форма значення не має. Для юридичних осіб ставка єдиного податку складає (при граничному обсягу виручки до 5 000 000 грн.) – 3 % (у випадку сплаті ще і ПДВ) і 5 % (в разі включення ПДВ до складу єдиного податку). При досягненні граничного обсягу виручки більш ніж 5 000 000 грн., але не більше 10 000 000 грн., виручка, яка перевищує 5 000 000 грн., оподатковується за ставкою: 5 % (у випадку сплаті ще і ПДВ) і 7 % (в разі включення ПДВ до складу єдиного податку) [3].

Необхідно зазначити, що в більшості країн ЄС взагалі відсутні спрощені системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу, натомість існують інші форми державної підтримки: спрощена система бухгалтерського обліку і звітності, спеціальні режими сплати ПДВ та інші [1, с.14].

Безсумнівним є те, що застосування спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва сприяє багатьом позитивним зрушенням. Проте, максимально полегшені умови виконання податкових зобов'язань підприємцями призвели до викривлення мотивації діяльності, коли через вигідність такого оподаткування, перш за все, з точки зору розміру податків, незацікавлені змінювати свій статус в бік розширення діяльності.

Спрощеній системі притаманні й інші недоліки, такі як:

- обмеження за обсягом діяльності таких суб'єктів;
- сума єдиного податку фізичної особи – платника податків сплачується авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення діяльності за звітний період;
- обмеження за способом розрахунків юридичними особами;
- найбільшим недоліком був і залишається по цей час елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою єдиного податку 6% при умові сплати ПДВ. Справа в тому, що 6% податку береться з суми виручки включаючи ПДВ, яке надходить від покупців, а це економічно не правильно.

Тому, спрощена система оподаткування в Україні потребує докорінного реформування.

По-перше, не виконується принцип простоти бухгалтерського обліку та зменшення кількості звітності до податкової інспекції та соціальних фондів, що був призначенням цього податкового режиму. Прийняття на роботу найманих працівників зобов'язує фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності реєструвати їх в усіх соціальних фондах з послідовним звітуванням до них. Ця норма законодавства призводить до великих трудовитрат, та необхідності утримання в штаті платника єдиного податку кваліфікованого бухгалтера. Тому, є необхідним розробити спрощену форму звітності для таких платників податку.

По-друге, необхідно здійснити індексацію показника єдиного податку та обсягу виручки від реалізації продукції з урахуванням рівня інфляції за період з 1999 по сьогоднішній день. І, як наслідок, внести зміни до Проекту Податкового кодексу в частині збільшення максимального обсягу реалізації з метою використання спрощеної системи оподаткування. Нами пропонується все ж використовувати у якості об'єкта оподаткування обсяг реалізації а не дохід платника податку (як це передбачено у Проекті Податкового кодексу), бо такий механізм розрахунку єдиного податку потребує значних витрат часу для обчислення податку та кваліфікованих спеціалістів, що будуть це здійснювати (для представників малого бізнесу – це спричинить багато складнощів).

По-третє, необхідно внести зміни до чинного законодавства та Проекту Податкового кодексу в частині запровадження механізму щорічного збільшення граничного рівня обсягу реалізації, як для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, так і для юридичних осіб; та розміру ставок єдиного податку для фізичних осіб на корегуючий коефіцієнт, який повинен встановлюватися щорічно на кожний наступний календарний рік враховувати індекс інфляції за попередній рік та рівень споживчих цін на товари, роботи та послуги.

По-четверте, необхідно конкретизувати коло платників, на яких не поширюється спрощена система оподаткування, обліку та звітності, та вилучити з переліку видів діяльності, ті види, які є високорентабельними, зокрема: аудиторська, рекламна, адвокатська діяльність, діяльність у сфері права; посередницькі послуги з купівлі, продажу та оцінювання нерухомого майна. Проект Податкового кодексу передбачає встановлення підвищеного рівня ставки єдиного податку на деякі види високорентабельної діяльності (від 200 до 600 гривень на місяць). Але не всі з запропонованих нами видів увійшли до редакції проекту Податкового кодексу (пп.5.1.1 ст.5). В свою чергу, Проект кодексу передбачає встановлення нульової ставки на оподаткування деяких видів діяльності на період з 2010 по 2015 рік, які, начебто потребують державної підтримки (п.6.2, ст.6 Проекту Податкового кодексу), – з деякими з них не можливо погодитися. Так, нормами цього пункту

передбачена підтримка господарської діяльності з: виготовлення ювелірних виробів, виробів зі шкіри та хутра за індивідуальним замовленням, технічне обслуговування автомобілів, адже ці галузі – є великоприбутковими.

По-п'яте, необхідно змінити перелік податків, зборів та обов'язкових платежів, які входять до складу єдиного податку, зокрема, включити до його складу єдиний соціальний внесок. Нині діючий Указ Президента „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” звільняє платників єдиного податку від сплати збору на обов'язкове соціальне страхування; збору на обов'язкове державне пенсійне страхування; внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення [5].

Висновки. Проблеми звичайно існують і вони потребують швидкого розв'язання, що дасть можливість забезпечити населення робочими місцями та податковими надходженнями до бюджету. На сьогодні в Україні постає питання щодо відміни даного виду податку, у зв'язку з тим, що завдяки йому платники не сплачують деякі податкові платежі, що є невідгдним для збільшення розміру державної казни, тобто державного бюджету.

Внаслідок нечіткого законодавчого регулювання, створюються умови для уникнення оподаткування, а також використання суб'єктів спрощеного оподаткування у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування. Отже, застосування спрощеної системи тісно пов'язане з проблемою ухилення від сплати податків. Порушення податкового законодавства підприємцями здійснюються стосовно оформлення трудових відносин із найманими працівниками, зниження обсягів виручки від реалізації, та інші.

Примітки:

1. Концепція реформування податкової системи України: від 19 лютого 2007 р. № 56-р. // Нове законодавство. – 2007. – № 12. – С.10-18.
2. Лук'яненко О. В. Стан та можливості удосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва // Вісник ДНУ, Сер.В: Економіка і право. – 2009. – №1. – С. 457 – 462.
3. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755- VI // Голос України. – 2010. – 4 грудня.
4. Податковий кодекс України: проект від 21.09.2010 р. № 7101: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>.
5. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс]: указ Президент України від 03 липня 1998 р., № 727/98. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua>>.

Ulyana Vusyk

Ivan Franko National University of L'viv

CHALLENGE OF THE SIMPLIFIED TAXATION OF BUSINESS ENTITIES.

Taxation, accounting and reporting is a single tax paying by entrepreneurs. It is designed for small business development in Ukraine, but problems need quick solution that will provide people with jobs and tax revenues, and thus will improve the system.

Олеся Гавріш

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Функціонування підприємств на сучасному етапі розвитку ринкових відносин характеризується наявністю достатньо високих витрат на податкове адміністрування – оплату податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Ця ситуація вимагає від підприємств формування такої стратегії оподаткування, яка була б спрямована на зменшення податкового навантаження і мінімізацію втручання в діяльність підприємства фіскальних органів. Необхідність раціональної та ефективної організації обліку і планування податкових витрат є першочерговим завданням в системі управління підприємством.

Податковий менеджмент на підприємстві є найважливішою складовою фінансового планування в організації в цілому і від того, наскільки узгоджена фінансово-господарська діяльність з системою оподаткування, залежить ефективність її функціонування та фінансова стійкість. Корпоративний податковий менеджмент повинен стати однією з найважливіших функцій управління підприємством, яка, поки що, не має належного теоретичного обґрунтування, а застосовується на практиці безсистемно і лише в цілях зменшення податкових платежів до бюджету. Дуже часто використовуються незаконні методи, не враховуються існуючі функціональні взаємозв'язки у внутрішній організаційній структурі підприємства.

Податковий менеджмент – це процес управління шляхом використання методів впливу податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики [4].

Формування та реалізація податкового менеджменту є управлінським процесом. Це пов'язано з тим, що податки суттєво впливають на прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, крім того, практично всі господарські операції підлягають податковому обліку. Фактично більшість підприємницьких рішень приймаються тільки з урахуванням податків, можливостей їх оптимізації, прогнозних змін податкового законодавства. Слід зазначити, що в кінцевому результаті, податковий менеджмент і його вдосконалення спрямовані не на мінімізацію сум податкових платежів, а на оптимізацію всієї фінансово-господарської діяльності підприємства.

Метою процесу реалізації податкового менеджменту на підприємстві є розробка та реалізація такої податкової стратегії, яка б забезпечила поєднання оптимального податкового тиску й максимально досягнутих результатів.

Серед основних завдань даного процесу можна виділити наступні [5]:

- 1) визначення цілей і задач податкового менеджменту на поточному етапі діяльності й на перспективу;
- 2) вибір податкової стратегії щодо напрямів діяльності;
- 3) визначення оптимального податкового тиску й допустимого для підприємства податкового ризику;
- 4) податкове планування та розробка облікової політики з метою оподаткування;
- 5) розробка правил і методів формування звітних даних, необхідних для достовірного та своєчасного розрахунку податків і забезпечення інформацією зовнішніх, і внутрішніх користувачів для здійснення податкового контролю;
- 6) розробка діючої системи управління податковими витратами підприємства.

Податковий менеджмент підприємства передбачає розробку таких управлінських рішень, які були б спрямовані на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Його основна мета полягає не в абсолютній мінімізації податкових платежів, а в активному впливі на максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури. Тобто, орієнтуватись необхідно не на тактику скорочення податкових платежів, а на стратегію оптимального управління підприємством [1].

Оптимізація фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання дасть змогу забезпечити значне і тривале скорочення податкових витрат на довгострокову перспективу.

Серед основних елементів розробки та реалізації стратегії оптимізації податкових платежів на підприємстві можна виділити наступні [3]:

- 1) визначення та аналіз чітких термінів реалізації стратегії;
- 2) оптимізація договірних відносин з контрагентами через вибір типу договору, партнера по бізнесу і умов операції;
- 3) організація системи бухгалтерського і податкового обліку, що дозволяють оперативно отримувати об'єктивну інформацію для податкового менеджменту;
- 4) планування раціонального розміщення активів не тільки з погляду прибутковості інвестицій, але і розмірів податків, що сплачуються при отриманні доходів;
- 5) формування облікової політики, спрямованої на максимальне використання можливостей для зниження податкового тягаря, передбачених податковим законодавством України, які розробляються з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників;
- 6) застосування обґрунтованих і ефективних методик розподілу непрямих витрат, що дозволяють зменшити податкові платежі;
- 7) визначення і моніторинг пільг, що діють в поточному і наступному податкових періодах, якими має право користуватися підприємство;
- 8) розробка системи контролю за наднормативними витратами, що не враховуються з метою оподаткування.

Слід також зазначити, що здійснення податкового менеджменту в межах підприємства повинне ґрунтуватися на комплексному використанні всіх вищезазначених елементів і з урахуванням всієї сукупності податків, що сплачуються підприємством, технічних і інших можливостей в межах чинного законодавства України.

Ефективна модель корпоративного управління визнана головною інституційною складовою економічного росту підприємства та підвищення рівня його фінансово-господарської діяльності [2].

Отже, розробка податкової стратегії у процесі формування довгострокових цілей розвитку підприємства з урахуванням можливих змін податкового законодавства, державної економічної політики та інших факторів зовнішнього середовища є частиною загальної стратегії розвитку підприємства. Не зважаючи на те, що податкове прогнозування виступає вторинним по відношенню до загальної стратегії розвитку підприємства, податкові прогнози мають суттєвий вплив і вносять значні корективи у її формування. Особливо актуальним в цьому відношенні є виявлення можливостей оптимізації податкових платежів [6].

Сучасне становище українських підприємств характеризується повільністю впровадження в практику стратегічного управління, що пов'язане з тиском і обмеженням макросередовища, відсутністю умов для існування реального конкурентного середовища, неналежною методологічною базою і недостатньою теоретичною підготовкою фахівців і керівників підприємств, гострою потребою методологічних і методичних розробок зі стратегічного управління.

На цей процес впливають також і такі особливості внутрішнього середовища підприємств, як відсутність досвіду застосування стратегічного управління, інертність мислення старих управлінських кадрів, прагнення керівників і власників підприємств за будь-яких умов швидко вирішити питання фінансових результатів, тобто отримати і збільшити прибутки.

Примітки:

1. Безгубенко Л.М., Безгубенко О.Ю. Синергійні елементи й ефекти податкового менеджменту // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 100
2. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні: монографія / Б.М. Данилишин, О. М. Кондрашов. – Донецьк, 2010. – С. 206
3. Єлісєєв А.В., Підлужний М.П. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами. – Л.: Ліга-Прес, 2003. – 274 с.
4. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент: Навч. посіб. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 260 с.
5. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
6. Проблеми корпоративного менеджменту національної трансформаційної економіки / Т. В. Березянко. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 161

Olesya Gavrish

Ivan Franko National University of L'viv

THE STRATEGY OF OPTIMIZING THE TAX LIABILITIES IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

In this article the main task, the mechanism and the need to optimize tax liabilities in enterprise management system

Катерина Гаврилюк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ АПК В УКРАЇНІ

Формування та розвиток лізингових відносин в Україні пов'язані з особливостями суто економічних умов відтворення, в яких конкуренція як основоположний принцип функціонування ринку стала домінуючою позицією у побудові абсолютної більшості механізмів реалізації соціально-економічних і економіко-правових відносин. Зміна економічних відносин на селі, реформування сільськогосподарських та інших підприємств АПК і перехід їх на ринкові умови господарювання, вимагають впровадження нової організації виробництва, застосування високопродуктивної техніки, енергозберігаючих технологій та відповідної системи фінансового забезпечення. Останнє потребує значних витрат фінансових і матеріальних ресурсів [1].

Сучасний товаровиробник, і особливо виробник сільськогосподарської продукції, не спроможний досягти ефективного рівня функціонування без залучення для інвестиційної діяльності чужого капіталу. В умовах пасивної інвестиційної діяльності підприємств як і слабкої інноваційної та інвестиційної політики держави, а також значного утруднення доступу товаровиробників агропромислового виробництва до довгострокових банківських кредитів через високі на них ціни, і з урахуванням інших негативних причин, лізинг залишається практично єдиною можливістю забезпечення технічного переоснащення підприємств.

Лізинг – це економічний важіль забезпечення безперервності кругообігу основного капіталу в підприємствах з незадовільним економічним станом шляхом передачі їм у використання основних засобів, що належать іншому власнику на засадах терміновості, платності та з правом викупу на протязі або в кінці обумовленого терміну використання.

Агропромисловий комплекс є важливою складовою вітчизняної економіки. Проте, незважаючи на гарні природно-кліматичні умови розвитку агропромислового виробництва, фінансово-господарські показники діяльності сільського господарства та переробних підприємств України й надалі залишаються незадовільними.

Однією з найбільш складних проблем виходу аграрного сектора економіки з кризового стану є забезпечення технологічної потреби виробництва сільськогосподарської продукції сучасними технічними засобами механізації виробничих процесів. У вирішенні проблеми якнайшвидшого забезпечення сільськогосподарських товаровиробників новітніми технічними засобами важливу роль відіграє лізингова діяльність, адже саме лізинг може виступати тим фінансовим механізмом, що дозволить аграріям придбати необхідне устаткування на умовах поступової сплати коштів [1].

Складність сучасних економічних умов функціонування вітчизняних товаровиробників характеризується практичною відсутністю у них власних інвестиційних ресурсів, що необхідні їм на відтворювальні цілі. Тому для ефективного функціонування вітчизняні товаровиробники змушені залучати додатковий інвестиційний капітал. Значне утруднення доступу товаровиробників агропромислового виробництва до довгострокових банківських кредитів, а також надзвичайно висока ціна кредитних коштів позбавляють можливості використовувати банківські кредити в якості зовнішнього джерела фінансування оновлення. За таких умов лізинг залишається чи не єдиним засобом забезпечення техніко-технологічного переоснащення підприємств АПК України. Необхідно також зазначити, що з року в рік кількість техніки, необхідної для виконання основних технологічних операцій на сільськогосподарських підприємствах зменшується. За даними Міністерства аграрної політики, близько 90% наявних у сільгоспвиробників основних видів техніки повністю вичерпали свій технічний ресурс. Наприклад, за останні 3 роки кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, що знаходяться на балансі таких підприємств зменшилась на 14% та 13% відповідно [4].

Розвиток лізингових відносин в Україні має свої особливості. На відміну від розвинених країн, де лізинг виник як реакція на високі темпи науково-технічного прогресу, який вимагав впровадження у виробництво нових машин і устаткування й характеризувався різким збільшенням інвестицій, в Україні розвиток лізингу обумовлений зокрема: низькою забезпеченістю виробників технікою та наявним високим рівнем її зносу; обмеженою можливістю товаровиробників для її придбання [2].

В Україні певною мірою створено механізм державної підтримки розвитку лізингових відносин. Зокрема, в лютому 1999 року було створено державне підприємство «Украгролізинг». Його діяльність регламентувалася положеннями Постанови КМУ від 26 липня 1999 року № 1352 «Про заходи щодо забезпечення діяльності державного лізингового підприємства «Украгролізинг», основні положення якої визначають зміст та організацію державних агро лізингових операцій і до цього часу. Постанова передбачала зміцнення економічних основ агро лізингу за рахунок залучення коштів державного бюджету, а також формування територіальної мережі лізингодавців.

Однак, крім позитивних тенденцій в сфері розвитку лізингових відносин подальше його становлення в Україні значною мірою буде залежати від усунення невідповідності між основним нормативно-правовим документом, що регулює лізингові відносини в нашій країні, а саме, Законом України «Про лізинг» та іншими нормативно-правовими актами.

Важливим джерелом формування ресурсів для здійснення лізингових операцій було б запровадження підвищених коефіцієнтів (2—3) до норм амортизацій, що нараховуються для оподаткування, на нові основні фонди вітчизняного виробництва, які придбані на умовах фінансового лізингу. Це підвищило б заінтересованість у придбанні вітчизняної техніки на умовах лізингу.

Специфічною умовою розвитку лізингу в агросфері є створення системи страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників і цінового регулювання через механізм державних інтервенцій на аграрному ринку [3].

До основних перешкод розвитку лізингу в агросфері можна також віднести доволі слабкий фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, висока вартість лізингових угод, недосконалий механізм оподаткування агропідприємств тощо. Подальша стратегія держави в цій сфері, на думку вчених, потребує трансформації принципів її реалізації. Зокрема, першочерговими заходами державної політики в сфері лізингових відносин мають бути:

- запровадження заходів щодо активної співпраці українських лізингових компаній з закордонними виробниками техніки;
- створення дієвої законодавчої бази в сфері лізингових відносин, що сприяло б активному розвитку лізингових відносин в державі;
- розробка комплексної державної програми сприяння розвитку лізингової діяльності в Україні;
- створення розгалуженої системи приватних комерційних структур, які б надавали послуги в сфері лізингу в повністю забезпечувати потреби аграрної сфери [5].

Примітки:

1. Берlach Н. Шляхи вдосконалення державної політики в лізингових відносинах АПК України//Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №9. – С.219-221.
2. Дацій Н. В. Становлення лізингових відносин та їх нормативно-правове регулювання//Агросвіт. – 2008. - №14. – С. 32-36.
3. Добіжа Н.В. Сутність та форми лізингу в АПК//Економіка АПК. – 2008. - №9. – С. 116-122
4. Руденко М. М. Лізинг в АПК у контексті відновлення основних засобів аграрних підприємств// Економіка АПК. – 2009. - №4. – С. 63-67.
5. Чабан В. Г. Лізинг в АПК як інструмент запровадження інновацій// Економіка АПК. – 2006. - №3. – С. 34-39.

Gavryliuk Kateryna

Taras Shevchenko National University of Kyiv

LEASING AS A MEAN OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COMPLEX OF UKRAINE

The problem of development and improvement of leasing activity in agricultural complex of Ukraine is considered. In fact exhaustion of the fixed assets took place in most agrarian enterprises. Namely leasing is the mean of stimulation of sale of new technique, which creates demand on products in machine-building industry, and also mean of acceleration of recreation of production potential.

Оксана Гавришко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОТРЕБИ У ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСАХ У ТОВАРНУМУ РИБНИЦТВІ

Товарне рибництво – важлива складова рибного господарства України, оскільки забезпечує населення цінною і поживною харчовою продукцією, а промисловість України – сировиною. Вирощування і розведення товарної риби –

ресурсомістка діяльність. Найбільшу питому вагу у складі виробничих запасів підприємств рибного промислу займають корми тваринного і рослинного походження, штучні корми, біопрепарати, мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали, запасні частини.

Враховуючи організаційно-технологічні особливості діяльності рибницьких підприємств (велика кількість виробничих рибдільниць, сезонність виробничого процесу, безперервність технологічного процесу вирощування риби, велика питома вага незавершеного виробництва) рибницькі підприємства повинні постійно, безперебійно й у великих обсягах бути забезпечені виробничими запасами.

Зважаючи на збитковість більшості рибницьких підприємств, можна стверджувати, що у товарному рибництві немає ефективної системи управління виробничими запасами. Використання застарілих і неефективних методів планування потреб у запасах породжує значні витрати на їх формування. Проблеми забезпечення матеріальними ресурсами підприємств рибницького промислу пов'язані з недостатністю грошових коштів та обмеженими можливостями щодо кредитування через сезонність виробничого процесу.

Тому метою нашого дослідження є пошук шляхів оптимізації виробничих запасів підприємств рибного промислу, що зумовлюється проблемами забезпеченості процесу виробництва матеріальними ресурсами, виконанням планових завдань із вирощування товарної риби, виконання договорів з покупцями, забезпечення стабільності отримання доходів та покриття витрат.

Оптимізації виробничих запасів присвячені праці таких вчених, як С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, В.С. Лень, Г.О. Партин та ін. Грунтуючись на науковому доробку згаданих науковців, доцільно зазначити, що оптимізація виробничих запасів рибницьких підприємств полягає у:

- визначенні оптимального розміру замовлення матеріальних ресурсів,
- визначенні моменту розміщення замовлення,
- групуванні запасів на категорії.

У рибницьких підприємствах, менеджери приймаючи управлінські рішення щодо закупівлі виробничих запасів, повинні аналізувати релевантну інформацію. Релевантними є дані про витрати на замовлення, транспортування і зберігання запасів на складах. Ці витрати змінюють своє значення в залежності від рішення про розмір і кількість поставок виробничих запасів. Ефективність прийнятого рішення повинна визначатися таким критерієм: забезпечити процес виробництва матеріальними ресурсами в потрібній кількості та в потрібний час з мінімальними витратами на їх замовлення і зберігання [2].

У світовій та вітчизняній практиці для визначення оптимального обсягу запасів використовується модель „економічно обгрунтованого обсягу замовлення” (EOQ — The Economic ordering quantity). Суть моделі полягає в тому, що оптимальний обсяг замовлення визначають на основі обчислення і аналізу сукупних релевантних витрат на формування запасів за різної кількості та різних обсягів замовлень. З поміж усіх альтернативних партій обирають ту, за якої сумарні витрати на оформлення замовлення і зберігання є мінімальними.

Дана модель може бути представлена як графічно так і за допомогою формули (1) [1]:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times C_0 \times S}{Ch}}, \quad (1)$$

де EOQ - оптимальна потреба у запасах на певний період,

S - загальна потреба в запасах,

C_0 - витрати на оформлення замовлення і виконання одного замовлення,

Ch - витрати на збереження одиниці запасів.

Для визначення моменту розміщення замовлення потрібно врахувати річну потребу у запасах, оптимальний обсяг замовлення, час виконання замовлення. Момент розміщення замовлення дорівнює добутку часу виконання замовлення і витрачання запасів за одиницю часу. Час виконання замовлення – це проміжок часу з моменту розміщення замовлення до моменту надходження запасів [1].

У вітчизняній практиці для групування виробничих запасів використовують метод ABC [2]. Суть цього методу полягає в тому, що всі запаси підприємства поділяються на три групи: А, В та С.

Група А: до неї відносять 20% асортиментного переліку запасів, вартість яких становить 80% загальної вартості запасів.

Група В: до неї відносять 30% асортиментного переліку запасів, вартість яких становить 15% загальної вартості запасів.

Група С: до неї відносять 50% асортиментного переліку запасів, вартість яких становить 5% загальної вартості запасів.

Для запасів групи А обчислюють оптимальний обсяг замовлення і регулюють величину запасів цієї групи. За цією категорією передбачається детальний аналіз обсягу замовлень та контроль. Для запасів групи В застосовуються більш прості методи прогнозування і приблизні оцінки економічно обгрунтованого обсягу замовлення, а обсяги закупівель переглядають один раз в квартал чи півріччя. Для запасів групи С обсяг повторного замовлення розраховують таким чином, щоб поставки здійснювались протягом одного-двох років, перевірка наявних запасів проводиться один раз на рік.

Враховуючи велику кількість і територіальну відокремленість риб дільниць, систему управління виробничими запасами доцільно організувати за центрами відповідальності зі встановленням персональної відповідальності менеджерів щодо формування і використання виробничих запасів.

Таким чином оптимізація виробничих запасів у товарному рибництві дає змогу:

- забезпечити ефективне планування виробничих запасів,
- виконання планів вирощування і реалізації товарної риби,
- забезпечити підприємства матеріальними ресурсами відповідно до потреб виробництва,
- управляти виробничими запасами в межах конкретної групи,
- диференціювати методи контролю за формуванням запасів,
- оптимізувати видатки оборотних грошових коштів на придбання матеріальних ресурсів.

Отже, за результатами нашого дослідження обгрунтовано доцільність управління виробничими запасами у товарному рибництві і встановлено, що модель „економічно обгрунтованого обсягу замовлення” і модель ABC дозволяють мінімізувати витрати, пов'язані зі забезпеченням рибницьких підприємств матеріальними ресурсами.

Примітки:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
2. Партин Г.О. Управлінський облік/ Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 303 с.

Oksana Havryshko

Ivan Franko National University of L'viv

OPTIMIZATION WAYS OF THE REQUIREMENT FOR INDUSTRIAL STOCKS OF COMMODITY FISH-FARMING

In abstracts it was raised the problem of inefficiency of management for industrial stocks of commodity fish-farming. It was justified an expediency of optimization for production inventories of fish-farming enterprises. It was suggested the following optimization ways of the requirement for industrial stocks: the economic ordering quantity model, ABC-analysis, the defining of the ordering moment. It was offered the management of the responsibility centers for fish-farming enterprises.

Ірина Гавришко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Згідно з чинним законодавством, інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)[2]. Теоретичні та прикладні проблеми функціонування інноваційної інфраструктури та її об'єктів осмислюються у працях Алексєєва С. Г., Бажала Ю. М., Безчасного Л. К., Гейця В. М., Гончарової Н. П., Гречановської І. Г., Жилінської О. І., Калитича Г. І., Канаєвої М. О., Кваснюка Б. Є., Левіна П. Б., Мазура А. А., Паладія М. В., Ракіцької С. О., Семиноженка В. П., Семів Л. К., Соловйова В. П., Черваньова Д. М., Шотіка Т. М. та інших. Проте власне проблемі оцінювання ефективності діяльності інфраструктури підтримки інноваційної діяльності приділяється мало уваги.

На думку Гейця В. М., Семиноженка В. П. та Кваснюка Б.Є., «питання кількісного виразу економіки знань повинно забезпечувати, принаймні, можливість отримання трьох узагальнюючих характеристик: визначення існуючого стану; вимір цих показників в динаміці; можливість порівняння вибраних показників між Україною і іншими країнами, зокрема розвиненими країнами – членами ОЕСР. Крім того, повинні існувати і використовуватися показники, які висвітлюють окремі напрями стану і розвитку сектора знань»[1]. Метою дослідження є визначення основних чинників, які ускладнюють кількісну оцінку ефективності інноваційної інфраструктури та визначення показників, які її уможливають.

До основних перешкод оцінки ефективності інноваційної інфраструктури можна віднести:

- посередницький характер функціонування інноваційної інфраструктури, що зумовлює складність визначення її відособленого впливу на ефективність економіки загалом;
- різноспрямованість окремих об'єктів інноваційної інфраструктури;
- складність кількісної оцінки інноваційних процесів;
- ідентифікація відношення певного об'єкта до інфраструктури інноваційної діяльності.

Загалом можна виділити три підходи визначення належності суб'єктів до інноваційної інфраструктури: функціональний, номінальний та домінуючий виду діяльності.

Відповідно до першого підходу об'єкт визначається елементом інноваційної інфраструктури через функціональну належність. На сьогодні у законодавстві немає чіткої ідентифікації всіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури, що можуть бути за призначенням віднесені до групи об'єктів підтримки інноваційної діяльності, проте зазвичай них належать технопарки, бізнес-інкубатори, бізнес-центри, фонди підтримки підприємництва, інвестиційні, інноваційні фонди і компанії, довірчі товариства, фондові і товарні біржі, лізингові центри, фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, інші установи взаємного кредитування, кредитно-гарантійні установи), інформаційно-консультативні установи, страхові компанії, аудиторські фірми. В основу другого підходу покладено номінальну належність. Відповідно, загальну ефективність інноваційної інфраструктури можна визначити зі співвідношення:

$$\omega = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \varphi_{ij} \quad (1)$$

де i – індекс інноваційного підприємства, $i = \overline{1, m}$; j – індекс групи об'єктів інноваційної інфраструктури; φ_{ij} – зміна ефективності i -го інноваційного підприємства, зумовлена функціонуванням об'єкту інноваційної інфраструктури j -ї групи.

Згідно з третім підходом, до інноваційної інфраструктури належать лише ті суб'єкти, для яких надання послуг, пов'язаних з підтримкою інноваційної активності, є основним напрямом діяльності. Тобто згідно з першим та третім підходами об'єкт інноваційної інфраструктури є інструментом надання послуг не лише власне інноваційним підприємствам. Відповідно, ефективність інфраструктури підтримки інноваційної діяльності можна визначити зі співвідношення:

$$\mu = \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^K \varphi_{ik}^n y_k + \sum_{i=1}^m \sum_{l=1}^L \varphi_{il}^{\phi} \quad (2)$$

де i – індекс інноваційного підприємства, $i = \overline{1, m}$; k – індекс об'єкта інноваційної інфраструктури, $k = \overline{1, K}$; φ_{ik}^n – зміна ефективності i -го інноваційного підприємства, зумовлена функціонуванням k -го номінального об'єкту інноваційної інфраструктури; y_k – булева змінна, яка приймає значення нуль, якщо k -й суб'єкт проголосив свою номінальну належність до інфраструктури підтримки інноваційної активності, проте насправді здійснює діяльність, не пов'язану з нею, і значення один у протилежному випадку; l – індекс суб'єкта, що займається діяльністю, характерною для об'єктів інноваційної інфраструктури, $l = \overline{1, L}$; φ_{il}^{ϕ} – зміна ефективності i -того інноваційного підприємства, зумовлена функціонуванням l -го функціонального об'єкту інноваційної інфраструктури.

Метою подальших досліджень є побудова економіко-математичної моделі функціонування інноваційної інфраструктури з використанням підходу домінантного виду діяльності для визначення об'єктів інноваційної інфраструктури та відповідної оцінки її ефективності.

Примітки:

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: [у 3-х т.] / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – 2007. – 544 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради – 2002 – №40–IV – с. 20.

Iryna Havryshko

Ivan Franko National University of L'viv

INNOVATION INFRASTRUCTURE OBJECTS IDENTIFICATION AND EVALUATION OF THEIR EFFICIENCY

The main factors that complicate the numerical evaluation of the innovation infrastructure are defined. The indicators of their efficiency are described.

Юрій Галапуп

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИДИ ШАХРАЙСТВА НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

За оцінками закордонних експертів, в країнах Західної Європи і США 15% виплат по страхових випадках припадає на частку шахраїв. Сьогодні українські страховики не мають у своєму розпорядженні достовірну статистику по шахрайству. Однак ця проблема в Україні поки коштує не так гостро, як в країнах Західної Європи чи США. За попередніми оцінками, на випадки, пов'язані із шахрайством, в Україні припадає 5% виплат. Однак, на українському ринку вже спостерігається тенденція зростання як кількості шахрайських страхових випадків, так і сум претензій.

Заслугує на увагу ставлення пересічних громадян до страхового шахрайства. Низка соціологічних досліджень в Україні та Росії свідчить, що абсолютна більшість опитаних цілком «нормально» ставиться до такого явища, як шахрайство страховальника, що спрямоване проти страхової компанії. Вони вважають, що страхові компанії на це заслуговують, оскільки почасти самі обманюють власних клієнтів. Багатьом набридло чекати виплати компенсації, яка іноді супроводжується судовою тяганиною. Інші, виправдовуючи страхове шахрайство, називають великі суми, які платяться за страхування. На жаль, у багатьох громадян склався стійкий стереотип, що факт подачі неправдивої інформації в страхову компанію не є обманом.

В Україні випадки страхового шахрайства найчастіше фіксуються в таких галузях як медичне страхування, автострахування, страхування виїжджаючих за кордон, і деколи - страхування від нещасного випадку. Тобто саме в тих сегментах страхування, де збитки носять масовий характер, а страховики не мають можливості самостійно контролювати весь процес оформлення документів і проведення експертизи, і змушені звертатися по допомогу до "проміжних" інстанцій.

За кількістю страхових злочинів на вітчизняному ринку безумовними лідерами є медичне страхування і страхування виїжджаючих за кордон. Однак, якщо враховувати розміри виплат, то найбільший збиток українські страховики одержують від автошахраїв.

Страховим компаніям поки дуже рідко приходится мати справу із шахрайством при страхуванні майна, оскільки цей вид страхування в нас ще широко не поширений. Тим часом цей вид страхового криміналу дуже "популярний" на Заході.

Існує безліч схем за якими працюють шахраї. Переважна кількість страхового шахрайства неможлива без участі представників самої страхової компанії, а варіанти таких махінацій вражають.

Одним із найпоширеніших видів шахрайства є страхування «заднім числом». Зрозуміло, що підписання такої угоди відбувається за участі заінтересованої особи, яка є представником страхової компанії. В такому випадку роль страхового представника полягає в тому, щоб «перетворити» незастраховані збитки в застраховані. Трапляються й випадки страхування майна, якого взагалі не існує (так зване «страхування пустоти»). Таке шахрайство здійснюється під час страхування вантажу або іншого майна. «Завдання» страхового представника полягає в тому, щоб внести в договір страхування (страховий поліс) відомості, які не відповідають дійсності, і створити видимість того, що об'єкт страхування дійсно існував. Цей метод є одним із найефективніших, оскільки «зникле» майно знайти неможливо, зважаючи на його існування лише у задумах страхового шахрая.

Почасти страховальники завищують вартість об'єкта страхування. Експерти називають цей спосіб безпрограшним для страховальника. Основна роль в цьому випадку відводиться оцінювачу (залежно від об'єкта страхування). Але такий сценарій також не може бути реалізований без представника страхової компанії.

Змовившись зі страховим агентом, страховальник матиме можливість змінити час, місце й інші обставини страхового випадку. Цей спосіб шахрайства пов'язаний з тим, що страховальник, якому заподіяний збиток, консультується зі своїм страховим агентом. При цьому страховий представник радить страховальникові приховати правдиву інформацію, а повідомити помилкову для запобігання відмови у виплаті. Іноді страхові представники самі підтверджують правдивість відомостей, представлених страховальником.

Нині з розвитком страхового ринку актуальності набуває одночасне страхування в різних страхових компаніях. Більше компаній – більші виплати при настанні страхового випадку. Такий спосіб, зважаючи на слова директорів страхових компаній, набув популярності в нашій країні. Траплялися випадки, коли страховальник після того як потрапив у ДТП і розбив при цьому одну фару, обігравши кілька страхових компаній, міг поставити на власне авто не лише нові фари, а й сучасну аудіосистему, затонувати скло.

Нерідко страхові представники «допомагають» страховальникам збільшити розмір збитків від страхового випадку. Також популярними серед шахраїв є приховування інформації, яка має істотне значення для оцінки ступеня страхового ризику.

У медичному страхуванні найчастіше зустрічається інсценування нещасного випадку, причому нерідко тут не обходиться без "допомоги" лікарів. На експертизу в страхову компанію відправляються чужі рентгенівські знімки, рахунки на зроблені послуги, признається фіктивний діагноз, виписуються дорогі ліки, які не потрібні хворому тощо.

Зустрічаються випадки використання страхових полісів родичами страховальників, придбання медикаментів для друзів і знайомих. Коли мова йде про тисячі застрахованих, перевірити кожен страховий випадок неможливо, а ретельна експертиза обходиться занадто дорого. В той час вибірковий контроль потрібного ефекту не дає.

Дуже часто страховальники намагаються одержати відшкодування за збиток, нанесений автомобілю при обставинах, що не є страховим випадком. При цьому аварія імітується вже після ушкодження автомобіля, і несумлінний клієнт одержує

виплату від страхової компанії. Ще одним розповсюдженим видом автошайства є "підстава" старих машин під нові, власники яких мають поліси страхування цивільної відповідальності. Причому фальсифікація ДТП може відбуватися як за змовою, у якій можуть брати участь і працівники ДАІ. Одержавши таким способом страхове відшкодування, "потерпілий" отримує можливість замінити старий автомобіль на новий.

Один з видів шайства, що дає можливість заробити на страховиках як несумлінним клієнтам, так і станціям техобслуговування - включення в рахунок по ремонту автомобіля робіт, що не мають відношення до страхового випадку. І хоча, як правило, страховики наполягають на тому, щоб ремонт здійснювався на "партнерських" СТО, з якими страхові компанії укладаються договори, клієнти часто користуються послугами інших техстанцій. У цьому випадку, так само як і у випадку з медичним страхуванням, проведення суцільного контролю обходиться занадто дорого, тому страхові компанії змушені оплачувати додаткові витрати.

Страхові компанії намагаються убезпечити себе від шахраїв проводячи ретельні експертизи страхових випадків, забезпечуючи максимальну участь своїх співробітників при розслідуванні подій, що можуть завдати значної шкоди. Однак, найчастіше, страховики змушені дивитися "крізь пальці" на випадки шайства, оскільки адміністративні витрати на проведення розслідування і збір доказів нерідко можуть перевищити суму виплати. Тому, до таких заходів страхові компанії прибігають тільки тоді, коли зіштовхуються з явним шайством чи коли сума збитку дуже значна. Досить актуальним на даному етапі є питання про створення єдиної бази даних і системи обміну інформацією про підозрілих клієнтів і страхові випадки, особливо в галузі автострахування.

Примітки:

1. Фориншурер. Інтернет-журнал про страхування [<http://forinsurer.com/public/02/12/17/165>]
2. Правовий тиждень (щотижнева інформаційно-правова газета) №52(73) 25 грудня 2007 р. \ Як страхові компанії рятуються від шахраїв

Galapup Yuriy

Ivan Franko National University of L'viv

INSURANCE FRAUD IN UKRAINE

Insurance companies try to protect themselves from fraud by conducting a thorough examination of insurance claims, ensuring maximum participation of the employees in the investigation of events that can cause severe damage. However, more often, insurers are forced to ignore instances of fraud, because the administrative costs of investigating and collecting evidence often can exceed the amount paid. Therefore, such measures insurers have resorted to only when faced with obvious fraud or when a significant amount of damage. Very important at this stage is the establishment of a unified database and information exchange on suspicious customers and insurance cases, especially in auto insurance.

Тетяня Галась

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕНЕДЖМЕНТ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ

Процес здійснення управлінської діяльності на підприємстві або на рівні держави є важливим елементом забезпечення не тільки комерційних потреб власника засобів виробництва, але й потреб персоналу, який задіяний у виробництві. Трудові кадри – це специфічний фактор виробництва, який потребує певного підходу аби в майбутньому власник засобів виробництва міг отримати бажаний результат. Тому власне розробкою кадрової політики на підприємстві, системою стимулювання та заохочення працівників до праці і займаються менеджери, які спеціалізуються на цьому виді діяльності. Вони володіють певним набором інструментів впливу на процес трудової та виробничої діяльності. Саме від результатів їх роботи буде залежати ступінь задоволеності працівників своєю працею, умовами праці, а головне, відповідності кількості та якості виконаних робіт до сукупності матеріальних та нематеріальних винагород, які вони будуть отримувати натомість.

У процесі виробництва здійснюється оптимальне комбінування таких факторів, як засоби виробництва, матеріали та праця. До цих факторів належить також змінні управління, основними завданнями яких є планування, організація та контроль. Розглядаючи фактори виробництва, поряд з технічними та економічними проблемами необхідно враховувати соціальні та людські інтереси. Людина як носій виробничого фактора праці відрізняється від інших факторів виробництва насамперед тим, що вона не є пасивним предметом, а має власні думку, цілі, може проявляти ініціативу, керуватися певними потребами.

Основним завданням менеджменту персоналу є підвищення якості управління персоналом організації, тобто покращення її економічних, соціальних показників як всередині підприємства, так і за його межами.

Під час вивчення такої особливої складової менеджменту як управління персоналом ми зіштовхуємося з такою важливою його характеристикою як якість, яка власне і характеризує результативність менеджменту. Під якістю системи управління персоналом розуміється «властивість або сукупність суттєвих властивостей системи управління, що зумовлюють її придатність (відповідність) для використання за призначенням». До суттєвих властивостей системи управління персоналом відносяться: загальносистемні властивості (цілісність, стійкість, керованість, відкритість, динамічність тощо); структурні властивості (склад, взаємопов'язаність, організація, складність, масштабність, централізованість тощо); функціональні (поведінкові) властивості (результативність, ресурсомісткість, оперативність, активність, продуктивність, економічність тощо).

Безпосередньо якість системи управління персоналом оцінюється за показниками, які характеризують організаційно-інституціональну структуру (відповідність цілям, структура і чисельність працівників служби управління персоналом, рівень їхньої кваліфікації, рівень регламентації тощо); змістовну структуру — за основними функціями управління персоналом (забезпеченість персоналом, наявність і час існування вакансій, наявність програм навчання, період (терміни) адаптації тощо); технологічно-процесуальну структуру (методи, технології, процедури, регламенти планування, відбору, найму персоналу тощо) [2, с. 99 - 100].

З метою забезпечення якісного функціонування управлінської системи на підприємстві менеджерам потрібно враховувати два аспекти організаційної поведінки як проблеми управління; соціально-психологічний – сфери, методи та засоби, за допомогою яких начальник може вплинути на організаційну поведінку підлеглого; та організаційно-технічний - заходи, які необхідно вжити в межах організації, щоб зорієнтувати організаційну поведінку співробітників на досягнення виробничих цілей. Питання управління людською поведінкою в організації належать до сфери науки управління

персоналом, основними елементами якої є людина як носій кадрової політики та відносини управління, що визначають і регулюють організаційну поведінку людини [1, с. 126].

Окрім зазначених вище аспектів визначення особливостей та сфер прикладання управлінської діяльності існують також певні принципи функціонування менеджменту персоналу, завдяки дотриманню яких власне і забезпечується якісне та результативне управління. Виділяють такі з них:

- Створення фундаменту для професійного управлінського розвитку. Потрібно мати головну ідею власної кар'єри на самому початку ділового життя.

- Подолання страху невиконання завдань та активна, виражена й цілеспрямована діяльність на подолання нових робочих викликів і випробувань. Багато менеджерів знають свої слабкі сторони, однак не вживають нічого для того, щоб змінити себе. Коли менеджер усвідомлює, що не може впоратися з якоюсь ситуацією, він більшою мірою воліє уникати подібних обставин, тобто таких, в яких він почувається невпевнено.

- Особиста розумна ініціативність, хоробрість, високий рівень стресостійкості та наполегливість. Менеджерам, котрі хочуть стати керівниками ТНК і бути глобальними лідерами у міжнародному бізнесі, потрібно пропонувати і озвучувати власні нові креативні ідеї. Для цього їм необхідно бути ініціативними, сміливими і хоробрими.

- Правильне управління власним часом та застосування ефективних методик тайм-менеджменту.

Отримання управлінського досвіду за кордоном. У транснаціональних корпораціях цілком очевидним є те, що підвищення по кар'єрних сходах організації можливе лише через успішну роботу на керівних посадах у зарубіжних підрозділах, передусім, на ринках країн, що активно розвиваються. [3, с. 28-29].

Актуальним є також питання вдосконалення менеджменту персоналу, як важливого елемента управління підприємством, установою, організацією будь-якої форми власності.

Обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення ефективності формування та використання персоналу та управління цими заходами, доцільно починати з аналізу наявної ситуації та визначення кола проблемних питань. Результати дослідження свідчать, що на сучасному етапі в економіці України відбуваються суттєві зміни в демографічній та професійно-кваліфікаційній структурах населення, що викликало істотне погіршення якісного стану людського потенціалу промислових підприємств. Питання кількісного та якісного кадрового забезпечення промислової галузі зумовлені негативними тенденціями: скорочення загальної кількості населення та його загальне постаріння й фізіологічна деградація, зменшення економічно активного населення, недоліки в управлінні персоналом та інші чинники.

Управління персоналом нерозривно пов'язане з ринком праці, який як сфера формування попиту й пропозиції та механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов використання людського потенціалу є суттєвим фактором впливу на процес використання людського потенціалу, а рівень конкуренції на ньому, в свою чергу, сприяє формуванню конкурентоспроможних людських ресурсів.

Головною тенденцією вітчизняного ринку праці є стале зниження рівня безробіття та скорочення довготривалого безробіття, що пояснюється збільшенням попиту на робочу силу. Незважаючи на деякі ознаки стабілізації, сучасний стан ринку праці України характеризується невідповідністю між попитом і пропозицією робочої сили, а також недостатнім введенням у дію нових робочих місць, неадекватністю масштабів, структури та форм навчання кадрів вимогам сучасного ринку праці тощо [4, с. 8].

На основі вищевикладеного можна запропонувати (з метою використання на підприємствах України) такі заходи:

- формування в кожній компанії, що бажає бути конкурентоспроможною, концепції інноваційного розвитку. Ця концепція повинна передбачати усвідомлене ставлення персоналу до інноваційних змін у компанії та виховання в собі морального спрямування на участь в цих змінах;

- залучення до організації навчання співробітників компаній своїх же керівників;

- організацію підвищення кваліфікації самих керівників [5, с. 212].

Примітки:

1. Скімова О.О. Теоретичні аспекти кадрової політики суб'єктів господарювання / О.О. Скімова// Економіка і регіон. – 2009. - №2. – с. 214-127
2. Криворучко О.М. Оцінка якості управління персоналом/ О.М. Криворучко// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №4. – с. 98-105
3. Кулик Ю.Є. Система принципів управління професійним розвитком менеджерів у міжнародних компаніях/ Ю.Є. Кулик// Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №9. – с. 27-32
4. Морщенок Т.С. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» /Морщенок Тамара Сергіївна; Полтавський національний технічний університет. – Маріуполь, 2008. – с. 20
5. Ринейська Л.С. Менеджмент персоналу як фактор підвищення ефективності міжнародного бізнесу/ Л.С. Ринейська// Економіка і регіон. – 2009. - №2. – с. 209-212.

Galas Tetjana

Ivan Franko National University of L'viv

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AS AN IMPORTANT PART OF COMPANY GUIDANCE

Personnel management is an important structural unit in the general management, on the quality of management and will depend on the success of the enterprise. Together the company with his employees - is the basis of gross revenues, so the staff is part of the economic formula for success. In the economic system is interconnected: from one employee and up globally, so the issue of good governance must be addressed together. As for Ukraine - it is necessary to structure and improve the labor market, which will allow to implement on the effective control manager to his subordinates, however, and most importantly, to achieve consistency between salary and the employee contribution directly in the production process. This primarily applies to administrative circles.

Андрій Ган

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХОВЕ ШАХРАЙСТВО В УКРАЇНІ

У процесі євроінтеграції Україна активно запозичує європейський досвід активізації розвитку сфери послуг у національній економіці, у тому числі бурхливо розвивається ринок страхових послуг. Але разом з упровадженням позитивного досвіду в нашу економіку переходять і негативні процеси, які пов'язані з тінзацією економіки. Насамперед це стосується процесів шахрайства в страховому бізнесі (1).

Страхове шахрайство зароджується разом із розвитком страхової галузі, а його основним мотивом є фінансові інтереси або страхової організації, або інших зацікавлених осіб. Махінації, спрямовані на отримання страхової виплати, займають значну частку в загальній сукупності щорічних страхових відшкодувань страхових організацій і можуть коштувати мільярди гривень. Типи страхового шахрайства різноманітні і виникають в будь-якій галузі страхування (2).

У сфері фінансово-грошових відносин шахрайство є найдинамічнішим видом тіньової діяльності. Темпи поширення шахрайства й охоплення ним різноманітних сфер життєдіяльності значно випереджають темпи формування законодавчої бази, що повинна стримувати його розвиток (1).

Найменші обсяги страхового шахрайства спостерігаються в країнах з чітким, прозорим грамотно побудованим законодавством, де держава слідкує за дотриманням і виконанням правових норм. З огляду на це, та на значні масштаби страхового шахрайства в Україні, першочерговими завданнями на шляху до його мінімізації повинні стати вдосконалення вітчизняного законодавства та жорсткість контролю за його дотриманням.

Закордонний досвід показує, що багато з найбільш голосних справ страхового шахрайства розкрито завдяки спільним зусиллям поліції та страховиків. Протидія страховому шахрайству закордоном будується на сполученні профілактичних заходів, а також таких видів роботи, які фахівці називають страховим розслідуванням. Профілактика страхового шахрайства спрямована на зниження ризику бути обманути. Для цього використовується в основному організаційно-управлінські міри, наприклад: правила страхування, інструкції і методичні роз'яснення, інформування населення про розшукуване страховиками майна, ведення страхової історії клієнта і т.д (3).

Україна вже має деякі успіхи на шляху вдосконалення засобів боротьби зі страховим шахрайством. Державна комісія з регулювання ризиків фінансових послуг України затвердила положення про єдину централізовану базу даних із договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Відповідно до неї, страховики збирають інформацію про своїх клієнтів і карають водіїв за аварійність. Створення такої бази даних дасть змогу страховикам уникнути деяких ризиків.

Українські страховики прагнуть об'єднатися в боротьбі зі страховим шахрайством. Зокрема, йдеться про створення асоціації, метою якої є попередження випадків страхового шахрайства, обмін інформацією про факти фальсифікації в страхуванні, та їх учасників. Появу нової структури саме зараз спеціалісти пояснюють сплеском шахрайства на страховому ринку.

В Україні боротьбу зі страховим шахрайством необхідно вести централізовано під егідою Держфінпослуг шляхом створення спеціального бюро з боротьби із шахрайством у страхуванні.

Дуже важливим є також функціонування Інституту ризиків. Причому необхідно, щоб Інститут не лише вів реєстр шахраїв, а й формував базу страхових випадків, щоб страховики, спираючись на досвід, могли точніше оцінити ризики і визначити розмір страхової премії.

На даний момент уже створена база, через яку страховики можуть отримувати відомості про виплати з автострахування, про автомобілі, які останнім часом потрапляли в ДТП і постійно отримували однакові ушкодження.

У результаті проведеного аналізу зробимо такі висновки.

На сучасному страховому ринку України простежується те, що ця діяльність пов'язана із дуже великою кількістю ризиків. Оскільки останні характерні не лише для вітчизняного ринку, це дає можливість, дослідивши зарубіжний досвід боротьби зі страховим шахрайством, підвищити ефективність національного регуляторного механізму.

Варто зауважити, що лише об'єднавши зусилля правоохоронних органів, страхових компаній та підвищивши інформованість страхувальників, можливо зменшити негативні наслідки шахрайства в страховому бізнесі. Це, безумовно, дасть змогу підняти імідж України на міжнародному рівні.

Уже зараз в нашій країні спостерігаються певні успіхи в боротьбі зі страховим шахрайством. Але, враховуючи глобальне поширення цього процесу, слід ретельніше, враховуючи національні особливості України, розробляти дієві заходи боротьби із шахрайством.

На шляху до євроінтеграції, Україна повинна детально вивчати європейський досвід протидії тіньовій економіці в цілому та страховому шахрайству зокрема. Надзвичайної актуальності набуває застосування стандартів, та вивчення відповідного законодавства ЄС (1).

Страхові компанії будуть здатні захистити себе тільки за умов, якщо вони готові приділяти постійну увагу боротьбі із страховим шахрайством, об'єднавши зусилля всіх зацікавлених сторін. З цих позицій доцільно розвинути централізовану службу незалежної страхової експертизи. Можна також порадити фахівцям компанії постійно вдосконалювати процедуру укладання договору страхування — виявляти проблемні місця, скласти рекомендації для агентів, на що потрібно звертати увагу при укладанні договору (4).

Надзвичайно важливо в умовах сучасного страхового ринку України запровадити практику виявлення фактів страхового шахрайства з боку самих страховиків. Але зрозуміло, що без відповідного законодавчого поля, без неможливості притягнення винуватців до відповідальності, в майбутньому неможливо буде говорити про стабільність вітчизняного ринку страхових послуг. Особливої актуальності дана проблема набуває у зв'язку із вступом України до Світової організації торгівлі, а також подальшої інтеграції у світові ринки фінансових послуг.

Збільшення конкурентної боротьби на страховому ринку із появою філій іноземних страхових організацій із багаторічним досвідом роботи, розширення асортименту страхових продуктів, подальший розвиток страхування життя можуть призвести до масових випадків страхового шахрайства в Україні.

Саме тому надзвичайно важливо внести відповідні зміни до чинної законодавчої бази, що регулює страхову діяльність, зокрема до Закону України "Про страхування", Кримінального кодексу України. Обов'язково необхідно відокремити страхове шахрайство від загального визначення і подати його у такому формулюванні:

страхове шахрайство – це спроба чи факт заволодіння майном страховика, страхувальника, вигодонабувача чи третьої особи, визначених у страховому договорі, придбання права на майно зазначених суб'єктів страхових відносин шляхом обману чи зловживання довірою.

Примітки:

1. Романюк Т.В. Світовий досвід протидії шахрайству на ринку страхових послуг. \\\ Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. - 2009.
2. Єрмошенко А.М. Страхове шахрайство як джерело виникнення загроз у взаємодії страховиків і банків. \\\ Збірник наукових праць: Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - 2009.
3. Камнева А.В. Проблема страхового шахрайства в Україні. \\\ Збірник наукових праць: Економічний простір. -2010.

4. Шірінян Л.В. Страхове шахрайство – економіко-правові аспекти, індикатори і шляхи боротьби. \ \ Науковий журнал: Економіка та право. - 2010.

Andriy Gan

Ivan Franko National University of L'viv
INSURANCE FRAUD IN UKRAINE

In the process of European integration of Ukraine actively borrowing from the European experience fostering service in the national economy, including the booming market of insurance services. But with the introduction of positive experience in our economy moving and negative processes associated with the shadow economy. First of all it concerns the process of fraud in the insurance business.

Ukraine already has some progress towards improving the means of combating insurance fraud.

On the road to European integration, Ukraine has to study in detail the European experience of combating the shadow economy in general and insurance fraud in particular.

Extremely important to amend the current legal framework governing insurance activities, in particular the Law of Ukraine "On insurance", the Criminal Code of Ukraine.

Мар'яна Гануляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ВТРАТИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність підприємства, навіть із найбільш вдалою системою управління, не може бути стовідсотково прогнозованою, оскільки кожне підприємство працює в умовах невизначеності та динамічності умов господарювання. Отже, постає питання необхідності та вчасності управління ризиками, з якими “зіштовхується” підприємство для забезпечення його фінансової стійкості.

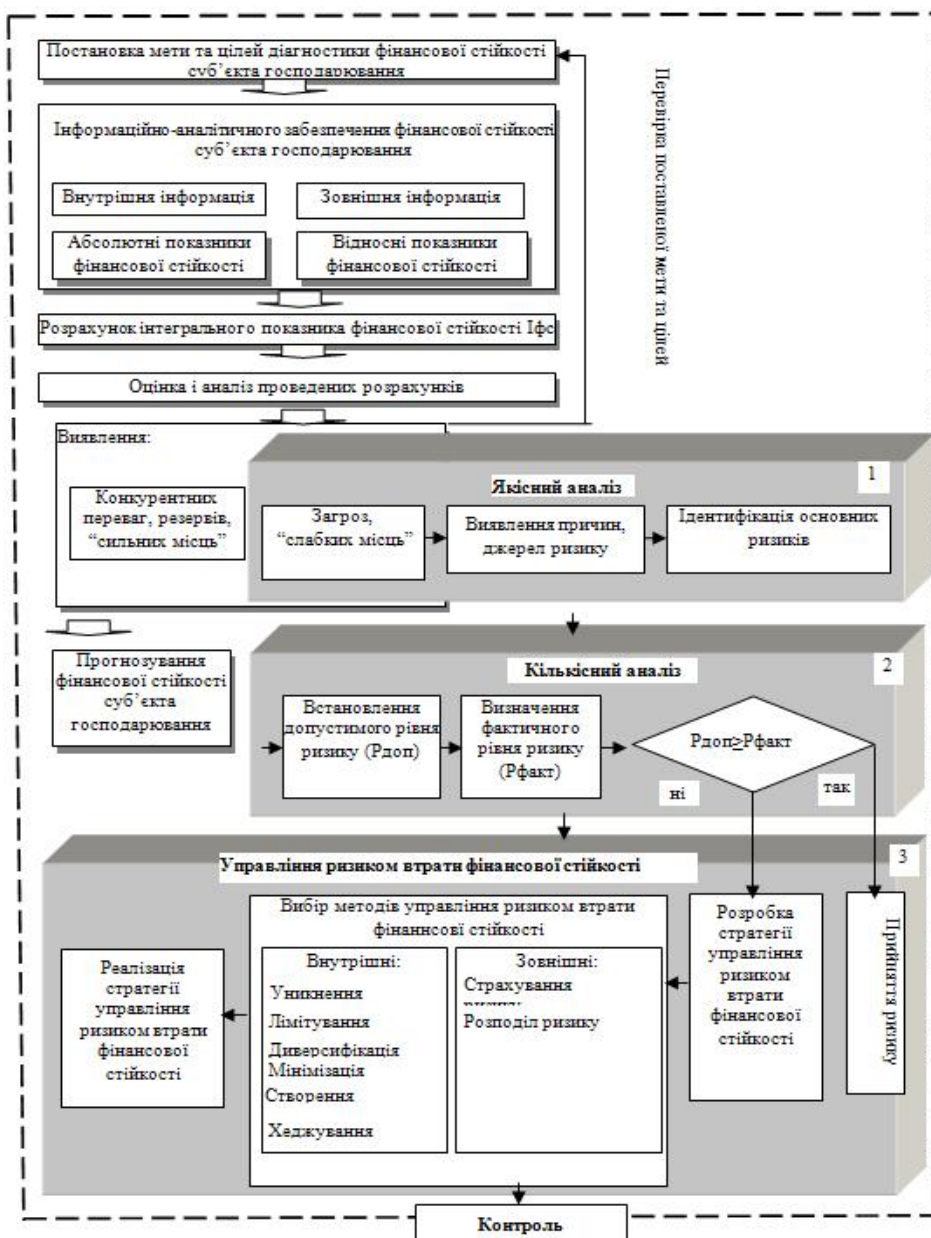


Рис.1. Модель управління ризиком втрати фінансової стійкості на основі діагностики

Питанням дослідження суті, ідентифікації головних ризиків, що формують ризик втрати фінансової стійкості, побудовою системи управління та визначенням методів управління ним присвячені праці відомих науковців, серед яких: М. С. Заюкова [1], Н. В. Мисак [2], О. В. Мороз [1], О. О. Мороз [1], В. Й. Плиса [3], І. І. Приймак [3], О. І. Ященко [2] та інші.

Обґрунтування отриманих результатів. На нашу думку, система управління ризиком втрати фінансової стійкості є невід'ємною складовою загальною системою управління фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання та базується на процедурі його діагностики. Тому вважаємо за необхідне подати авторську модель управління ризиком втрати фінансової стійкості суб'єкта господарювання на основі діагностики його фінансової стійкості (рис.1.).

У ринковій економіці зростає значення управління процесом фінансовою стійкістю як безперервною серією взаємопов'язаних управлінських функцій, які становлять основу для розподілу управлінської праці, організації процесів управління, формування організаційних структур і створення ефективної структури менеджменту. Загалом управління – це сукупність цілеспрямованих дій, що спрямовані на поліпшення функціонування та розвиток підприємства як об'єкту менеджменту з метою досягнення встановленої мети. Іншими словами управління є елементом і одночасно функцією організаційної системи підприємства, що спрямована на збереження її основних властивостей та на виконання довгострокової програми розвитку суб'єкта підприємництва, що забезпечує стійкість функціонування й досягнення чіткої мети. Отже, управління – це засіб досягнення мети, що дозволяє забезпечити підприємству гнучкість діяльності щодо зовнішніх факторів впливу та її мобільність, тобто забезпечити економічну обґрунтованість діяльності [4].

Висновки. Отже, кожен суб'єкт господарювання неминуче “зіштовхується” з ризиком. Тому, на нашу думку, керівництво повинно правильно використати дану ситуацію з метою отримання максимально можливих вигід та паралельно використовувати систему управління ризиком втрати фінансової стійкості як певну систему вбереження суб'єкта господарювання від збитків, тобто вміти правильно, обґрунтовано ризикувати.

Примітки:

1. Теорія фінансової стійкості підприємства. Монографія / М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз та ін.; За ред. М.С. Заюкової. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2004. – 155 с.
2. Мисак Н.В., Ященко О.І. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства заходів // Вісник національного лісотехнічного університету. – 2005. -№15.5. – с. 384-389.
3. Плиса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія. – Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2009.- 144 с.
4. Приймак І., Гануляк М. Фінансова стійкість підприємства як об'єкт фінансового менеджменту // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна.. –2010. Вип. 44– с.563-570.

Maryana Hanulyak

Ivan Franko National University of L'viv

MODEL OF THE RISK OF LOSING FINANCIAL STABILITY OF THE ENTITY

Any activity of the enterprise, even the most successful system management can not be one hundred percent predictable, since every company is operating under conditions of uncertainty and dynamic entity. So, the question of necessity and timeliness of risk management, which "faces" of the enterprise and ensure its financial stability.

Катерина Гарвона

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ПОКАЗНИКІВ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗІ

Одним із комплексних об'єктів сучасних наукових досліджень на різних рівнях є економічний потенціал. Еволюція досліджень вітчизняними вченими цього об'єкту на макрорівні бере свій початок з 20-х років минулого століття і пов'язана з працями доктора політекономії і статистики, віце-президента АН УРСР В.К. Воблого, який під потенціалом на макрорівні розумів потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для потреб населення.

Подальші трактування суті, структури та різновидів економічного потенціалу, методологічні основи його економічної оцінки мають свою специфіку і пов'язані з рівнем узагальнення та ступенем розвитку ринкових відносин в економічній системі. Цій проблематиці присвячені праці В. Вейца, С. Струмиліна, О. Амоша, Д. Богині, І. Бондара, М. Бібена, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Т. Зайця, С. Злупка, А. Колода, Е. Лібанової, В. Онікієнка, І. Петрової, В. Петюхи, М. Пітюлича, С. Пирожкова, В. Шешенко, С. Трубича та інших вчених. Разом із тим, незважаючи на широкий спектр досліджень різноманітних аспектів розвитку економічного потенціалу та його складових питання оцінки рівня та ефективності його відтворення залишаються нерозкритими повною мірою.

Метою даного дослідження є обґрунтування комплексу показників оцінки та аналізу відтворення трудового потенціалу на рівні галузей регіональної та національної економіки.

Поняття “трудоий потенціал” почало активно використовуватися в економічній термінології з 80-х років минулого століття. Основним чинником цього стала зміна поглядів науки та інших сфер суспільного життя на місце людини в економічному зростанні. Під трудовим потенціалом розуміли інтегральну динамічну систему, яка включала демографічну, економічну і соціальну підсистеми, об'єднані спільністю трудової діяльності. Це означало перегляд оцінки ролі людини у виробленому процесі, визнання значення накопиченого в суспільстві інтелектуального і освітнього потенціалу.

Для визначення суті поняття «трудоий потенціал» було застосовано три основні підходи. По-перше, трудоий потенціал трактувався як один з напрямків конкретизації категорії «робоча сила». На відміну від трудових ресурсів трудоий потенціал відображає не лише загальну чисельність носіїв здатності до праці, але й їхні освітньо-кваліфікаційні характеристики, тривалість участі певної сукупності працездатного населення в суспільній праці за відповідних умов. По-друге, трудоий потенціал – це ресурси праці, які має суспільство на певному етапі свого розвитку (чисельність працездатного населення і його якісні характеристики). Тобто в цьому разі трудоий потенціал розглядається через призму поняття «трудоі ресурси». По-третє, трудоий потенціал – форма втілення особистого фактора виробництва (людського фактора) [1].

Еволюція поняття "трудоий потенціал" у контексті ролі у його формуванні соціальних, інтелектуальних, професійних якостей кожної людини пов'язана з такими спорідненими поняттями як “соціальний капітал”, “людський капітал”,

“інтелектуальний капітал”. Під людським капіталом галузі розуміють сукупність продуктивних здібностей всіх працівників, що має економічні відносини всередині та ззовні, в тому числі, перш за все щодо ефективної організації праці й мотивації, розвитку персоналу. С. Дятлов пропонує визначення інтелектуального капіталу як сформованого у результаті інвестицій і накопиченого людиною певний запасу здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і тим самим впливає на зростання доходів (заробітків) даної людини [2].

Перелічені вище напрямки досліджень трудового потенціалу реалізуються на різних рівнях, але найменш розробленими з методологічної точки зору є питання комплексної оцінки трудового потенціалу галузі. Актуальність таких досліджень пов'язана з тим, що оцінка ефективності розвитку економіки галузі має базуватись не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях розвитку галузі.

Вихідним положенням для економіко-статистичної оцінки трудового потенціалу галузі є те, що процес його відтворення передбачає три основні етапи:

- формування трудового потенціалу;
- розподіл і перерозподіл трудового потенціалу;
- використання трудового потенціалу.

Виходячи з цих основних фаз та існуючої організації статистичного вивчення людських ресурсів економіки на галузевому рівні сформовані три основні групи статистичних показників оцінки трудового потенціалу, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники статистичної оцінки та аналізу відтворення трудового потенціалу галузі

Етапи відтворення людського потенціалу	Показники статистичної оцінки
Формування людського потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> – частка працівників віком до 35 років – частка працівників віком старше 50 років – частка працівників з повною вищою освітою – частка фахівців, які підвищили кваліфікацію
Рух і розподіл людського потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт прийняття – коефіцієнт плинності кадрів
Використання людського потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг реалізованої продукції у розрахунку на одного працівника – фінансовий результат від звичайної діяльності у розрахунку на одного працівника – середня заробітна плата одного працівника – частка витрат на оплату праці в операційних витратах з реалізованої продукції – частка додаткової оплати праці, інших заохочувальних і компенсаційних виплат у фонді оплати праці

Наведений у таблиці перелік показників оцінки трудового потенціалу галузі сформований з урахуванням існуючої в Україні статистичної звітності підприємств з праці. Їх об'єднання в інтегральну оцінку передбачає попереднє нормування і зважування, що і є напрямком подальших прикладних досліджень.

Примітки:

1. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства. Наукове видання / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай – Харків: ХНЕУ, 2004.
2. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська – Харків: ХНЕУ, 2006.

Kateryna Garvona

Ivan Franko National University of L'viv

COMPLEX FORMATION OF STATISTICAL EVALUATION INDICATORS OF EMPLOYMENT POTENTIAL IN THE INDUSTRY

The approaches were generalized to understanding of essence of potential including employment potential of industry. Only those indicators were proposed which are provided by official statistics.

С.В. Гарькава

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Металургійна промисловість – це одна з провідних галузей економіки України. Вона є матеріальною базою всього комплексу важкої індустрії держави, впливає на розвиток усіх галузей господарства і є найголовнішим споживачем палива, електроенергії та води. Металургійне виробництво охоплює дві великі підгалузі: чорну та кольорову металургію.

Чорна металургія - це стратегічна галузь народного господарства країни. Головною сировинною базою чорної металургії є залізна руда, марганцеві руди, хром. Україна повністю забезпечує себе власною залізною рудою, коксом, іншими допоміжними матеріалами і частково марганцем. Питома вага української металургії в обсязі металургійного виробництва країн СНД за основними видами продукції складає: чавун – 43%, сталь і прокат – 35%. Сучасний рівень розвитку чорної металургії дозволяє забезпечити продукцією галузі власні потреби України, а також потреби деяких економічних районів європейської частини Росії, Молдови, Білорусії та інших зарубіжних країн.

Кольорова металургія спеціалізується на переробці кольорових руд, дорогоцінних та рідкісних металів. Через нестачу покладів різних руд металів кольорова металургія України розвинена слабше, ніж чорна, і представлена окремими галузями, провідними з яких є алюмінієва, цинкова, магнієва, титанова, ртутна та феронікелева галузі. Майже 25 % товарної продукції кольорової металургії припадає на виробництво вторинних кольорових металів. Їх випуск налагоджено у Харкові, Києві, Донецьку, Одесі, Володарську-Волинському (Житомирська область).

Нами було проведено економіко-статистичне дослідження стану та розвитку металургійної промисловості за даними Державного комітету статистики України. Згідно з Класифікатором видів економічної діяльності металургійне виробництво входить до складу переробної промисловості [4].

За даними Державного комітету статистики, чверть всієї реалізованої продукції переробної промисловості у 2009 р. представлена металургійною галуззю. За середньорічною кількістю найманих працівників металургійна промисловість

посідала третє місце серед галузей переробної промисловості після машинобудування та виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів [3]. Станом на кінець 2009р. кількість найманих працівників в галузі дорівнювала 355 тис. чол. або 18,82% зайнятих у переробній промисловості. У 2009 р. ціни на металопродукцію зменшилися на 6,9%, а виробництво, порівнюючи з попереднім роком, впало на 26,7%. Прямі іноземні інвестиції в металургійне виробництво склали 1401,2 млн. дол. або 18,1% від загального обсягу інвестицій у переробну промисловість. У 2009р. питома вага металопродукції у сукупному експорті України дорівнювала 32,3%.

В результаті проведеного дослідження з'ясувалося, що станом на кінець 2009р. у структурі виробництва металопродукції найбільшу частку (33,68%) займало виробництво чавуну, 21,1% - виробництво готового прокату чорних металів та 20,57% - виробництво сталі. Найменшу частку (0,13%) займало виробництво конструкцій та їх частин.

З метою порівняння даних було проведено аналіз динаміки виробництва чавуну за період 1999-2009рр. Значення показника з 1999р по 2007 р. мало тенденцію до зростання. Максимальні обсяги виробництва спостерігалися у 2007 р. та дорівнювали 35,6 млн. т [2]. Але з 2007р по 2009 р. рівень виробництва чавуну стрімко знизився майже на 10 млн. т, причиною цього, на думку фахівців, є світова економічна криза. У 2009р. рівень показника склав 25,7 млн. т. Це на 17,1% менше рівня виробництва попереднього року, але на 8 % вище за рівень виробництва 1999р.

Світова економічна криза загострила наявні проблеми металургійної промисловості. Одна з найголовніших – це значний ступінь зносу основних фондів (59,7%) [3]. Цей факт є однією з причин високої собівартості продукції металургійної промисловості, що не дає їй можливість вільно конкурувати з іноземними виробниками. Інша проблема – це слабка інноваційна активність. Частка інноваційно активних підприємств металургійної промисловості дорівнює всього 8,2% від загальної кількості інноваційно активних підприємств в переробній промисловості.

Для чорної металургії є характерним високий рівень концентрації виробництва: 98% чавуну і 97% сталі виробляється на підприємствах з річною виправкою понад 1 млн. т [1]. Станом на кінець 2009 р. три підприємства – ВАТ Arcelor Mittal, ВАТ МК Азовсталь, ВАТ МК ім. Ілліча – мають обсяги виробництва більше 4 млн. т на рік, а їх частка у загальному обсязі виробництва сталі в країні дорівнює 47,63%. Перш за все, дана ситуація негативно впливає на екологію регіонів, де розташовані ці підприємства. Друга негативна сторона великої концентрації виробництва – це неможливість швидко змінити технологію та переорієнтуватися на інший вид виробництва. В той же час, світова практика демонструє тенденцію будівництва невеликих, так званих, міні-заводів з виробництва металургійної продукції. Такі заводи є перспективними в Україні (подібний завод діє у м. Василькові Київської області), оскільки працюють на ресурсах металевого брухту і задовольняють попит споживачів на різні види прокату.

Найгострішим питанням у металургійній промисловості залишається технологія виробництва. Так в Україні частка маргенового виробництва в технологічній структурі займає 40%, тоді як в зарубіжних країнах – лише 5%. І навпаки, більш енергозберігаючий спосіб виробництва – електросталь в Україні займає лише 5 %, тоді як в зарубіжних країнах – 30%. Таким чином, витрати на виробництво чавуну, сталі та прокату на українських металургійних комбінатах на 30% вище, ніж на сучасних підприємствах Європейського союзу та Китаю.

В структурі операційних витрат з реалізованої української металопродукції матеріальні витрати сягають 80,37%, витрати на оплату праці в структурі операційних витрат займають лише 6,9 %.

Головні завдання металургійної промисловості країни – реконструкція металургійних комбінатів, перегляд структури на користь найбільш рентабельних виробництв, докорінне поліпшення якості та зміна технологічних процесів, продукування нових видів продукції, модернізація устаткування.

Примітки:

1. Паламарчук Г. Проблеми концентрації виробництва в Україні «Економіка України» №11, 2008, с. 38-46
2. Статистичний щорічник України 2008/ За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво «Консультант», 2009.- 566с.
3. Статистичний щорічник України 2009/ За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво «Консультант», 2010.- 566с.
4. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009: 2005. – К., 2005 –191 с.

Garkava Evgeniya

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

THE ECONOMIC AND STATISTIC ANALYSIS OF CONDITION AND DEVELOPMENT OF UKRAINIAN METALLURGY INDUSTRY

The article is dedicated to the analysis of condition and development of metallurgy industry. The most important indicators are specified in this article, which characterize the industry, an analysis of the dynamics of production volumes for the 1999-2009 years is added there. The most acute problems in the industry and possible solutions are considered in this article.

Юлія Геряк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ІЗ НАБУТТЯМ ЧИННОСТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

З 1 січня 2011р. вступив у силу Податковий кодекс України (далі – ПКУ) із змінами та поправками, що були прийняті та підписані Президентом України [1]. Цей нормативно-правовий документ торкнувся і спрощеної системи оподаткування, яка існувала вже понад 10 років та потребувала серйозних реформ. Така необхідність змін була викликана постійним уповільненням темпів зростання кількості малих підприємств в Україні, і збільшенням кількості підприємств, окрім того чисельність зайнятих у малому бізнесі зростала переважно за рахунок зростання СПД – фізичних осіб. І хоча для вирішення вищезазначених питань у ПКУ була передбачена перша глава „Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, з розділу XIV „Спеціальні податкові режими”, через серію протестів підприємців вона була виключена з кодексу, а режим перебування на єдиному податку як і раніше, визначений Указом №727 [2] у редакції від 01.01.2011р.

Умови переходу на єдиний податок визначаються певними критеріями: обсягом виторгу платника за рік та кількістю найманих працівників. Відповідно до ст.1 Указу №727 [2], фізичним особам необхідно пропрацювати на загальній системі оподаткування протягом року з доходом не більше 500 тис. грн. і кількістю працівників не більше 10, а юридичним особам – з доходом не більше 1 млн. грн. та 50 працівниками за рік. Очевидно, дані обмеження спрямовані на запобігання створенню одноденних компаній, проте вони видаються надмірним навантаженням на „нових” підприємців.

Як відомо, однією із переваг спрощеної системи оподаткування є зменшена кількість податків і зборів, які стягуються з платника. Перелік таких обов'язкових платежів змінився з 01.01.2011р., оскільки деякі з них отримали нові назви, а інші

були скасовані у зв'язку з прийняттям ПКУ. Платники єдиного та фіксованого податків сплачують єдиний соціальний внесок (далі – ЄСВ). Вони не є платниками тих податків і зборів, що визначені ПКУ: податок на прибуток підприємств; ПДФО (для фізичних осіб – підприємців); ПДВ з операцій з постачання товарів (послуг), місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком ПДВ, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6 відсотків; земельний податок, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення підприємницької діяльності; плата за користування надрами; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

Стосовно сплати єдиного податку фізичними особами-підприємцями, то з 01.01.2011р. усі внески до ПФУ та інших соціальних фондів, як уже згадувалось, замінено ЄСВ. До того ж, єдиноплатники повинні сплачувати його у повному розмірі і за себе, і за своїх найманих працівників, включно з громадянами, які виконують для них роботи (послуги) за цивільно-правовими договорами. Відповідно, ПКУ [1] передбачає для платників сплату лише тої частини єдиного податку, яка спрямовується до бюджету, тобто 43% від ставки податку (підрозділ 8 Розділу XX ПКУ [1], ст.2 Указу №727[2]). Вищезазначене стосується як суми, сплаченої за себе, так і 50% доплати за кожного найманого працівника. Юридичні особи – єдиноплатники, повинні також сплачувати ЄСВ. Особливість нарахування та сплати єдиного податку юридичними особами полягає у самостійному розподілі загальної суми нарахованого єдиного податку: до Державного бюджету України – 20%; до місцевого бюджету – 23%; до Пенсійного фонду України – 42%; на обов'язкове соціальне страхування – 15% (у т.ч. до Державного фонду сприяння зайнятості населення – 4%).

Безперечно, однією із найвідчутніших реформ у спрощеній системі, яку було запроваджено ПКУ, – це заборона бути платниками ПДВ (це впливає із підрозділу 8 Розділу XX ПКУ, а також п.п.14.1.139 ПКУ). При цьому, підприємці, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, зокрема, імпортують товари (послуги), імпортний ПДВ зобов'язані сплачувати. Ті спрощенці, що зареєстровані як платники ПДВ, з 01.01.2011р. позбавлені права бути платниками ПДВ.

Щодо недоліків спрощеної системи оподаткування, то граничний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для реєстрації платником єдиного податку (для юридичних та фізичних осіб), а також розмір ставок єдиного податку для фізичних осіб не переглядався 1998 року, незважаючи на те, що в економіці постійно відбуваються зростання індексу інфляції, мінімальної заробітної плати, споживчих цін, тощо. Відсутнє чітке визначення бази оподаткування єдиним податком, що призводить до зловживань з метою мінімізації податкових платежів (в т.ч. і нерезидентами), що призводить до дефіциту державного бюджету та пенсійного фонду. Очевидна несправедливість такої системи оподаткування посилюється необов'язковістю застосування і відсутністю суворої відповідальності за незастосування касових апаратів у величезному секторі економіки, за рахунок чого реальні обороти «підприємців» можуть значно перевищувати 500 000 гривень. Крім того, менше податкове навантаження призводить до розукрупнення або розорення великих і середніх підприємств, користування цією системою потужними торговими мережами, до використання поняття «оптимізація податків».

Неприємним є той факт, коли спрощена система оподаткування, з метою мінімізації податкових платежів, використовується у видах діяльності, які за своєю суттю можна розглядати як «надприбуткові», а в окремих випадках провадження окремих видів діяльності не потребує ніяких капітальних вкладень та матеріальних витрат у створенні продукції, що реалізується споживачам (тобто, отримані доходи є пасивними). Пільги, які надаються малому бізнесу, активно використовує крупний бізнес, і переважно іноземний.

Перевагою спрощеної системи оподаткування є те, що за роки її існування кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 разів (з 95 тис. осіб до 1304,5 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 32 рази (з 127 млн. грн. в 1999 році до 4107,6 млн. грн. в 2009 році). При цьому, суб'єкти – «спрощенці» створили понад 1,2 млн. робочих місць. Спрощена система оподаткування забезпечила динамічний розвиток малого підприємництва та стабільні надходження до бюджету, що свідчить про адаптованість та прийнятність її для значної категорії суб'єктів підприємницької діяльності. Вона надає можливість підприємцям легально працювати, незважаючи на недосконалість існуючої загальної системи оподаткування та надвисокого податкового навантаження на фонд оплати праці. Крім того, стає реально започаткувати власну справу без додаткової спеціальної економічної та бухгалтерської освіти. Привабливість системи для суб'єктів малого бізнесу зумовлена передусім спрощенням системи адміністрування і зменшенням небезпеки несвідомого порушення чинних правил.

Отже, ПКУ містить низку змін щодо платників єдиного податку, зокрема введення ЄСВ, фіксований податок, заборону реєструватись платниками ПДВ та інші. Однак питання реформування спрощеної системи оподаткування залишається і надалі актуальним. На нашу думку, скасування спрощеної системи оподаткування призведе до повної та остаточної «гнізації» діяльності підприємців з одночасним зменшенням доходів місцевих та державного бюджетів, загальнодержавних фондів соціального страхування та збільшення безробіття, криміналізації бізнесу та галопуючої корупції. Тому варто приділити увагу результатам цьогорічних нововведень, та проаналізувавши їх, визначити подальший напрямок змін задля ефективного функціонування спрощеної системи оподаткування.

Примітки

1. Податковий кодекс України від 23.12.2010р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Указ Президента України №727 „ Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” у редакції від 01.01.2011р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=727%2F98>

Yuliya Heryak

Ivan Franko National University of L'viv

THE FEATURES OF THE SIMPLIFIED TAX SYSTEM COMING INTO FORCE WITH THE TAX CODE OF UKRAINE

The Tax Code of Ukraine with changes and amendments that were adopted and signed by the President of Ukraine on the 1 January 2011. This legal document touched and simplified tax system that existed for over 10 years and needed serious reforms. Therefore, special attention should be paid to the results of this year's innovations and their analysis to determine the direction of change for the effective functioning of the simplified tax system.

Володимир Главацький

Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Українці вважають за краще зберігати гроші в скляній банці й не поспішають нести їх у компанії із страхування життя. Через цю «шкідливу звичку» пересихає одне з найнадійніших джерел внутрішніх інвестицій у країні. Але навіть у цій ситуації страховальники стверджують, що будь-хто охочий «без мікроскопа» може побачити позитивну динаміку розвитку лайфстраху.

Зі слів президента Ліги страхових організацій України (ЛІСОУ) Олександра Філонюка, обсяги премій із страхування життя щорічно збільшуються. Звісно, застосовно до світових масштабів, де суми давно обчислюють у трильйонах доларів, це небагато, але для країни, в якій довіра населення до фінансових організацій неабияк підірвана різними трастами, зовсім непогано. До того ж наш рівень життя, за всієї поваги до доходної частини бюджету, що перевищує 100 мільярдів гривень, аж ніяк не порівняний із європейськими стандартами. [1].

Страхування життя є важливим напрямком діяльності переважної більшості страхових ринків економічно розвинених країн світу та важливою складовою в системі страхового захисту інтересів громадян [2].

Питанням розвитку страхування життя, його специфіці, подальшому удосконаленню, а також використанню зарубіжного досвіду з даної проблеми приділяють увагу у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та вчені, зокрема, І. Балабанов, К. Турбіна, В. Шахов, Р. Юлдашев, В. Базилевич, Н. Внукова, М. Клапків, С. Осадець, Т. Ротова, Я. Шумелда. Проте, кожний з них має свій погляд на питання страхування життя.

Протягом всього часу розбудови незалежної України ця галузь залишалася поза увагою бізнесменів та уряду. Тому ситуація на ринку страхування життя від початку економічних реформ в Україні знаходилася поза контролем держави і великий обсяг коштів вивозився за кордон напівлегальними посередниками іноземних страхових компаній, найяскравішим прикладом для якого є діяльність страхового брокера SI Save-Invest.

На сьогоднішній день ситуація поступово змінюється на краще, держава посилює свій контроль в цій галузі, але цих заходів недостатньо. Потрібно вживати законодавчих заходів для створення умов розвитку цього виду страхування в Україні вітчизняними страховиками. Так, за результатами минулого року лідерами ринку страхування життя є страхові компанії, власниками яких є іноземні як фізичні, так і юридичні особи, і, відповідно, лівова частка всіх зібраних платежів відправлялася на перестраховання за кордон.

За оцінками експертів, внаслідок нелегальної діяльності страховиків зі страхування життя Україна втрачає щороку 80 - 100 млн. доларів США. Це є наслідком того, що страхування життя знаходиться в тіньовому секторі економіки України. Страхування життя становить на ринку страхових послуг України найменшу частку (1,2% в 2008 р.)

Галузь страхування життя відіграє дуже важливу роль у вирішенні питань соціального та пенсійного забезпечення. Компанії зі страхування життя повинні становити основу третього рівня пенсійного забезпечення громадян, який планується створити в рамках пенсійної реформи в Україні. Кошти, що отримують страховики зі страхування життя, є надійним джерелом дешевих та довгострокових інвестиційних ресурсів, які так необхідні для розвитку всієї економіки України, а особливо високотехнологічних, наукоємних проектів.

Для вирішення проблеми розвитку страхування життя в Україні необхідно наполегливо рекомендувати уряду і парламенту України вжити таких заходів для виведення цієї галузі зі скрутного становища, у якому вона зараз знаходиться:

- дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б більш надійне зберігання коштів страховальників та дозволило б виплачувати гарантований інвестиційний дохід.
- вдосконалити методику формування резервів зі страхування життя.
- запровадити податкові пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страховальників, що дозволило б страховикам пропонувати більш привабливі програми нагромадження капіталу
- запровадити податкові пільги для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування. Такі страхові компанії повинні знаходитись у таких же умовах, як і державний Пенсійний фонд.
- створити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників. [3].

Примітки:

1. Страхування життя // [Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2004/09/22/53919>]
2. Приймак В.І. Динамічне управління фінансовими потоками компанії зі страхування життя / В.І. Приймак, О.І. Карчевська // Фінанси України. – 8/2008. - №153.
3. [Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=767>]

Volodymyr Hlavatskyj

Ivan Franko National University of Lviv

LIFE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

In this article, I tried to show current status life insurance market in Ukraine, the main problems and solution.

Наталія Гладнюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ЩОДО НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ

Питанням гармонізації бухгалтерського і податкового обліку присвячено значну кількість публікацій. Вагому роль у вирішенні даного питання відіграє прийняття Податкового кодексу України, оскільки він побудований на принципах максимальної наближення бухгалтерського і податкового обліку.

Насамперед, варто зауважити, що Податковий кодекс усунув методологічні розбіжності в термінах, які існували в П(С)БО 7 «Основні засоби» та Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». Так, в П(С)БО 7 використовувався термін «основні засоби», а в податковому законодавстві – «основні фонди». В сучасній редакції Податкового кодексу України використовується термін «основні засоби», хоча критерій вартості основних засобів залишається у розмірі 1000 грн. І тільки з першого січня 2012 року він становитиме 2500 грн. [1, 2, 3].

Податковим кодексом України введени суттєві новації щодо класифікації основних засобів.

Згідно з Законом України про оподаткування прибутку підприємств, основні фонди підлягали розподілу за такими групами:

- група 1 - будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі

- група 2 - автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них;

- група 3 - будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4;

- група 4 - електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, комп'ютерні програми, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів) [3].

Згідно зі ст. 145 Податкового кодексу України основні засоби поділено на 16 груп замість колишніх чотирьох. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації представлені у табл. 1. [1].

По суті, це ті самі групи, що і в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Відмінність полягає у тому, що у правій колонці таблиці 1.1 встановлені мінімально допустимі строки корисного використання.

ТАБЛИЦЯ 1

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі, споруди,	20
передавальні пристрої	15
група 4 – машини та обладнання	10
з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	5
група 5 – транспортні засоби	2
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	5
група 7 – тварини	4
група 8 – багаторічні насадження	6
група 9 – інші основні засоби	10
група 10 – бібліотечні фонди	12
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
група 12 – тимчасові (не титульні) споруди	–
група 13 – природні ресурси	5
група 14 – інвентарна тара	–
група 15 – предмети прокату	6
група 16 – довгострокові біологічні активи	5
	7

Згідно з Податковим кодексом України, облік вартості, яка амортизується, активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи [1]. Це відповідає вимогам П(С)БО 7 «Основні засоби». Нарахування амортизації основних засобів здійснюється помісячно із застосуванням методів амортизації, що визначені П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме:

- прямолінійного;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого [2].

Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15, визначених у табл. 1, нараховується за прямолінійним і виробничим методами. Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості. На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

Отже, завдяки впровадженню Податкового кодексу відбувся ряд позитивних змін, а саме:

- амортизація стала статтею витрат при розрахунку податкового прибутку, а за Законом « Про оподаткування прибутку підприємств » об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань;

- змінився порядок визначення вартості, яка амортизується;

- відбулося збільшення кількості груп для нарахування амортизації з 4 до 16 і встановлено мінімальні допустимі строки корисного використання для кожної групи;

- скасовано конкретні норми амортизаційних відрахувань, а встановлення її здійснюється шляхом ділення вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта;

- зростає кількість методів амортизації з чотирьох до п'яти, три з яких – прискорені. Вводиться метод прискореного зменшення залишкової вартості до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

В той же час залишаються розбіжності в бухгалтерському і податковому обліку основних засобів. Так, незважаючи на те, що амортизація об'єктів основних засобів в податковому обліку здійснюється протягом строку їх корисного використання, законодавчо встановлюються мінімально допустимі їх строки. Проблема також і в переоцінці об'єктів, яка згідно з Податковим кодексом допускається лише з урахуванням чинника інфляції, а згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Незважаючи на те, що методи амортизації основних засобів в Податковому кодексі України і в П(С)БО 7 «Основні засоби», збігаються, проте Податковим кодексом встановлено, що амортизація інших основних засобів, тимчасових не титульних споруд, інвентарної тари та предметів прокату повинна нараховуватись виробничим або прямолінійним методом. В П(С)БО 7 «Основні засоби» такого обмеження немає. Крім цього, Податковий кодекс не використовує Міжнародні стандарти фінансового обліку, перехід на які є передумовою створення зони вільної торгівлі з ЄС.

Примітки:

1. Податковий кодекс України: Закон України від від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>

Natalia Hladynyuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING FOR DEPRECIATION

The article reflected changes in the taxation of fixed assets, held in connection with the adoption of the Tax Code of Ukraine. The main focus of depreciation shown new classification of fixed assets and the minimum acceptable terms of use. The analysis of advantages and imperfections of the Tax Code.

Анна Гладківська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСУВАННЯ УСТАНОВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Піклування про здоров'я людей – одна з найважливіших соціальних функцій держави. Право на медичну допомогу закріплено в Конституції України. Воно гарантоване безоплатною медичною допомогою, що надається громадянам, розширенням мережі закладів для лікування та зміцнення здоров'я, розвитком і удосконаленням техніки безпеки, виробничої санітарії, проведенням профілактичних заходів та заходів з оздоровлення навколишнього середовища.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я присвячені праці багатьох вітчизняних авторів, зокрема: В. Андрущенко, О. Василюк, О. Величко, Н. Карпшин, С. Кондратюк, В. Лехан, З. Лободіної, Я. Радиш, І. Радь, В. Рудого, Г. Трілленберг, О. Тулай, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених такими дослідженнями займалися Ю. Лісцин, Г. Поляк, В. Семьонов, Л. Трушкіна та ін.

Заклади охорони здоров'я – підприємства, установи, організації, завданням яких є задоволення потреб населення в галузі охорони здоров'я шляхом надання медичних послуг, які включають широкий спектр профілактичних і лікувальних заходів та інших функцій. Медична послуга - це комплекс медичних заходів, що реалізуються медичними працівниками в закладах охорони здоров'я або за їх межами, мають завершене значення, ціннову визначеність та не завжди включають елементи медичної допомоги[1].

Сьогоднішня система фінансування лікарень не створює стимулів для ефективного лікування пацієнтів, а низькі показники стану здоров'я громадян України частково відображають проблематичну ситуацію, пов'язану зі системою стимулів на рівні лікарень. Україна має достатню кількість лікарів і середнього медичного персоналу, цілком достатню кількість ліжок, а у кінцевому результаті – ту якість медичної допомоги, рівень якої нездатний задовольнити пацієнтів. Тобто сьогодні в Україні фінансування охорони здоров'я практично передбачає тільки фінансування ліжко-місця.

Ситуація щодо використання фінансових ресурсів охорони здоров'я з роками практично не змінюється, тобто змінюються лише обсяги фінансування. Розподіл витратків проводиться за окремими статтями, коливання яких з року в рік складають 2 – 3%. Велика частина поглинається заробітною платою медичних працівників та оплатою комунальних послуг (понад 70% усіх витратків спрямовується на фінансування діяльності лікувально-профілактичних закладів)[2]. Бюджетні витрати на охорону здоров'я розподіляються відповідно до елементів витрат, головними з яких є лікарняні ліжка. Витрати на оплату праці та комунальні платежі складають дві третини витратків зведеного бюджету на охорону здоров'я, тоді як на закупівлю товарів, матеріалів та послуг витрачається лише одна п'ята. А на капітальні витрати – одна десята сукупних витратків.

У процесі фінансування охорони здоров'я можна виділити чотири основні джерела фінансування:

1. Бюджетне фінансування.
2. Обов'язкове медичне страхування
3. Добровільне медичне страхування.
4. Приватне фінансування.

Бюджетне фінансування системи охорони здоров'я передбачає виділення коштів на надання населенню медичної допомоги і підтримку мережі лікувально-профілактичних установ за рахунок державного.

Фінансування через систему обов'язкового медичного страхування передбачає, що надання медичної допомоги оплачується за рахунок страхових внесків, які акумулюються фондами обов'язкового медичного страхування, що виплачуються працедавцем в одноосібному порядку або спільно з працівником. При цьому кошти на утримання медичних установ можуть надходити як з державного бюджету, так і з страхових внесків.

Добровільне медичне страхування може оплачуватися як працедавцями, так і за рахунок особистих коштів громадян. При цьому надана медична допомога оплачується страховою компанією.

Медична допомога також може оплачуватися приватними особами з власних коштів[2].

Головне завдання реорганізації фінансової системи охорони здоров'я полягає в тому, щоб інтегрувати медицину у фінансові потоки розширеного відновлення; збалансувати поєднання бюджетних і позабюджетних джерел залучення коштів у разі помітної децентралізації фінансів галузі на користь територіальних медичних програм; розширити права суб'єктів державних органів, органів місцевого самоврядування і трудових колективів у накопиченні та використанні ресурсів охорони здоров'я.

Наголос слід зробити на змішаному фінансуванні, підключенні раніше невикористаних нетрадиційних джерел (фондів) страхування здоров'я, різного роду благодійних фондів і пожертв, штрафів і стягнень за забруднення навколишнього природного середовища тощо. Цільовий характер фінансування знизить жорсткість бюджетних обмежень, дозволить гнучкіше та оперативніше реагувати на розширення суспільних потреб в охороні здоров'я. Важливим і принципово новим елементом фінансування охорони здоров'я стає система медичного страхування[3].

Отже, до основних завдань програми реформування галузі належать:

- формування державної стратегії в галузі охорони здоров'я;
- визначення пріоритетів медико-санітарної допомоги і встановлення обсягу гарантованого державою рівня медичного обслуговування громадян України;
- запровадження ефективної системи багатоканального фінансування охорони здоров'я, основою якого має стати обов'язкове соціальне медичне страхування, узгоджене з податковою системою;
- удосконалення організації оплати праці медичних працівників на основі їхньої кваліфікації, обсягів, якості та результатів роботи;
- упорядкування мережі, структури та функцій закладів охорони здоров'я;
- удосконалення форм і методів управління галуззю охорони здоров'я на державному, регіональному та місцевому рівнях

Примітки:

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Рожков Г.С. Організація системи фінансування охорони здоров'я: державно управлінські аспекти. – Класичний приватний університет, Запоріжжя : [Видавництво КПУ], 2010, 279 с.
3. Солдатенко О.В. Правове регулювання витрат на охорону здоров'я в Україні та державах Центральної Європи: монографія, Національний університет Державної податкової служби України; Київ: Амерта, 2010, 277с.

Gladkivska Anna

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCING HEALTH CARE

The article focuses on the financing of medical institutions and defining the basic method to solve them. Also identifies the main ways through which funding is medical institutions in Ukraine

Христина Глова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

Інфляція властива більшості економічно розвинутих країн світу і є основною проблемою в тих країнах, що розвиваються. Перевищення кількості грошових одиниць, що знаходяться в обігу над сумою товарних цін і поява внаслідок цього грошей, не забезпечених товарами, означає інфляцію. Саме вона призводить до зростання цін на товари та послуги. Інфляція може бути викликана різноманітними чинниками. Це не лише випуск зайвої кількості грошових одиниць, але і відставання виробництва товарів від зростання попиту та надходження на ринок товарів, що не користуються попитом [2].

Загалом в економічній науці можна виділити дві групи концепцій розвитку інфляції: монетарну і немонетарну. Прихильники монетарної концепції вважають, що зростання номінальної кількості грошей, що перевищує зростання виробництва при незмінній швидкості грошового обігу є основною причиною інфляції. Винуватцями інфляції у цьому випадку є банківська система, що ослабила контроль за грошовою емісією, або населення, яке збільшує використання своїх боргових зобов'язань як засобу платежу.

Причиною інфляції окрім монетарних чинників може бути також зростання витрат виробництва унаслідок зростання заробітної платні, що не компенсується зростанням продуктивності праці, або перевищення зростання податків над зростанням реальних доходів.

Відомо, що чинники розвитку інфляції можна класифікувати у вигляді двох груп – зовнішні та внутрішні. До внутрішніх чинників в економічній літературі відносять наступні [3]:

- незбалансованість бюджету, що виявляється в його дефіциті або криза державних фінансів;
- надмірні військові видатки, що призводять до втрати суспільного багатства, а також створюють додатковий грошовий попит за рахунок військових асигнувань без відповідного надходження товарів в оборот;
- надмірний обсяг інвестиційних ресурсів;
- необґрунтоване підвищення цін і заробітної плати;
- кредитна експансія (розширення масштабів банківського кредитування понад реальні потреби господарства);
- надмірна емісія грошей у готівковій та безготівковій формах;
- інфляційні очікування у суспільстві.

Виділяють два підходи до управління національною економікою за умов інфляції: перший полягає у пристосуванні до інфляції або у виборі правильної адаптаційної політики, другий – у її ліквідації за допомогою антиінфляційних заходів. Адаптаційна політика ґрунтується на тому, що всі суб'єкти ринкової економіки у своїх діях враховують інфляцію – передусім шляхом урахування втрат від зниження купівельної спроможності грошей. Є два методи компенсації таких втрат [1]:

- індексація ставки процента (збільшення ставки процента на величину інфляції);
- індексація початкової суми інвестицій (періодично коректується відповідно до
- наперед узгодженого індексу).

З огляду на причини виникнення інфляції в економічній науці сформувались два основні види антиінфляційних заходів – дезінфляційна політика та політика доходів. Перша передбачає зменшення грошового попиту через грошово-кредитний і податковий механізм шляхом зменшення державних витратків, підвищення процентних ставок за кредитами і збільшення

податків. У свою чергу, політика доходів полягає у паралельному контролі за цінами і заробітньою платою шляхом їх «заморожування» або встановлення меж їх зростання.

У боротьбі з інфляцією першочерговим завданням є розширення обсягів виробництва, ефективна інвестиційна політика, формування стабільності на економічному ринку держави для поступового вирішення проблем та забезпечення зростання соціально-економічного рівня життя населення України.

Враховуючи вище сказане, вважаємо, що подолання інфляції – це питання стратегії політики економічного розвитку нашої держави, що полягає у підвищенні її конкурентоспроможності, обмеженні монополізму, а також у розвитку альтернативної енергетики та енергозбереження.

Примітки:

1. Думич Н. Проблеми подолання інфляції в Україні // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. – 2007. – №38. – С. 59-62.
2. Озель М. Інфляція як один із основних показників макроекономіки // Вісник національного банку України. – 2000. – №7. – С. 43-45.
3. Орленко О. Споживчий ринок України в умовах інфляції / О. Орленко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – №3. – С. 15-25.

Khrystyna Glova

Ivan Franko National University of L'viv, Prospekt Svobody 18, UA– 79008, Ukraine

CAUSES OF INFLATION AND THEIR REMOVAL

Inflation is excess number of currencies that are traded over the amount of commodity prices and the appearance there money not provided goods The problem of inflation is examinade in Ukraine, its features in the last few years. Inflation can be caused by various factors. There are issue of excessive monetary units and a lag of goods from rising demand and the inflow of goods, that are not in demand.

Яна Іщенко, Анастасія Глущенко

Вінницький національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ВІДОБРАЖЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА РАХУНКАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

За умов сучасної економіки дуже мало підприємств функціонують без використання у своїй діяльності різних об'єктів нематеріальних активів, частка яких у структурі активів суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає. Забезпеченість підприємства нематеріальними активами збільшує його ринкову вартість, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав. Але підприємства можуть зазнати великих збитків тому, що не можуть скористатися в повному об'ємі активами, що не мають чітко вираженої матеріальної форми. Основною причиною цього є те, що облік нематеріальних активів є маловивченим і не до кінця розробленим.

Актуальність теми пояснюється тим, що методика і організація обліку нематеріальних активів є відносно новою для України. Поняття «нематеріальні активи» розкриті у П(с)БО 8 від 18 жовтня 1999 р. N 242 та у міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». Але зміст цієї категорії не розкритий достатньо, він потребує більш детального дослідження, досконалішої методології та вивчення впливу нематеріальних активів на отримання майбутніх матеріальних вигід.

Ряд зарубіжних учених досліджував дане питання, серед них варто виділити таких науковців: П.Друкера, Х. Ітамі, Х.Текеучі, Т.Стюарта, Р.Джогу, І. Нонака. Серед учених основоположників виділяють : Свейбі, Каплана, Нортон, Едвінсона. Серед практиків відзначають такі компанії: Skandia AFS, Dow-Chemical, The Canadian Imperial Bank of Commerce, Celemi, Xerox, Gemini. Серед вітчизняних спеціалістів виділяють Завгороднього В.П., Пилипенко І.І., Кендюхова О., Ткаченко І., Ф.Бутинець [1].

Аналіз останніх наукових досліджень показав, що категорію найповніше розкрили відомі американські професори – Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л.Брю. Вони поділили всі нематеріальні ресурси на п'ять категорій: земля; капітал; фінансовий капітал; праця; підприємницькі здібності.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначенні в П(с)БО 8 «Нематеріальні активи». Згідно з цим положенням, нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він не перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [3]. І це при тому що ці активи чутливі до технічного старіння.

Тобто, аналізуючи визначення нематеріального активу можна виділити наступні його особливості:

- 1). Це є немонетарний актив;
- 2). Він немає матеріальної форми.

Згідно з П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств»:

Немонетарні активи – це всі активи, крім коштів, їхніх еквівалентів і дебіторської заборгованості у фіксованій сумі грошей.

Виходячи з П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»:

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

З цих визначень можна зробити висновок, що нематеріальний актив – не може бути ні капіталом, ні землею, виходячи з того, що він «не має матеріальної форми», і виходячи з того, що це «немонетарний актив» можна сказати, що це ресурс, який не може бути фінансовим капіталом.

Тобто, нематеріальний актив – це ресурс, що є фізичною чи розумовою діяльністю людини, який можна застосувати у виробництві товарів і наданні послуг. А результатом фізичних і розумових здатностей людини, який не має матеріальної форми й може бути використаний у господарській діяльності, є інтелектуальний продукт. Інтелектуальний продукт перетворюється у інтелектуальну власність, після державної реєстрації.

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що до матеріальних активів належать тільки об'єкти інтелектуальної власності.

Однак якщо розглянути рахунок 12 «Нематеріальні активи» і його субрахунки, можна зробити висновок, що тут приведені об'єкти, що не можуть бути матеріальними активами. Серед них:

- 121 Право користування природними ресурсами
- 122 Право користування майном

На нашу думку, нематеріальним активом, що можна обліковувати на рахунок 121, є тільки право користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище, що можна рахувати як комерційну таємницю. А комерційна таємниця, відповідно до діючого законодавства, є об'єктом інтелектуальної власності, тобто може бути нематеріальним активом.

Всі природні ресурси – матеріальні об'єкти, а право користування ними – це всього дозвіл державної влади (ліцензія), що саме по собі не може бути використане у виробництві. Однак всі затрати, що несе підприємство на такий дозвіл, на нашу думку, потрібно відображати на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів».

Щодо права користування майном, саме право користування – це лише документ, що дає дозвіл на використання об'єкту, а сама можливість використання майна не може бути інтелектуальною власністю.

Щодо витрат, які несе підприємство для одержання права користування майном, їх також доцільно відображати на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». Так як ці витрати можливо і принесуть економічну вигоду у майбутньому.

Тобто, на нашу думку, до нематеріальних активів варто відносити :

- 1. Право на користування інформацією про природне середовище
- 2. Право на знаки для товарів і послуг
- 3. Право на об'єкти промислової діяльності
- 4. Авторські права

Висновок: Облік нематеріальних активів – проблема, яка досить актуальна у наш час. Вона насамперед пов'язана з визначенням категорії «нематеріальні активи», недосконалістю законодавчої бази та класифікації об'єктів, недостатньої розробки методики оцінки нематеріальних активів, що зумовлює потребу в удосконаленні обліку нематеріальних активів. Запропонована класифікація нематеріальних активів найповніше відображає норми і принципи Європейського співтовариства, дозволяє точніше відображати в бухгалтерському обліку об'єкти інтелектуальної власності (нематеріальні активи). Тому було б правильним внести зміни до Плану рахунків і П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

Примітки:

- 1. Макін В., Рябченко О. Проблема обліку нематеріальних активів // Економіка.-№2.-2010.-С.63-66
- 2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів // Облік і фінанси АПК. – №2.-2010.-С.4-16
- 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» // Облік по-новому.-№5.-2009-С.9-12

Yana Petrivna Ishchenko, Anastasiya Glushchenko

Vinnytsia National Agrarian University

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE ORDER OF THE INTANGIBLE ASSETS ON ACCOUNTS

In the article description, classification and estimation of intangible assets, is examined with the purpose of reflection them in the financial reporting in the modern terms of management

Ірина Гніп

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Доходи місцевих бюджетів є складовою державних доходів і формуються у процесі суспільного відтворення, мобілізуються органами місцевого самоврядування як доходи відповідної адміністративно-територіальної одиниці та поділяються відповідно до ланок бюджетної системи. Закріплення доходних джерел мобілізації ресурсів за окремими бюджетами України на довготривалій основі і застосування єдиних формульних підходів при визначенні міжбюджетних трансфертів сприяє зростанню ролі місцевих бюджетів [1].

На сьогодні постає вагомий проблема визначення оптимального механізму формування власної дохідної бази місцевих бюджетів, яка повинна базуватися на засадах податкової (фіскальної) автономії, якісного прогнозування доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні власної дохідної бази. Наявна тенденція до надмірної централізації доходів у Державному бюджеті для подальшого спрямування трансфертів до місцевих бюджетів призводить до збільшення зустрічних фінансових потоків та не сприяє нарощуванню власної доходної бази, що підтверджують показники виконання місцевих бюджетів за останні роки [2].

Недостатність власних стабільних доходів не сприяє підвищенню фінансової самостійності та суттєво обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток територій.

Як свідчить зарубіжний досвід, розв'язання проблем стимулювання розвитку територій забезпечується шляхом надання місцевим органам влади стабільно закріплених дохідних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування системи міжбюджетних відносин у державі цілому.

Одне із провідних рейтингових агентств "Кредит-Рейтинг" вважає, що в 2011 році в сфері місцевих фінансів збережуться труднощі з наповненням дохідної частини місцевих бюджетів. Так, основні бюджетні параметри на 2011 рік були розроблені з урахуванням останніх змін податкового і бюджетного законодавства, які торкнулися також і місцевих фінансів. Зокрема, прогнозують збільшення надходжень у місцеві бюджети основного джерела наповнення загального фонду - податку на доходи фізичних осіб, за рахунок диференціації його ставок до 17% для доходів, що перевищують 10 мінімальних заробітних плат, а також установлення податку на депозити громадян, який планують утримувати з 2015 р.

Крім цього, збільшення ставки податку на доходи для окремих категорій зайнятих осіб буде сприяти зростанню надходжень у бюджети головним чином тих населених пунктів, у яких домінують сектори економіки з офіційною виплатою заробітних плат найманим працівникам. Водночас, зростання дохідної частини місцевих бюджетів може бути обмежено скороченням кількості місцевих податків і зборів, а також за рахунок скасування транспортного податку й введення збору за першу реєстрацію транспортного засобу. Таким чином, на думку провідних експертів, виконання в 2011 році державного й місцевого бюджетів буде напруженим з погляду адаптації вітчизняних суб'єктів господарювання до нових економіко-правових реалій. [3].

На нашу думку, для зростання доходів місцевих бюджетів, а відтак активізації соціально-економічного розвитку регіонів і всієї країни цілому, необхідним є вирішення таких завдань:

- формування мінімально-необхідної фінансової бази органів місцевого самоврядування, що включає місцеві податки і збори та доходи від комунальної власності;
- надання місцевим органам влади більших прав щодо визначення регулюючих ставок закріплених за місцевими бюджетами податків, підвищення податкових надходжень місцевих бюджетів за рахунок введення податку на майно та спадщину;
- розроблення та реалізація дієвих заходів з фінансування регіональних програм;
- застосування формульної системи розподілу державних центральних капіталовкладень.

Проте, необхідно звернути увагу на те, що зростання доходної частини місцевих бюджетів в умовах фінансування численної мережі бюджетних установ без здійснення раціонального міжбюджетного регулювання призведе до збільшення вилучення частки доходів з окремих місцевих бюджетів органів місцевого самоврядування. Необхідним є визначення таких нормативів бюджетної забезпеченості, які б дозволили забезпечити асигнуваннями не тільки фінансування захищених статей видатків, а і розвиток матеріально-технічної бази бюджетних установ.

Примітки:

1. Бюджетна система України: Навчальний посібник/ Булгакова С.О., Василенко Л. І., Єрмошенко Л.В., Огонь Ц.Г., Масленникова Т.О., Чечуліна О.О./ За ред. С. О. Булгакової. – К.: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2002. – 288 с.
2. Міхєєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні аспекти // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №12).
3. Економічна правда. "Кредит-Рейтинг" прогнозує складності із наповненням місцевих бюджетів [Електронний ресурс].Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/01/18/266792/>

Irina Gnyr

Ivan Franko National University of L'viv

DIRECTIONS ENFORCEMENT OF THE REVENUE PART OF LOCAL BUDGETS

Incomes of local budgets is part of of state revenues and formed in the process of social reproduction, mobilized by local governments and are divided according to parts of the budget system. Today there is a weighty problem of determining optimal mechanism of its own revenue base of local budgets. In implementation inter-governmental regulation, this should be based on principles of tax (fiscal) autonomy, quality prognostication revenues of local budgets, increasing the interest of local authorities in its growth.

Оксана Гогоша

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

В сучасних умовах під розвитком персоналу організації розуміють процес безперервного навчання працівників та управління розвитком їх ділової кар'єри. Отже, з'ясуємо, що саме розуміємо під управлінням розвитком ділової кар'єри.

Термін «кар'єра» у загальному розумінні означає успішне просування у галузі суспільної, службової, наукової та іншої діяльності. У соціально-економічній літературі поняття кар'єри є багатозначним. Найчастіше вживані визначення кар'єри трактують її як просування у вибраній сфері трудової діяльності, що дає більше повноважень, влади, вищий статус. Кар'єру визначають і як сукупність усіх посад (кваліфікаційних рівнів), що вміщуються в одне трудове життя. У психології під кар'єрою найчастіше розуміють суб'єктивно усвідомлені власні судження працівника про свій трудовий шлях і задоволення працею [1, с.281].

Кар'єру – траєкторію свого руху – людина будує самостійно, враховуючи особливості внутрішньо – і поза організаційної реальності і головне – свої власні цілі, бажання та настанови. Кар'єра – це результат усвідомленої позиції і поведінки людини у сфері трудової діяльності, що пов'язаний з баченням працівником свого трудового майбутнього, шляхів професійного зростання та самореалізації. Під кар'єрою розуміють поступове просування по службі, зміну навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагород, пов'язаних з діяльністю працівника [3, с.188].

Поняття «кар'єра» не означає обов'язкове і постійне просування вгору по організаційній ієрархії. Інакше кажучи, кар'єра – індивідуально усвідомлена позиція і поведінка, пов'язані з трудовим досвідом і діяльністю протягом трудового життя людини.

Американські дослідники Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. вважають, що управління кар'єрою – офіційна програма просування працівників по службі, що допомагала б розкривати усі свої здібності і застосовувати їх найкращим з погляду організації чином. Програми управління просуванням по службі допомагають організаціям використовувати здібності своїх працівників повною мірою, а самим працівникам надають можливість найповніше застосувати свої здібності [2, с. 582].

Офіційна програма управління просуванням по службі надає людям можливість сприймати їх роботу в організації як серію переміщень по різних посадах, що сприяє розвитку як організації, так і особистості. Це має велике значення, оскільки дослідження говорять про те, що люди зазвичай ставляться до своєї кар'єри досить пасивно. Вони схильні до того, щоб важливі рішення про їх кар'єру ініціювалися б іншими людьми, а не їх власними інтересами, потребами і цілями. На думку авторів публікацій і дослідників, що працюють у цій сфері, результатом програм просування по службі є велика відданість інтересам організації, підвищення мотивації, продуктивності праці, зменшення плинності кадрів і більш повне використання здібностей працівників.

Під трудовою кар'єрою розуміють індивідуальну послідовність найважливіших змін праці, пов'язаних із зміною положення працівника за вертикальною шкалою складності праці або соціальними сходами робочих місць. Однак, свою кар'єру працівник порівнює не тільки зі службовим просуванням, але і з життєвими шляхами.

Зокрема, цілі кар'єри полягають у тому, щоб:

- 1) професія (вид діяльності) чи займана посада відповідали самооцінці і тому доставляли моральне задоволення;
- 2) робота мала творчий характер і дозволяла досягти визначеного ступеня незалежності;
- 3) праця добре оплачувалася або була б можливість одержувати великі побічні доходи;
- 4) робота дозволяла продовжувати активне навчання, займатися вихованням дітей і домашнім господарством та ін.

Поняття «трудова кар'єра» є більш ширшим у порівнянні з такими термінами, як «ділова кар'єра» або «професійно-кваліфікаційне просування». Так, ділова кар'єра – це підвид трудової кар'єри, який поширюється на просування і досягнення успіху в специфічних видах трудової діяльності – бізнесі, комерції тобто в тих видах економічної діяльності, які приносять прибуток, дохід або інші особисті вигоди.

Планування кар'єри не створює нових вакансій і не є гарантією просування по службі або одержання нового призначення. Однак воно сприяє індивідуальному розвитку і професійному зростанню працівника, підвищує його значимість для фірми і забезпечує відповідність кваліфікації персоналу новим можливостям, що можуть виникнути у майбутньому.

Керуючи кар'єрою в процесі роботи, необхідно пам'ятати наступні правила

- 1) не гайте часу на роботу з безініціативним, безперспективним начальником, станьте потрібним ініціативному, оперативному керівнику;
- 2) розширюйте свої знання, здобуйте нові навички; готуйте себе зайняти більш високооплачувану посаду, що стає (чи стане) вакантною;
- 3) пізнайте та оцініть інших людей, важливих для вашої кар'єри;
- 4) складайте план на добу і на весь тиждень, у якому залишайте місце для улюблених занять;
- 5) пам'ятайте, що все в житті змінюється: ви, ваші заняття і навички, ринок, організація, навколишнє середовище; оцінити ці зміни – важлива для кар'єри якість;
- 6) ваші рішення у сфері кар'єри практично завжди є компромісом між бажаннями і реальністю, між вашими інтересами та інтересами організації;
- 7) ніколи не живіть минулим: по-перше, минуле відбивається на нашій пам'яті не таким, яким воно було насправді; по-друге, минуле не повернеш;
- 8) не допускайте, щоб ваша кар'єра розвивалася значно швидше, ніж у інших, звільняйтеся, як тільки переконаєтеся, що це необхідно;
- 9) думайте про організацію як про ринок праці, але не забувайте про зовнішній ринок праці;
- 10) не зневажайте допомогою організації у працевлаштуванні, але в пошуках нової роботи сподівайтесь, насамперед, на себе [3, с.200]

Отже, управління кар'єрою полягає у тому, що починаючи з моменту прийняття працівника у підприємство, і, закінчуючи передбачуваним його звільненням з роботи, необхідно організувати планомірне горизонтальне і вертикальне просування по системі посад або робочих місць. Працівник повинен знати не тільки свої перспективи на короткостроковий і довгостроковий період, але і те, яких показників він повинен досягти, щоб розраховувати на просування по службі.

Примітки:

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – Київ: КНЕУ, 2002, - Електронний ресурс. - Доступно з: <<http://library.if.ua/book/116/7820.html>>
2. Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджмента: Пер. с англ. – Москва: Дело, 1993.- 702с.
3. Савельєва В. С., Єськов О. А., Управління персоналом: Навч. посібник. – Краматорськ: ДДМА, 2004.- 457 с.

Gogosha Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

A MANAGEMENT A CAREER IS IN THE SYSTEM OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF ORGANIZATION

The theoretical aspects of essence of concept of management of workers a business career are examined as an important element of the system of development of personnel on modern enterprises

Роман Головатюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

На сьогодні розгалужена сфера послуг є невід'ємною рисою економіки високорозвинених країн світу. Переважаюча частка ВВП, створеного у невиробничій сфері, свідчить про орієнтацію державного господарства на збереження свого навколишнього середовища, невідновних ресурсів, потужні інвестиції в створення нових розробок, високий розвиток освіти та якість робочої сили. Не є винятком і готельний бізнес, без належного рівня послуг якого складно повноцінно підтримувати ділові, політичні стосунки з представниками інших країн. Однак надзвичайно важливою функцією готельного бізнесу є також його роль як інфраструктури для туристичної галузі. Для багатьох країн туризм є чи не головним джерелом надходжень коштів до бюджету та забезпечує працевлаштування значної частки населення.

Як відомо, в 2007 році Україна виборола право на проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Наслідком став значний потік інвестицій у будівництво, реконструкцію, розвиток інфраструктури в державі. А оскільки ця подія щоразу відвідується величезною кількістю футбольних фанатів зі всього світу, то проблема належного забезпечення готельними номерами є для нас актуальною і, на мою думку, досить гострою. В процесі підготовки до прийняття чемпіонату велось і ведеться будівництво нових та реконструкція існуючих готелів, переобладнання інших приміщень під вищезгадані цілі. Однак клієнти та їх вимоги неоднорідні, що зумовлює існування множини альтернативних варіантів структури готельних комплексів у розрізі класу номерів та кількості осіб, які можуть проживати в кожному з номерів. Знання основних характеристик функціонування окремої з цих альтернатив в певному зовнішньому середовищі суттєво допоможе при виборі однієї з них.

Головним чином на задоволеність клієнта впливатиме те, чи наскільки повно задоволені його потреби (чи надано той номер, на який він претендував, чи поселено його окремо) та чи задоволено його заявку загалом. З іншого боку це саме прямо характеризує ефективність роботи підприємства. Значна частка незаповнених місць в готелі є негативним явищем та свідчить про недосконалість його організації та невідповідність вимогам зовнішнього середовища. Такий бізнес навряд чи буде перспективним.

Для формалізації цих оцінок задоволеності виокремимо такі показники: частка відхилених заявок, частка незайнятих номерів, та ступінь задоволеності потреб клієнтів. На останньому зупинимося детальніше. Припустимо, що клієнт бажає зняти номер, але вільних номерів такого типу не виявилось. Зазвичай, пропонується інший номер, який максимально відповідає потребам клієнта з наявних. Якщо клієнт погоджується, то його потреби задоволено повністю, якщо ні – переходимо до наступної пропозиції, і так доти, доки клієнт не погодиться, або не вичерпаються можливі альтернативи. У випадку, коли компромісу так і не було знайдено, потреби клієнта не задовольняються взагалі.

Модель аналогічного процесу було спроектовано і досліджено за допомогою програми AnyLogic версії 6.4.1. Під час кожного прогону моделі задавались різні параметри і обчислювались показники, необхідні для визначення характеристик ефективності функціонування комплексу не тільки з поглядів споживача, але й з поглядів власника бізнесу (частка незайнятих номерів загалом та ступінь завантаженості кожного виду номерів у розрізі місткості та класу).

Змінюючи параметри закону розподілу, за яким характеризується час між появами двох послідовних заявок на кожен тип номера (характеристика зовнішнього середовища, яка головним чином характеризує) та підбираючи структуру

готельного комплексу, було визначено наближені до оптимальних параметри. Задача є багатокритеріальною, причому процесі надходження заявок не піддаються чіткій формалізації. Це обумовлює неможливість визначення єдиного правильного рішення щодо плану майбутньої будівлі та її облаштування, проте є корисним при аналізі.

З одного боку, для задоволення всіх вимог споживачів достатньо просто максимально збільшити розміри готельного комплексу, однак цілком зрозуміло, що це означає неефективне використання ресурсів, або взагалі неможливе через їхню обмеженість. Ефективною буде структура, яка максимально можливо задовольняє потреби при мінімальних витратах на будівництво. В процесі дослідження було визначено, що з певної межі нарощування потужностей дуже мало впливає на покращення показників ефективності, а незаповненість частки номерів є наслідком готовності комплексу до непередбачених збурень в потоці заявок. Таким чином, оптимальною чи наближеною до неї структурою можна вважати і таку, яка допускає певну частку відмов чи незаповненості номерів, проте на прийнятному рівні.

В останньому прогоні заявки генерувались чотирма пристроями, окремо для кожного типу номерів. Час між двома заявками описувався експоненціальним законом розподілу з параметром $\lambda=3$. Час обслуговування - нормальним законом розподілу, де $a=2$, $\sigma=0.5$. Найкращою виявилась така, за якої було по 13 номерів кожного типу.

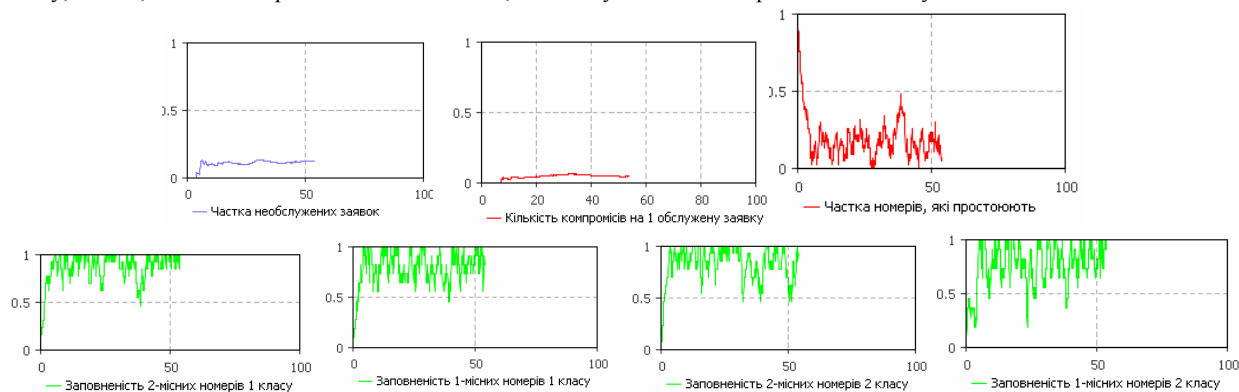


Рис.1. Показники, отримані під час реалізації моделі

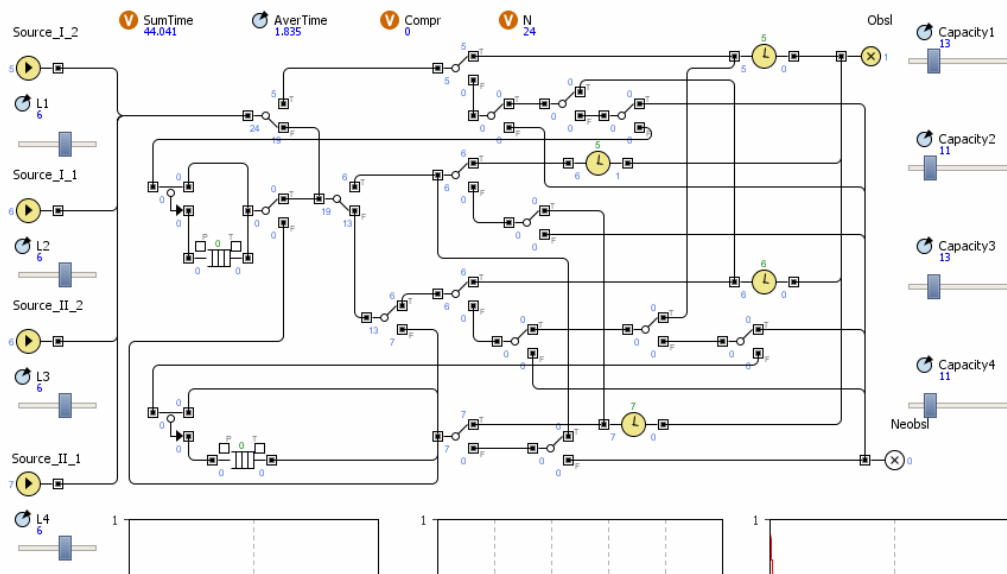


Рис.2. Реалізація в AnyLogic під час одного з прогонів

Результати дослідження та модель можуть бути застосовані на практиці як додаткове обґрунтування рішень при проектуванні готельного бізнесу, його розширенні. Поставлені цілі не є єдино правильними, все залежить від того, яку мету переслідує засновник бізнесу. Однак модель є досить гнучкою для того, щоб пристосувати її під кожен конкретний індивідуальний випадок. Окрім того, є можливість додатково винести на розгляд один чи сукупність показників, які впливають на привабливість тої чи іншої альтернативи.

Roman Holovatyuk

Ivan Franko National University of L'viv

PREDICTION EFFICIENCY OF THE HOTEL COMPLEX

Today the extensive scope of services is intrinsic to the economy of developed countries in the world. Dominating share of GDP is created in non-production sphere, shows the orientation of national economy to maintain its environmental expendable resources, strong investment in new development, educational development and high quality workforce. Not an exception and hotel business, without adequate services is difficult to fully support the business and political relations with other countries. However, the extremely important function of the hotel business is its role as infrastructure for tourism. For many countries tourism is probably the main source of funds to the budget and employs a significant proportion of the population.

Results and model can be applied in practice, as an additional justification of decisions in the design of the hotel business and its expansion. Goals are not only correct, it all depends on what the purpose of pursuing business founder. The model is flexible enough to adapt it for each specific individual case. In addition, there is the opportunity to submit for consideration of one or a set of indicators that affect the attractiveness of one or another alternative.

Олександр Горбань, Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут МАУП

МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного та тривалого функціонування сучасних організацій, їх поступального розвитку є стратегічне управління. В умовах сьогодення воно стає найважливішим інструментом вищого керівництва, дозволяє розв'язати поточні внутрішні конфлікти зацікавлених сторін через встановлення єдиної цілі розвитку підприємства – стабільне зростання ринкової вартості підприємства.

Проблематика стратегічного управління досліджувалася в багатьох роботах вітчизняних та іноземних авторів: Л. Абалкіна, О. Віханського, І. Герчікової, Б. Райзберга, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, А. Стрікланда, М. Хаммера тощо.

На думку російських вчених Віханського О.Ю. і Наумова А.І., «стратегічне управління – це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал, як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, які відповідають виклику з боку оточення і дозволяють досягти конкурентних переваг, що у сукупності в результаті дозволяє організації виживати, розвиватись і досягати своєї цілі у довгостроковій перспективі» [1, с. 8].

Як і будь-яка складна підсистема, стратегічне управління може бути представлене рядом моделей. Найбільш відомими з них є [2, с. 33]:

- модель Д. Томпсона;
- модель Ф. Девіда;
- модель Р. Лінча.

В зазначених моделях можна виділити кілька типових етапів, що реалізують функції управління: мотивація, стратегічний аналіз, ухвалення стратегічних рішень, стратегічне планування, стратегічна організація, стратегічний контроль.

На сучасному етапі розвитку концепції стратегічного управління можливо виділити наступні моделі стратегічного управління:

1. Модель аналітичного управління. Основним імперативом даної моделі є твердження, що майбутнє неможливо дослідити методами екстраполяції, але характер майбутніх змін цілком передбачуваний. Тому першочерговим завданням її реалізації є проведення стратегічного аналізу перспектив розвитку суб'єкта ринку у нових умовах середовища. Для цього застосовують метод SWOT-аналізу, що допомагає з'ясувати взаємозв'язок зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

2. Модель прогностичного управління. Прогностичне управління передбачає можливість створення широкої інформаційної бази для розробки оригінальної стратегії розвитку на основі індивідуального планування відповідно до особливостей конкурентної ситуації на ринку та цілей організації. Головним правилом формування стратегії є її відповідність накопиченому потенціалу організації як засобу підвищення ймовірності досягнення поставлених стратегічних цілей. Дана модель управління передбачає розробку стратегії у формі плану з чітко визначеними параметрами стратегічного розвитку.

3. Модель ситуативного управління. Модель займає проміжне місце між формалізованими і аналітико-обмеженими моделями і передбачає застосування стандартизованих базових підходів в управлінні відповідно до змінюваних умов середовища. Вона заперечує доцільність оригінальних стратегічних рішень з причини їх високої ризикованості та надмірної витратоємкості процесу розробки і реалізації. У кожного суб'єкта ринку є обмежена кількість ефективних стратегій. Це так звані «ключові стратегії», які можуть принести бажані результати.

4. Модель інтуїтивного управління. Модель позбавлена задалегідь визначених формалізованих процедур, що передують прийняттю і реалізації стратегічних рішень. Інтуїтивність управління пов'язується з талантом підприємців, їх сміливою ірраціональністю. Стратегічна перспектива організації визначається керівником-підприємцем, його баченням. Така стратегія є антиподом плану, що виражений у цифрах. Її суть полягає в активному пошуку нових можливостей, тоді як проблеми аналітичного характеру відходять на другий план.

5. Модель принципового управління. Принципове управління передбачає подолання непередбачуваних змін у середовищі завдяки дотриманню певних правил поведінки, які гарантують життєздатність організації, але обмежують можливість прориву на більш високу позицію на конкурентному ринку. Стратегія організації за цих умов не має складних форм і не містить змістовних запланованих дій. Вона складається із сукупності певних принципів і правил послідовної поведінки з урахуванням досвіду діяльності суб'єкта ринку, що мають забезпечити досягнення встановлених цілей у динамічному середовищі. Така стратегія може формуватися у вигляді певного алгоритму дій, що передбачає покрокове наближення до визначеної цілі.

Таким чином, існує щонайменше п'ять принципово відмінних моделей стратегічного управління, кожна з яких відповідає характеру змін оточуючого середовища і можливостям самої організації пізнавати і усвідомлювати зміст даних змін. Узагальнюючою характеристикою цих умов виступає здатність організації передбачати, а отже і розуміти причини змін, що відбуваються в середовищі.

Примітки:

1. Пакулін С. Еволюція концепції стратегічного управління // Схід. – 2007. – №2 (80). – С. 3-11.
2. Смолін І. Концепція стратегічного планування в динамічному конкурентному середовищі // Конкуренція. – 2004. – №3. – С. 5-9.

Остап Горбань

Львівський національний університет імені Івана Франка

“ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРИРОДООХОРОННИХ СИСТЕМ НА ПРИКЛАДІ ЯВОРІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДНОГО ПАРКУ ”

На сьогоднішній день природоохоронна справа в Україні потребує розвитку та раціонального ефективного управління. Охорона довкілля є визнаним пріоритетом державної політики і предметом підвищеної уваги громадськості в європейських державах і одночасно актуальною проблемою для України зумовленою загальним станом її довкілля.

В розвинених державах вже давно усвідомили, що добробут людей залежить від екологічної системи та біологічного розмаїття. Тому вчені в своїх дослідженнях шукають нові методи раціонального використання природних ресурсів, які в той же час будуть економічно ефективними та вигідними для суспільства. Деградація екосистем в значній мірі пов'язана з тим,

що ми не можемо об'єктивно оцінити вартість екосистем та всю користь яку вони нам приносять чи можуть принести в майбутньому. В деяких країнах вже прийняли рішення про підрахунок вигод одержуваних від екосистем та врахування даних для подальшого формування національної політики. З такою ініціативою виступив голова Світового Банку, Роберт Зеллік, виступаючи перед більш як 100 міністрами на саміті Конвенції ООН про біологічне різноманіття. Враховуючи сьогоденний стан та особливості економіко-правового регулювання природокористування в Україні ми вирішили спробувати проаналізувати цінність та оптимальність використання природних ресурсів хоча б на природоохоронних територіях, обравши об'єктом дослідження Яворівський національний природний парк.

Зрозумілим є те, що позитивний розвиток тої чи іншої організації чи місцевості не може здійснюватись хаотично а одже повинен будуватись на відповідних стратегічних планах. Аналізуючи сьогоденний стан природоохоронної справи в Україні приходимо до висновку, що в даній сфері необхідні реформи на все державному рівні а кошти повинні виділятися не за залишковим принципом. Для того щоб стратегія розвитку національних природних парків ефективно реалізовувалась важливим чинником виступає поширення екологічної свідомості серед населення шляхом екоосвіти в навчальних закладах та громадськими організаціями. Якщо ж державою не забезпечується належний розвиток та не виділяється достатньо коштів а відповідно і не створюється стратегій розвитку природоохоронних територій, тоді відповідним організаціям слід розробляти стратегію внутрішню, залучаючи доступні ресурси і намагаючись їх оптимізувати. Для кращого аналізу формування стратегії розвитку Яворівського національного природного парку ми дослідили досвід декількох аналогічних установ за кордоном. Проаналізувавши отримані дані а також врахувавши мету та місію створення та функціонування парку ми визначили головні стратегічні цілі розвитку.

Опираючись на дані отримані з закордонних природних парків та враховуючи мету діяльності Яворівського Національного природного парку можна стверджувати, що ключовим напрямом його розвитку, який може оптимізувати прибутки є екотуристична та рекреаційна діяльність. В Яворівському національному природному парку функціонує відділ рекреації та рекреаційного облаштування, та за відсутності належної підтримки з боку держави його діяльність важко назвати комерційною і тим більше прибутковою. Нами запропоновано декілька можливих напрямів розвитку рекреації але кожен із них потребує певних інвестицій. За відсутності достатніх оборотних коштів на балансі підприємства, вважаємо доцільним в рамках стратегії розвитку спрямувати діяльність на формування проектів та подання заявок до міжнародних профільних організацій з метою отримання грантів. Враховуючи, що природоохоронна діяльність в світі виходить на передній план, при належній аргументації можна очікувати підтримки з боку західних структур.

На основі досліджень документації Яворівського національного природного парку (планів заходів, звітів по реалізації заходів, фінансових звітів) і враховуючи сьогоденні можливості парку ми пропонуємо свої рекомендації для довгострокової стратегії розвитку. В своїх рекомендаціях ми виділяємо вагомую роль для провадження екологічно освітніх заходів в регіоні, які на перший погляд не є економічно вигідними, але в той же час спрямовані на підготовку нового екологічно свідомого покоління. Населення повинно усвідомлювати, що краще бережливо користуватись природними благами за невисоку ціну аніж довести до стану, коли ці ресурси будуть в обмеженому доступі та за високу плату, що вже можна спостерігати в деяких країнах. З таким поколінням значно спрощується реалізація інших цілей підприємства : природоохоронних чи рекреаційних.

Ostap Gorban

Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL BASIS OF FORMATION DEVELOPMENT STRATEGY OF ENVIRONMENTAL SYSTEMS ON EXAMPLE OF JAWOROWSKI NATIONAL PARK

To date, environmental business in Ukraine requires the development of rational and effective management. Environmental protection is a recognized policy priority and the subject of increased attention in the European states and in the same time is actual problem for Ukraine due to the general state of its environment.

We tried to analyze the value and optimal use of natural resources in protected areas by selecting the object of research Javorivsky national park. Based on research documentation of Jaworowski National Park (action plans, reports on implementation of measures, financial reports) and given the current opportunities we offer our recommendations for long-term development strategy. Can be argued that a key priority of its development, which can optimize profits is ecotourism and recreational activities. In its recommendations, we identify a significant role in conducting environmental educational activities in the region.

Надія Гординяк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Розвиток підприємства в процесі функціонування здійснюється як результат його інвестиційної діяльності, тому успішна інвестиційна політика є важливою складовою його стратегії. Фінансова криза 2008 року негативно вплинула на джерела фінансування підприємств: обсяги прямих інвестицій в економіку України скоротилися і у 2009 році становили лише 36,2 відсотка від аналогічного періоду попереднього року, українські банки перестали надавати кредити і згідно, оцінок експертів, лише в червні-липні поточного року «пройшли дно кризи». Як наслідок, фінансова криза призвела до економічної кризи в усіх галузях національної економіки.

Проте підсумки жовтня 2009 року показали, що найскладніший період розвитку економіки пройдено і можна очікувати на стабілізацію ситуації, зокрема, маємо зростання промислового виробництва на 5 відсотків у порівнянні з вереснем. Така ж тенденція спостерігається і на світовому ринку. В країнах Євросоюзу у вересні 2009 року уповільнилися темпи падіння промислового виробництва у більшості країн [1].

Сьогодні для поживлення економіки країни необхідний значний приплив засобів приватних інвесторів, і насамперед великого корпоративного капіталу, які б зуміли найбільш успішно адаптуватися до умов ринку і здатні забезпечити високу віддачу засобів інвестування. Виходу української економіки з інвестиційної кризи в даний час багато в чому перешкоджає відсутність у країні необхідних обсягів внутрішніх фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності.

За цих умов розробка ефективної інвестиційної політики є дуже важливою для стратегічного розвитку підприємства. Під ефективною інвестиційною політикою комерційного підприємства розуміється комплекс заходів, що забезпечують вигідне вкладання власних, позикових і інших коштів в інвестиції з метою забезпечення фінансово стійкої роботи підприємства в найближчій і подальшій перспективі. Інвестиційна політика підприємства починається з визначення інвестиційної стратегії компанії, вибір якої залежить від: стадії життєвого циклу підприємства; стратегії розвитку в цілому; стану зовнішнього і внутрішнього ринків інвестиційних ресурсів; інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта вкладання засобів [2].

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій в розрізі окремих видів діяльності, способи формування і розподілу ресурсів. Інвестиційна стратегія полягає у формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпеченні вибору найефективніших шляхів їх досягнення. Активна інвестиційна стратегія, що забезпечує зростання прибутковості до середньогалузевого рівня вкладень, припускає добір і реалізацію різного роду інноваційних проектів, активну поведінку на ринку.

Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю підприємства є система управління структурою капіталу і в умовах кризи посилюється роль ефективного залучення позикових коштів на умовах високорентабельного їх використання.

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати таким критеріям: інвестиційна привабливість запропонованих стратегією регіонів, галузей та ринків; взаємозгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань і програм; низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі; прийнятий часовий діапазон реалізації стратегії; відсутність суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків; адекватне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії.

Розробка стратегії покликана забезпечити безперерйну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах, найбільш ефективне використання власних і особливо позикових коштів та фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі. У сучасних умовах відсутності розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, може привести до того, що інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів підприємства носитимуть різноспрямований характер, приводитимуть до виникнення суперечностей і зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому. В умовах обмеженості ресурсів посилюється необхідність стратегічного управління інвестиційною діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього динамічного інвестиційного середовища.

Примітки:

1. Данілішин Б. Відновлення виробництва в промисловості триває // Урядовий кур'єр. – 2009. - №218. – С.6.
2. 1. Федоренко В. Г. Инвестознaвствo: Пiдручник. — 3-тe вид., допoв. — К.: МАУП, 2004. — 480 с.

Nadia Hordyniak

Ivan Franko National University of L'viv

INVESTMENT STRATEGY OF THE COMPANY DEVELOPMENT IN THE CRISIS CONDITIONS

An investment strategy is a set of rules, behaviors or procedures, designed to guide an investor's selection of an investment portfolio. Crisis conditions require realization of special actions in order to make investment strategy efficient. Providing of investment strategy must provide trouble-free investment activity in constant amount, effective using of own and loaned coasts.

Ярина Горинь

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕС ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ТОС розглядає підприємство як цілісну систему у вигляді ланцюга поставок (матеріально-технічне забезпечення, склад матеріалів, виробництво, склад готової продукції, збут). При цьому витрати всієї системи – це вага всього ланцюга. Відповідно до ТОС, мета управління – це управління витратами всієї системи загалом, а не окремої ланки, максимізація обсягу виробництва продукції досягається за рахунок підпорядкування всієї системи ритму роботи вузького місця.

Інструментом підвищення продуктивності системи, у якій виявлено вузьке місце, є механізм Drum – Buffer – Rope (DBR – барабан, буфер, мотузка), який досить образно демонструє принцип роботи ТОС.

Барабан. На виробництві вузьке місце повинно задавати ритм роботи – визначаючи інтервал, з яким йому підносять заготовки, а отже, і оптимальний розмір партії.

Буфер. Вузьке місце треба не тільки постійно розвивати, але і захищати. Щоб захистити вузьке місце від простоїв, необхідно створювати «буфери» запасів. Тобто перед вузьким місцем завжди повинен бути запас роботи на випадок збоїв системи і створюється він за рахунок того, що сировина запускається у виробництво з деяким випередженням графіка. Розмір цього випередження визначається виходячи з довжини циклу, розміру резервних потужностей і стабільності роботи ресурсів. Такий підхід дозволяє створити запас сировини, а значить, і часу в критичних ланках виробничого ланцюжка, достатній для підтримання безперервності роботи при виникненні проблем.

Для цих розрахунків і потрібна «мотузка», який потрібно «зв'язувати» вузьке місце і першу ланку ланцюга. Мета – забезпечити те, щоб запуск сировини не здійснювався дуже рано і не виникало скупчення зайвих запасів незавершеного виробництва.

ТОС можна застосовувати як до управління бізнесом загалом, так і до окремих функціональних підрозділів організації (виробництва, логістики, ланцюга постачання чи управління проектами). Процес управління

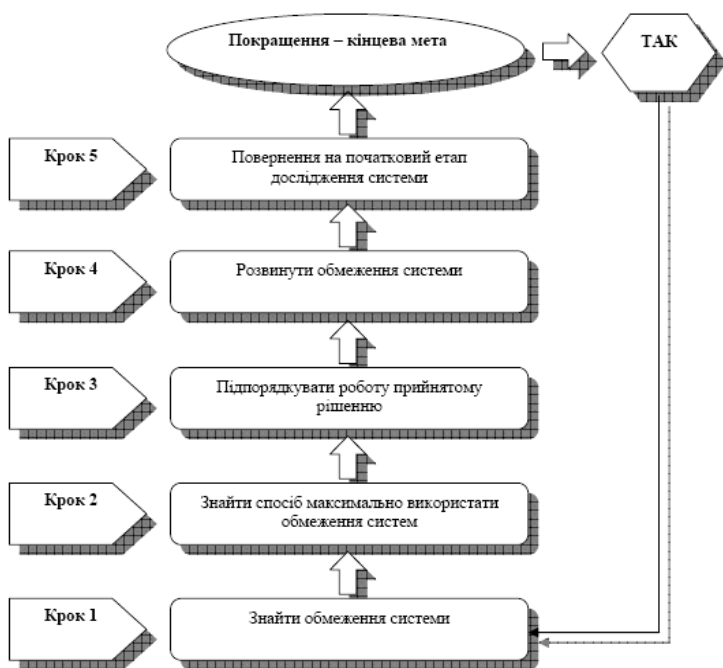


Рис. Процес безперервного покращення системи

згідно з теорією обмежень передбачає 5 етапів (рис.).

Перші три кроки дозволяють забезпечити контроль над системою, підвищити її надійність і передбачуваність, що призводить до значного покращення діяльності через зменшення втрат і збоїв у роботі системи. Як правило, система починає стабілізуватися без додаткових витрат чи інвестицій. Розширення обмеження передбачає зняття напруження, яке викликає обмеження, через нарощення потужностей при їх обмеженні, отримання додаткових замовлень при обмеженні ринку та скорочення часу виконання замовлень при обмеженні часу. Якщо обмеження усунуто, то необхідно зайнятися пошуком нового обмеження, оскільки інертність системи може стати блокуючим чинником розвитку системи.

Теорія обмежень може застосовуватися для вдосконалення будь-яких функцій підприємства. Так, свій підхід ТОС передбачає для поліпшення системи дистрибуції (метод поповнення запасів – Replenishment) і для управління проектами (метод критичного ланцюжка – Critical Chain), оскільки після усунення найбільш критичних обмежень у виробничій сфері проблеми, швидше за все, перекочують в інші функції або взагалі за межі підприємства – на ринок.

Наприклад, піднявши продуктивність підприємства до рівня поточного максимального попиту, можливості розширення вузького місця варто шукати вже у сфері маркетингу (збуту, логістики, розробки продукції, швидкості впровадження інновацій), а то й особливостях бізнес-моделі компанії.

ТОС як управлінська концепція включає процеси мислення з одного боку, а з іншого – конкретні прикладні рішення. На основі досліджень Голдратта можна стверджувати, що в основі процесів мислення лежить аксіома, відповідно до якої в будь-якій системі багато явищ викликані малою кількістю причин. Загалом, процеси мислення ґрунтуються на законах причинно-наслідкових зв'язків і являють собою логічні діаграми, які дають змогу висловити інтуїтивні уявлення. Вони складаються з п'яти інструментів: «Дерево Існуючої дійсності», «Грозова Хмара», «Дерево Майбутньої Дійсності», «Дерево Передумов» і «Транзитне Дерево». Залежно від обставин, ці інструменти можуть використовуватися в комплексі або окремо.

Отже, за допомогою ТОС можна отримати комплексну картину наявних проблем, встановити глибинні причини виникнення обмежуючих чинників і розробити планові заходи щодо їх усунення. Загалом, інструменти ТОС передбачають повторне виявлення та провай слабких ланок.

Yaryna Horyn

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROCESS OF THE IMPLEMENTATION OF THE THEORY OF CONSTRAINTS IN AN ENTERPRISE

According to the theory of constraints productivity tool system that identified bottlenecks is the mechanism Drum - Buffer - Rope. The theory of constraints leads to improved distribution system (method of resupply - Replenishment) and project management (Critical Chain), because after removing the most critical production constraints problems will migrate to other functions or are outside of the company - the market.

Вікторія Горошко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

На сучасному етапі економічного розвитку відсутні чіткі рекомендації щодо вибору методу амортизації, властивого для підприємств різноманітних організаційно-правових форм та галузей, об'єктів основних засобів та способів їх використання. За своїм змістом усі методи можна вважати рівнозначними, оскільки вони переслідують єдину мету. Враховуючи неоднозначне трактування поняття «амортизація» в економічній літературі та невизначеність при формуванні амортизаційної політики, єдиної точки зору до цього часу не існує, а вирішення цього питання є надзвичайно важливим.

Це зумовлює необхідність аналізу світового досвіду формування амортизаційної політики підприємства та вивчення можливості його застосування на вітчизняних підприємствах.

Світовий досвід формування амортизаційної політики визначає пріоритетний напрям стимулювання відтворювальної діяльності підприємств – застосування системи прискореної амортизації. Остання почала використовуватися у світі з кінця 30-х рр. ХХ ст. На практиці після введення прискореної амортизації, виробники будь-якої продукції могли використовувати діючу систему. Використання цих привілеїв означало не тільки зниження податкових виплат у результаті прискореної амортизації, але і зростання валового доходу від продажу повністю амортизованих потужностей, які оподатковувалися за зниженою ставкою. Наприклад, така система прискореної амортизації стимулювала розвиток промисловості в Сполучених Штатах Америки [2].

Стимулювання відтворення основних фондів у Великобританії здійснювалось за рахунок дозволу в податковому законодавстві в перший рік експлуатації обладнання відшкодовувати до 55% його вартості, а в цілому за перші три роки експлуатації – до 75% [4]. При цьому вартість основних засобів, що використовуються для наукових досліджень у промисловості, можна списати повністю протягом першого року експлуатації.

З метою стимулювання прогресивних структурних зрушень у Франції передбачалося для нових заводів, машин і обладнання (введених в експлуатацію, з 1952 р.), крім п'ятирічного терміну амортизації, ще й можливість у перший рік експлуатації списання їх вартості за методом зменшення залишку за подвоєною нормою порівняно з рівномірним методом, тобто 40%. Французька система амортизації виступає класичним прикладом застосування комбінованого способу прискорення амортизації, який дає змогу скоротити амортизаційний період з паралельним використанням спеціальних методів нарахування амортизації. Амортизаційні відрахування нараховуються за трьома основними групами об'єктів з диференціацією норм амортизації у визначених межах:

- 1 група – будівельні об'єкти річною нормою амортизації від 1 до 10%
- 2 група – обладнання та інструмент з річною нормою амортизації від 10 до 25%
- 3 група – споруди з річною нормою амортизації від 5 до 10%.

Найбільш ліберальною можна вважати амортизаційну політику у Канаді, яку ще називають «системою меж». Така назва зумовлена розподілом основних засобів на 17 основних класів, для кожного з яких встановлено мінімальну і максимальну суму щорічних відрахувань. При цьому підприємець кожного року може змінювати рівень амортизаційних відрахувань у межах вказаних лімітів. основні засоби поділені

Треба зазначити, що розвинуті країни Західної Європи і Японія відшкодовують вартість основних фондів значно швидше, ніж США. Це пояснюється, з одного боку більш високими нормами амортизаційних відрахувань, а з іншого – більшими «початковими» знижками.

Досить ліберальною вважається амортизаційна політика Данії, яка потребує лише одну умову від амортизаційної політики підприємств: при обранні методу нарахування амортизації необхідно, щоб застосовувалися і для бухгалтерських, і для податкових цілей однакові норми.

У розвинутих країнах ринкової економіки амортизація розглядається виключно в контексті компенсаційної концепції, оскільки головним вважається саме оновлення інвестиційного потенціалу. У цілому це справедливо і для України. Проте країнам перехідної економіки мають ряд специфічних особливостей, до яких у контексті цього дослідження слід віднести: значний рівень фізичного та морального зносу основних засобів, важке фінансове становище підприємств, несприятливий інвестиційний клімат. Тому варто відзначити, що класична концепція амортизації, яка передбачає першочергову орієнтацію на оновлення виробничого потенціалу, дуже актуальна для таких економік [3, с.118].

Слід зазначити, що для вітчизняних підприємств методи амортизації визначені П(С)БО 7 «Основні засоби». До них належать такі, як: прямолінійний, виробничий, кумулятивний, метод зменшення залишкової вартості та метод прискореного зменшення залишкової вартості. Проте у міжнародній практиці існує безліч альтернативних методів, які мають практичне застосування, а тому можуть використовуватися і для вітчизняних підприємств.

Метод списання та заміни використовується підприємствами, які мають велику кількість відносно малоцінних основних засобів, що розташовані на великій географічній території. До таких належать залізничні компанії, основними засобами яких виступають вагони та локомотиви; телефонні компанії; організації комунального обслуговування, енергопостачання та інші. Часто для таких компаній ведення рахунку відрахувань на знос за кожним основним засобом є недоцільним через надто значний обсяг облікової роботи та високими витратами.

При обліку витрат методом списання та заміни витрати на знос дорівнюють вартості списаних у той чи інший період основних засобів, ліквідаційна вартість основних засобів віднімається з витрат на знос у той період, коли робиться їх списання. Знос за окремими основними засобами не нараховується, при їх списанні не відображається прибуток чи витрати, а рахунок нарахування зносу не використовується. Ведеться облік первісної вартості основних засобів (за витратами на їх придбання).

Метод групового та складового обліку зносу передбачає можливість об'єднання декількох основних засобів у єдине ціле, ведення для них загального контрольного рахунку. Тобто декілька основних засобів амортизуються як єдине ціле. Груповий облік здійснюється за груповими активами, а складовий – за різнорідними. Ведення журнальних записів та проведення по рахунках для цих двох видів обліку аналогічні.

Річна сума амортизації розраховується шляхом множення середньої норми амортизації за групою активів на баланс їх контрольний рахунок. Цю суму можна розрахувати і як різницю між первісною та ліквідаційною вартістю, поділену на строк служби. Річна норма амортизації об'єднаних у групу основних засобів являє собою відношення суми визначеного прямолінійним методом зносу за рік до їх первинної вартості.

При збереженні складу групи основних засобів норма річної амортизації також залишається незмінною. Припускається її збереження в тому випадку, якщо до групи основних засобів додаються нові, але їх вартість не змінює первісну вартість засобів групи на значну величину, однак таке додавання не забезпечує значного впливу на строк експлуатації групи основних засобів.

Метод оцінювання товарно-матеріальних запасів передбачає, що наприкінці кожного звітного періоду основні засоби оцінюються згідно з їх станом на поточний момент. Таке оцінювання здійснюється шляхом віднімання відсотка на знецінення із вартості основних засобів на кінець попереднього періоду. З цією метою підприємство також користується зовнішньою оцінкою вартості заміни наданих основних засобів.

Зниження вартості основних засобів у наданий період порівняно з періодом попереднім реєструються як витрати на їх знецінення (знос). Знецінення записується безпосередньо на рахунок основного засобу. При такій системі балансова (оціночна) вартість основних засобів на кінець періоду є оцінкою поточної вартості їх придбання з поправкою на знос та можливості використання. Переоцінка вартості основних засобів у сторону підвищення не робиться. Цей метод застосовується для оцінювання зносу як окремого основного засобу, так і їх групи [2].

Слід зазначити, що для використання зарубіжного досвіду лібералізації амортизаційної політики доцільним є її використання в інших країнах як передумови ефективного управління відновлювальною діяльністю підприємства. Це дозволить обґрунтувати науковий підхід до формування амортизаційної політики як на рівні державного регулювання, так і на рівні підприємства. Проте в Україні існує низка особливостей нарахування амортизації, які необхідно враховувати при виборі її методу та формуванні ефективного амортизаційної політики конкретного підприємства.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92.
2. Бойко В.В., Руденко О.М. Світовий досвід формування амортизаційної політики підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_29.pdf
3. Волкова О.В. Розробка амортизаційної політики на підприємстві // Вісник СНАУ. – 2010. – №5/2. – С.116-120.
4. Геєць В. Ринкова трансформація: здобутки, труднощі, уроки [Електронний ресурс] / В. Геєць. – Режим доступу: <http://www.vesnik.Kyiv.ua>

Viktoriya Goroshko

Ivan Franko National University of L'viv

WORLD EXPERIENCE OF THE DEPRECIATION OF THE BUSINESS AND USE OF ALTERNATIVE DEPRECIATION METHODS IN UKRAINE

The article describes the experience of depreciation policy in foreign countries. It is also about alternative methods of depreciation which can be used by domestic enterprises.

Юлія Горчин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Для сучасного економічного стану України характерним є підвищення ролі транспорту, який забезпечує життєдіяльність населення, функціонування і розвиток економіки держави, можливість досягнення зовнішньоекономічних цілей країни.

Проте розвиток цих економічно вигідних перевезень стримується через нестачу сучасних вантажних автомобілів, причепів та напівпричепів, придатних для експлуатації у Західній Європі за своїми технічними та екологічними стандартами [1].

Транспорт є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави і належить до стра теґічно важливих галузей національної економіки, без ефективної роботи якої неможливе подальше підвищення добробуту суспільства. Основні завдання транспорту – своєчасне, якісне та цілкове задоволення потреб галузей економіки та населення у перевезеннях, підвищення економічної ефективності його роботи. Пріоритетною ознакою національної транспортної політики є становлення національного ринку транспортних послуг.

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що розвиток транспорту забезпечує соціальні потреби громадян - задовольняє попит на внутрішні перевезення за доступними тарифами, створює нові робочі місця, дає поштовх для розвитку інших залучених галузей, наповнює бюджет. Головне завдання системи надання послуг з міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом є підвищення ефективності її функціонування за рахунок подальшої оптимізації її структури, широкого застосування сучасних організаційних форм і технологій, удосконалення правових норм і підвищення ролі керівних органів системи, які повніше відповідатимуть вимогам ринку послуг.

Незважаючи на визнання транспорту пріоритетною сферою діяльності, яка повинна підтримуватися державою, фінансуватися і розвиватися, щоб відповідати міжнародним стандартам на відповідному рівні, існує ряд проблем, які гальмують розвиток автомобільного транспорту та процес євроінтеграції.

Починаючи з серпня 2008 року світова економіка зіштовхнулася з кризою відбувається різка зміна тенденцій в розвитку банківської сфери та секторів виробництва, особливо спрямованих на експорт. Під впливом кумулятивного ефекту світової фінансової кризи найбільших втрат зазнала промисловість. Так, за підсумком січня 2009 року обсяги промислового виробництва скоротилися на 34,1 % до січня 2008 року [3]. Різне скорочення обсягів виробництва галузями орієнтованими на експорт гальмує розвиток залежних галузей, а саме торгівлі та транспорту, приріст їх випуску за 2008 рік не перевищує 4,3 та 8 % відповідно.

Падіння обсягів транспортних перевезень становило 35,1 % (у січні 2009 до січня 2008 року). Тенденція щодо скорочення обсягів перевезень спостерігалася для всіх видів транспорту: у січні 2009 до січня 2008 підприємствами автомобільного транспорту перевезено на 34,5 % менше вантажів [4].

Упродовж 2009 р. підприємствами автомобільного транспорту доставлено замовникам 907,3 тис. т вантажів та виконано вантажооборот в обсязі 168,1 млн. ткм. Порівняно з 2008 роком ці обсяги скоротилися на 34,3 та 9,7 % відповідно.

В цілому формування і розвиток національної транспортної системи України потребує ефективного державного регулювання діяльності транспортних підприємств.

Надзвичайно важливою для українських автоперевізників залишається проблема оновлення і збільшення парку рухомого складу. Якщо на внутрішніх перевезеннях вона не настільки відчувається, то на міжнародних ця проблема є актуальною.

Дуже важлива й складна проблема автомобільного транспорту - взаємодія з оточуючим середовищем. Автомобільний транспорт є сьогодні одним з найбільш екологічно небезпечних видів транспорту. Для зниження вартості автомобільних перевезень необхідно вирішити проблему збільшення моторесурса.

Тривають роботи зі створення автомобілів підвищеної вантажопідйомності й пасажировмістості, що вимагає вирішити цілий ряд питань, пов'язаних насамперед з якістю автомобільних доріг.

Головним завданням розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року є визначення шляхів розв'язання проблем подальшого розвитку транспортної галузі, зростання попиту на транспортні послуги, активізації процесів інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем.

Проблеми розвитку транспортного комплексу пов'язані з реформуванням інших галузей, оскільки обсяги продукції, промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівлі переважно і визначають завантаженість транспортної системи. Актуальною проблемою транспортного комплексу України є незадовільний стан його виробничої бази.

Транспортний комплекс України в наш час в умовах різкого зростання частки міжнародних перевезень в загальному обсязі перевезень потребує серйозної реструктуризації та оновлення основних фондів, удосконалення технологій перевезень і підвищення якості транспортно-експедиційних послуг відповідно до вимог ринкової економіки, європейських та світових стандартів якості у цій галузі.

Одним із важливих негативних факторів, що впливає на ефективність перевезення є простоті. Простоті транспортних засобів на кордонах є однією із головних причин недотримання термінів поставки вантажів. І це є важливою проблемою, оскільки, якщо врахувати, що при експортно – імпорتنих перевезеннях автомобілю приходится перетинати не один кордон, то стає зрозумілим, чому іноді доставка вантажів сильно затягується.

Особливу увагу варто приділити тарифній політиці, правилам перетину державних кордонів і транспортному законодавству. Однак в Україні існуючі тарифні правила та умови, система зборів і платежів за міжнародні перевезення не відповідають міжнародним вимогам. Незважаючи на те, що тарифи на перевезення досить низькі, кінцеві транспортні витрати виявляються високими завдяки додатковим платежам, тому вантажовласники надають перевагу іноземним перевізникам. Що стосується нормативно-правових питань, то в міжнародній практиці функціонування транспортних мереж регулюється кількома сотнями технічних документів, нормативно-правових актів, стандартів і конвенцій. В Україні поки що погоджено лише 25 із 50 таких основних документів.

Для усунення головної причини критичного стану транспортної системи України та її подальшого розвитку на інноваційній основі необхідно сформулювати державну політику, орієнтовану на забезпечення транспортного сектору інвестиційними ресурсами з метою його комплексного розвитку.

При створенні передової державної транспортної політики України нарівні з проблемою інтеграції міжнародних перевезень в євротранспортну систему необхідно вдосконалити співпрацю з країнами ЄС в транспортній сфері. Для цього треба створити необхідні правові, економічні й організаційні умови для безперешкодного транспортування вантажів і перевезень пасажирів між державами. Цього можна досягнути при формуванні і вдосконаленні національного транспорту і створенні в масштабах ЄС єдиного транспортного простору. [2]

В Україні має реалізуватися єдина державна транспортна політика, координуватися дії учасників перевезення, розвиватися інфраструктура транзиту. Перші кроки у цьому напрямі вже зроблено: функціонує Державна комісія з питань транспортних коридорів; запроваджується система обліку, аналізу та прогнозування транзитних вантажопотоків, що відкриває широкі можливості для поглибленого їх аналізу та розроблення заходів щодо їх нарощування. Мінтрансом і Держмитслужбою удосконалюється технологія пропуску вантажів через кордон.

Для підвищення іміджу держави в світі доцільно запроваджувати новітні технології управління транспортними перевезеннями, вводити в дію нові транспортні магістралі, що відповідають світовим стандартам якості перевезень.

Примітки:

1. Пархомчук Д. Компанії та ринки: транспортна сфера [Текст] // Інвестгазета. – 2008. – № 8. – С. 32-35.
2. Долішній М., Україна – ЄС, перспективи регіональної інтеграції // Вісник Тернопільської академії і народного господарства: спеціальний випуск. – Тернопіль, 2008. – 136-142 с.
3. <http://www.me.gov.ua> [Електронний ресурс] – Міністерство економіки України.
4. <http://ukrstat.gov.ua> [Електронний ресурс] – Державний комітет статистики.

Horchyn Yulia

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTERNATIONAL MOTOR FREIGHT

Despite the recognition of the priority area of transport activities to be supported by the state, financed and developed to meet international standards at an appropriate level, there are several problems that impede the development of road transport and European integration.

In the article the integrated study of the current state of international freight transport by road, which revealed several factors that significantly affect the efficiency of transport services in international traffic, and to make solving the existing problems in this area.

Орися Гошка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Важливим інструментом реалізації соціально-економічної політики держави виступає бюджет, форма та зміст якого обумовлені низкою чинників. Одним із завдань бюджетного процесу є забезпечення керованого і передбачуваного впливу на зміст бюджету цих чинників, в результаті якого співвідношення бюджетних доходів і видатків відповідає фінансовій політиці держави. Організація бюджетного процесу потребує вибору раціональних схем взаємодії його учасників, удосконалення методів складання та виконання бюджету і здійснення бюджетного контролю.

Питання реформування бюджетного процесу в Україні є предметом постійної дискусії політиків, науковців і практиків. Значну увагу дослідженню цієї проблеми приділяють відомі вітчизняні вчені: С.А. Буковинський, А.С. Буряченко, В.І. Борейко, О.І. Демків, А.В. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Ц.Г. Огонь, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенко, С.В. Слухай, Т.С. Смовженко, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Згідно пункту 10 статті 2 Бюджетного кодексу України бюджетний процес - це регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства.

Відповідно до Бюджетного кодексу України (стаття 19) в бюджетному процесі визнають чотири стадії:

- складання державного і місцевих бюджетів, що включає формування прогнозних розрахунків доходів, складання головними розпорядниками бюджетних коштів бюджетних запитів і додаткових розрахунків видатків, на основі яких формують прогнозні обсяги видатків, формування проекту закону України про Державний бюджет України, рішення місцевої ради про місцевий бюджет і пояснювальних записок до них;
- розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України, рішення місцевої ради про місцевий бюджет на плановий бюджетний період, що включає розгляд проекту закону про Державний бюджет в КМУ і Верховній Раді України та місцевого бюджету – місцевими державними адміністраціями та виконавчими органами рад, постійними комісіями місцевих рад;
- виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України, рішення місцевої ради про місцевий бюджет. Виконання Державного бюджету України та місцевих бюджетів здійснюють Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування;
- підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього – включає підготовку, розгляд звітів про виконання Державного бюджету України і місцевих бюджетів та прийняття відповідних рішень щодо них.

Контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами здійснюються протягом усього бюджетного процесу на всіх його стадіях.

За період 2004 – 2009 рр. бюджетний процес в Україні розвивався в руслі досить гострого політичного протистояння, що часто призводило до політичних криз та формування передумов для світової фінансово-економічної кризи. Особливу та вирішальну роль у 2006-2009 рр. відіграла політична нестабільність в державі, адже при злагоджених антикризових діях органів державної влади ступінь впливу світової кризи можна було б набагато знизити. Саме ця ситуація привела до того, що зростав дефіцит бюджету, збільшувався державний борг, розмір соціальних виплат продовжував зростати, але досить повільно, причому реальна їхня вартість збільшувалася ще повільніше, оскільки цьому сприяло знецінення національної валюти через інфляцію.

Можна виділити такі проблеми сучасного бюджетного процесу в нашій державі:

- недосконалість правової регламентації бюджетного процесу;
- невідповідність проекту закону про Державний бюджет України пропозиціям Верховної Ради України до Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період (Бюджетної резолюції);
- порушення термінів проходження та ухвалення проекту закону про Державний бюджет України у Верховній Раді України внаслідок загострення політичної боротьби, наявності великої кількості альтернативних пропозицій, що ускладнюють досягнення консенсусу;
- висока концентрація фінансових ресурсів на державному рівні, що знижує значення місцевих бюджетів в вирішенні життєво важливих для населення задач;
- низька частка закріплених за територіями податкових платежів та домінуюча роль регулюючих доходів у структурі податків та зборів до місцевих бюджетів;
- діюча практика формування місцевих бюджетів, при якій збережений механізм централізованого встановлення нормативів відрахувань від бюджетоутворюючих доходів, хоча вони й знаходяться у протиріччя з принципами бюджетної децентралізації;
- тенденція встановлення видатків по вертикалі бюджетної системи без відповідного підкріплення дохідної бази, що призводить до дотаційності раніше самодостатніх місцевих бюджетів [4].

Сьогодні в Україні існує надмірна політизованість бюджетних питань через відсутність стійкої парламентської більшості. Тому без вирішення цього та інших суто політичних питань досягти розв'язання складних проблем у сфері бюджету (жодними економічними заходами) неможливо.

Науковці відзначають, що основними напрямками вдосконалення бюджетного процесу в Україні є такі:

- забезпечення дієвого бюджетного контролю на кожній стадії бюджетного процесу;
- дотримання термінів складання, розгляду, затвердження, виконання та формування звітів про виконання Державного бюджету;

- об'єктивне бюджетне планування, яке б забезпечило реальні надходження до бюджету;

- складання та виконання цільових бюджетних програм;

- підвищення ефективності й прозорості використання бюджетних коштів;

- зменшення до мінімуму політичних факторів під час бюджетного процесу [3].

Бюджетний процес не обмежується лише підготовкою закону до асигнування коштів за групами статей видатків бюджетів. Це постійний процес визначення пріоритетів держави, її завдань і функцій на певному етапі, розроблення відповідних цільових програм, оцінка ефективності використання бюджетних коштів, контроль за дотриманням бюджетного законодавства та виконання бюджетних повноважень.

Особливу роль у бюджетному процесі відіграє казначейська система виконання Державного бюджету України, адже саме на базі звітності органів Державного казначейства можна зробити висновок про досягнення чи недосягнення Україною економічного і соціального прогресу, а також розробити нові форми та методи для досягнення кращих результатів у майбутньому.

Важливим напрямом зміни діючої моделі організації бюджетного процесу є орієнтація на розробку і запровадження моделі довгострокового прогнозування. Суть програмно-цільового методу формування бюджетів полягає в тому, що бюджети формують не за пооб'єктним і постатейним принципом та терміном на один бюджетний рік, а бюджет планують під конкретні бюджетні програми на середньо- і довгострокову перспективу. Його застосування полягає в здійсненні бюджетного процесу на центральному, галузевому і регіональному рівнях відповідно до програм, які зорієнтовані на досягнення мети та кінцевого результату [2].

Характерною особливістю бюджетного процесу в частині бюджетного планування є те, що починаючи з 2011 р. Бюджетним кодексом з врахуванням змін, внесених Верховною Радою України у 2010 р., передбачено формування показників Державного бюджету України на плановий бюджетний рік та прогнозних показників на наступні два роки після планового, що дає підстави прогнозувати запровадження з 2011 р. програмно-цільового методу у бюджетному процесі.

З прийняттям нової редакції Бюджетного кодексу України значно розширені і більш деталізовані повноваження головних розпорядників бюджетних коштів, які забезпечують складання бюджетних запитів відповідно до вимог інструкції з їх підготовки. Бюджетні запити формують на підставі аналізу звітів про виконання паспортів бюджетних програм з врахуванням матеріалів ревізій та аудиту, що здійснюють відповідні органи. З метою забезпечення фінансування інвестиційних програм, що складені на декілька років і схвалені у встановленому законодавством порядку, обов'язковим є включення до бюджетного запиту показників по фінансуванню цих програм.

Отже, побудова ефективної системи управління бюджетними коштами вимагає реформування бюджетної системи України, що означає комплексне реформування бюджетного процесу, перегляд в законодавчому порядку кола учасників бюджетних правовідносин і приведення їх у відповідність до норм європейського права та принципів функціонування місцевого самоврядування, а відповідно і реалізація адміністративно-територіальної реформи. Використання програмно-цільового методу бюджетування є необхідною умовою удосконалення бюджетного процесу місцевого самоврядування та застосування сучасних інформаційних технологій.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542 – III.
2. Кулай А.В. Актуальні проблеми організації бюджетного процесу в Україні // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Випуск 7 (25). – Ч. 4.
3. Козюк Я. Проблеми формування ефективного механізму міжбюджетного регулювання // Економіка та держава. – 2009. – №5. – С. 3–14.
4. Фролов С.М., Білопільська О.О. Основні теоретичні положення сучасного бюджетного менеджменту // Вісник української академії банківської справи. Науково-практичний журнал. – 2010. – № 1 (28). – С. 8–13.

Orisya Goshka

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF BUDGETARY PROCESS ARE IN UKRAINE

A budget comes forward the important instrument of realization of socio-economic policy of the state. Organization of budgetary process needs choice of rational charts of co-operation of his participants realization of budgetary control. Today in Ukraine there is surplus politizovanist' of budgetary questions for lack of proof parliamentary majority, and it results in the row of problems. The construction of effective control system by budgetary facilities requires reformation of the budgetary system of Ukraine which means complex reformation of budgetary process, and realization of administrative-territorial reform.

Христина Грех

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН, ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ

На сьогодні однією з найактуальніших соціально - економічних проблем в Україні є вдосконалення відносин між державами та місцевими бюджетами. Аналіз відносин місцевих і Державного бюджетів потрібний для визначення ефективності існуючої в Україні фінансової системи.

Важливою складовою бюджетної політики є здійснення збалансованих міжбюджетних відносин. Якщо структура доходів і видатків консолідованого бюджету визначає галузеві орієнтири та пріоритети бюджетної політики, стосунки між центральним та місцевим бюджетами є одним з основних важелів регіональної політики. Внаслідок значних диспропорцій у географічному розташуванні продуктивних сил в Україні, наявністю депресивних регіонів із застарілими галузями (вугільна промисловість) чи такими, що пережили суттєвий спад обсягів виробництва (легка промисловість), важливість зваженої регіональної політики не викликає сумнівів.

Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій передбачених Конституцією України та відповідними законодавчими актами [2].

Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень.

Міжбюджетні відносини в Україні сьогодні будуються на основі таких інструментів, як дотації, субвенції, внески коштів із місцевих бюджетів до Державного бюджету України, короткострокові бюджетні позички. Важливим інструментом міжбюджетних відносин в Україні є трансферти. У Бюджетному кодексі до трансфертів, які надаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, віднесено такі фінансові інструменти: дотація вирівнювання, субвенція на здійснення програм соціального захисту, субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою, субвенція на виконання інвестиційних проектів та інші [1].

Дотація вирівнювання – це міжбюджетний трансферт на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує. Субвенціями вважаються міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенцій [2].

Головною метою бюджетних дотацій і субвенцій було й залишається надання фінансової допомоги, а також збалансування місцевих бюджетів тих регіонів, які мають меншу податкоспроможність, тобто є фінансово біднішими. Поступове збільшення частки дотацій та субвенцій у структурі доходів місцевих бюджетів, на жаль, перетворює бюджетні трансферти із засобу надання фінансової допомоги на важіль для здійснення перерозподілу. Причину такого становища слід шукати не в самій системі бюджетних трансфертів, а в недосконалості системи розмежування доходів між ланками бюджетної системи.

Крім того, існує й такий інструмент міжбюджетних взаємозв'язків, як внески коштів окремих територіальних одиниць до Державного бюджету. Внески до Державного бюджету України – це кошти що передаються адміністративно-територіальними одиницями до Державного бюджету в обсягах, визначених законом про Державний бюджет України на поточний рік. Хоча внески до Державного бюджету використовуються ще з 1994 року, в Україні не існує правової бази, яка б регулювала процедуру цього інструменту міжбюджетних взаємовідносин.

Міжбюджетні відносини як складова системи публічних фінансів визначаються економічною системою держави, яка в різних країнах представлена трьома основними типами (розвинутою ринковою, перехідною і централізовано-плановою); державним (унітарним, федеративним, конфедеративним) і адміністративно-територіальним устроями, якими обумовлена організація цих відносин.

Складовими організації міжбюджетних відносин є: їх правові засади; центральні, місцеві органи державної виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, їх повноваження, функції, сфери відповідальності; інститути – система бюджетів, загальнодержавні, регіональні, місцеві податки і збори, державні та громадські послуги; інструменти – власні, закріплені, регулюючі доходи місцевих бюджетів, нормативи відрахувань від регулюючих доходів, передані податки; власні обов'язкові та добровільні видатки органів місцевого самоврядування, обов'язкові видатки на фінансування делегованих повноважень, трансферти, бюджетні позички; система фінансового вирівнювання [3, с. 15].

Відмінності в організації міжбюджетних відносин обумовлюють різні їх моделі: у федеративних країнах – бюджетний федералізм, у межах якого виділяють конкуруючий (США, Канада) і співпрацюючий (Німеччина, Австрія), в унітарних – бюджетний унітаризм. В Європі вирізняють південноєвропейську (Іспанія, Італія, Франція) і північноєвропейську моделі (Швеція, Норвегія, Данія, Великобританія).

Аналіз організації міжбюджетних відносин в Україні свідчить, що цілісної системи цих відносин сформувати не вдалося: відсутній чіткий розподіл повноважень, функцій, сфер відповідальності між центральними і місцевими органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування, між органами місцевого самоврядування різних рівнів, фінансова база органів місцевого самоврядування недостатня для виконання покладених на них повноважень, запропонована в Бюджетному кодексі України система фінансового вирівнювання не дозволяє вирівнювати дисбаланси, які є в розвитку різних регіонів України.

Питання вдосконалення системи міжбюджетних відносин перебувають у центрі уваги науковців (С. Булгакової, О. Кириленко, І. Лук'яненко, І. Луїної, Ц. Огня, О. Синцової та ін.), представників виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також фінансових органів [4, с. 62].

Потреби розвитку ринкової економіки, підвищення ефективності функціонування публічних фінансів обумовлюють необхідність реформування міжбюджетних відносин в Україні. Основними напрямками такої реформи є: створення нової правової бази з метою чіткого розмежування повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування; узгодження законодавства, яке визначає компетенцію органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування із бюджетним законодавством України; більш чітке розмежування видатків і доходів між державним і місцевими бюджетами України: визначення виключного переліку видатків і доходів державного бюджету та кожного рівня місцевих бюджетів, послідовне переведення місцевих бюджетів на засади самофінансування, зокрема, за рахунок місцевих податків і зборів шляхом їх трансформації у більш вагомий джерела надходжень місцевих бюджетів; запровадження цілісної системи фінансового вирівнювання, інструментами якої мають стати державні соціальні стандарти послуг, мінімальний обсяг видатків місцевих бюджетів, власні доходи місцевих бюджетів, нова формула фінансового вирівнювання, законодавчо затверджені коефіцієнти, система загальних і спеціальних трансфертів.

Примітки:

1. Amendment to the capital according to incorporate market risks// Basle Committee on Banking Supervision.–1996.–Jan.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI.
3. Колодий С.Ю. Межбюджетные отношения в период становления рыночной экономике в Украине - №16. - 2006.
4. Лук'яненко І. І. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська Академія», 2004. – 584 с.

Khrystyna Grekh

Ivan Franko National University of L'viv

ESSENCE AND SPECIAL FEATURES OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS, WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

The thesis scientifically substantiates the conceptual foundations of the theory of intergovernmental fiscal relations and their organization. The process of formation and development of intergovernmental fiscal relations in Ukraine has been researched. Analysis of the main factors of influence on formation and development of intergovernmental fiscal relations has been conducted. The main stages and trends of formation and development of intergovernmental fiscal relations have been determined. The crucial problems of intergovernmental fiscal relations in Ukraine have been found out and the proposals regarding their further reformation.

С. Я. Грещак

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ

Виховання культури менеджера є однією з найгостріших соціальних проблем, незважаючи на велику увагу, що приділяється керівництвом, законодавством та неурядовими організаціями.

Для того, щоб організаційна культура стала реальністю, треба добитися єдності внутрішнього стану і зовнішнього його виявлення. Внутрішня сторона – це мета, наміри, орієнтири. Зовнішня – ті, що сприймаються співробітниками та керівництвом, безпосередні дії та результати. До цього належать акуратність управління, точність, тактовність стосовно інших робітників і до керівництва.

Корпоративна культура – це уявлення персоналу про те, що можна і чого не можна робити в організації. Це індикатор стану організації, регулятор взаємовідношень між фірмами, співробітниками, клієнтами, партнерами.

Більшість вчених ототожнюють «корпоративна культура» з поняттям «організаційна культура», розуміючи під ним лише традиції, закладені в конкретній фірмі. Таким чином, до складу корпоративної культури необхідно включати як загальні елементи організаційної культури так і специфічні, що виникли як наслідок відображення діяльності підприємств корпоративного типу, а саме акціонерних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю [1].

Залежно від цього можна виділити такі джерела формування корпоративної культури [2] :

- система особистих цінностей засновників акціонерних
- товариств та товариств з обмеженою відповідальністю і своєрідних індивідуальних засобів їх реалізації;
- засоби, форми і структура організації діяльності, які
- об'єктивно втілюють цінності акціонерів та керівників підприємства;
- уявлення про оптимальну і допустиму модель поведінки працівників у колективі, які відображають систему внутрішньо групових цінностей, що стихійно склались.

Корпоративна культура розглядається як специфічна форма існування взаємопов'язаної системи, яка включає насамперед ієрархію цінностей, що домінує серед власників та працівників організації, а також сукупність засобів їх реалізації, які переважають в організації на певному етапі її розвитку.

Весь спектр відносин, що характеризують корпоративну культуру, можна поділити на 4 сфери: відносини із зовнішніми контрагентами, внутрішні міжособові відносини, внутрішні відносини, щодо основного бізнес-процесу і щодо управління (рис. 1) [1].

Термін «корпоративна культура» з'явився відносно нещодавно, тому впровадження даної культури в організаціях дасть змогу удосконалити сферу корпоративного управління, запобігти виникненню конфліктів, оскільки рівень розвитку менеджменту досить високий, висока організація виробництва товарів та послуг, а рівень розвитку культури не відповідає завданням сьогодення. Отже, корпоративна культура є невід'ємною складовою формування ефективної діяльності організації, тому її розвитку в сучасних умовах слід приділяти більше уваги.



Рис. 1. Сфери корпоративної культури

Примітки:

1. Виходець О.М. Засади культури організації. Монографія; - Одеса; - ОЛТЕХ; - 2008; - 139 с.
2. Ствушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. – К: Знання, 2006. – 406 с.

Христина Гридова

Львівський національний Університет Імени Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Визначено два альтернативні напрями для розвитку економіки України :

- 1) реалізація концепції орієнтованої на експорт сировини, будучи ресурсним додатком для держав-лідерів на світовому ринку ;
- 2) входження до когорти розвинутих країн.

Лише розвиток інноваційних технологій в бізнесі є запорукою введення країни до авангарду цивілізації. Найбільш ефективно дані технології застосовуються в малому та середньому бізнесі у формі венчурних (ризикових) підприємств, фірм «спін-оф» (фірми –«паростки») та інвестиційних фондів (венчурні фонди).

Венчурні підприємства виконують науково-дослідні, дослідно-конструкторські й технологічні роботи, спрямовані на створення нової або вдосконаленої продукції, нового або вдосконаленого технологічного процесу, призначених для практичного використання [1].

Роль венчурного підприємництва зводиться не тільки до підвищення науково-технічного рівня виробництва, а й до їхнього впливу на динамічність усього господарського комплексу. Венчурні фірми є генераторами нових ідей, на основі яких відбуваються великі науково-технічні прориви.

Венчурне підприємництво в Україні є на сьогоднішній день досить перспективним, про що свідчить діяльність венчурних фондів Western NIS Enterprise Fund (капітал 150 млн. дол.), SigmaBlazer (капітал 100 млн. дол.) [2]. Ті процеси, які відбуваються в даному сегменті ринку в нашій країні, можна порівняти з ситуацією Європи в 70-80-х роках, коли, з одного боку, вже існують окремі проекти, які фінансуються за новою венчурною схемою, з іншого - власне ринок венчурного бізнесу ще не сформований. Більшість фахівців вважає, що на сьогодні в Україні ще не існує цілісного ринку венчурного підприємництва. Для формування дієвого ринку необхідно вирішити ряд проблем, як у правовому аспекті (законодавче визначення венчурного підприємництва, його підтримка та регулювання), так і з погляду формування ефективного інфраструктури венчурного бізнесу.

Останні кілька років можна спостерігати негативні зміни в розвитку венчурного бізнесу. По-перше, венчурний капітал, який по своїй природі спеціалізувався на придбанні невеликих (до 49%) пакетів акцій, після кількарізових втрат дрібних пакетів був змушений переключитися на контрольні. Це, в свою чергу, призвело до значного збільшення суми однієї інвестиції (від 1-3 млн. до 7-10 млн. дол.) і скоротило кількість угод[2]. По-друге, дотепер більшість фахівців венчурного інвестування намагаються особливо не ризикувати й вкладають венчурний капітал в українські підприємства лише на 2-3 роки. Високі політичні, законодавчі та макроекономічні ризики в Україні не дозволяють використовувати венчурні інвестиції у довгострокових проектах (понад 5 років), хоча венчурний капітал необхідний більшості інноваційних підприємств України для впровадження (комерціалізації) їх наукових розробок саме на довгостроковий термін. По-третє, проблема слабкості фондового ринку та відсутність гарантій для венчурного інвестора, які б обмежували його ризики. Крім цього болючою проблемою залишається невизначеність інституту захисту інтелектуальної власності. В Україні спостерігається погіршення ситуації в секторі генерації наукових знань. Від колишнього СРСР Україна отримала потужний науково-дослідницький сектор, який сьогодні вже не відповідає сучасним потребам країни.

Структура галузей застосування венчурних інвестицій в Україні та розвинених країнах абсолютно різна. Якщо за рубежом основна частка інвестицій припадає на галузі програмування та біотехнологій, то в Україні лівова частка фінансування надходить на сільське господарство, будівництво, фінансову сферу, транспорт, торгівлю, тобто не високотехнологічні та передові розробки, а просто галузі де спостерігається інноваційна активність.

Ще одним ключовим недоліком є проблема пов'язана із наявністю вільних грошових коштів. Україні ще за радянських часів фундаментальні і прикладні дослідження фінансуються в основному за рахунок бюджетних джерел. Однак на сьогодні можливостей бюджету катастрофічно не вистачає. Щорічне фінансування наукової і науково-технічної діяльності протягом останніх 5 років не перевищує 0,6% ВВП при визначеній законодавством нормі в 1,7% ВВП. Питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень складає близько 10% від загальних витрат на науку при законодавчо встановленій нормі у 30%. Фінансування за рахунок інших джерел також є недостатнім. [3]

Проте основною проблемою венчурного бізнесу є те, що справжня мета створення таких фірм – не фінансування інноваційних проектів, а реалізація тих чи інших схем управління власністю і мінімізація податків власників капіталу шляхом використання податкових переваг, які надані таким організаціям законодавством України (мається на увазі, що інвестиційні фонди не сплачують податок на прибуток).

Венчурне підприємництво потребує комплексного підходу до вирішення проблеми становлення та ефективного діяльності національної інноваційної системи. Законодавчо необхідно визначити юридичний статус суб'єктів венчурного підприємництва, щоб унеможливити податкову мінімізацію з боку інвесторів, які лише із цією метою під видом венчурних фондів проводять свою діяльність. Необхідною є і система заходів щодо регулювання патентного та авторського права, права на інтелектуальні власність з метою їх суворого дотримання суб'єктами підприємницької діяльності. Це збільшить інтерес інвесторів до венчурного механізму фінансування. Також розвиток венчурного підприємництва здатен протистояти так званому «відтоку мізків» до інших країн. Необхідною є і зважена та ефективна державна політика саме за такими напрямими :

- створення насиченої інфраструктури у вигляді мережі венчурних фондів;
- створення системи гарантій та страхування інвестицій при венчурному інвестуванні;
- ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;
- організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій для венчурного підприємництва(створення системи коучинг-центрів)
- розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері венчурного інвестування;
- розробка процедури допуску на український ринок іноземного венчурного капіталу;
- запровадження схеми податкового стимулювання інноваційної діяльності (пільги, податкові канікули).

Отже, можливість для розвитку та нормальної роботи венчурний бізнес в Україні отримає тоді, коли буде сформована відповідна законодавча база, концепція розвитку венчурного фінансування та стратегія формування регіональної інфраструктури інноваційної діяльності. Лише після цього із венчурним капіталом українські підприємці отримають значно ширше поле для діяльності, а економічний розвиток країни в цілому зможе зростати швидшими темпами.

Примітки:

1. Проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Основи інвестиційно – інноваційної діяльності: Навч. Посібник/ За леу. В.Г.Федоренко.- К., 2010 – 432-456 с.
3. Баранецький І.О. Особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні // Формування ринкових відносин в Україні, Зб. наукових праць НДЕІ Мінекономіки України. - К., 2010. - №4(35). - С. 46-52.

Hrustyna Hrudova

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE VENTURE BUSINESS IN UKRAINE

In this article I analyzed the innovative environment in Ukraine, including venture capital activity. In general in our country is very favorable investment field, but there are a number of problems, which inhibits the growth of this sector. I reviewed most of them, but the main thing is that entrepreneurs with a view to deceive the state and pay less tax are making fake companies. To combat this phenomenon, I gave a few basic steps that should be taken to improve the state more efficient development of this of this sector and the economy and the economy as a whole.

Наталія Гринда

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В умовах становлення та розвитку ринкової економіки України дедалі більшого значення набувають інновації. Розвиток інноваційної діяльності на сучасному етапі вітчизняної економіки є одним із визначальних факторів структурної перебудови та прискорення економічного зростання. Саме тому активізація інвестиційної діяльності не може бути перспективною без одночасної активізації інноваційного процесу – основи науково-технічного прогресу. Виділення інвестицій організаціям та підприємствам з будь-яких джерел доцільно проводити в першу чергу на реалізацію обґрунтованих інноваційних проектів. Дотримання цього принципу дає можливість швидкої зміни застарілих технологій на нові, більш продуктивні, які проектуються з урахуванням екологічних вимог і норм.

Стан інноваційної діяльності в Україні бажає кращого. Відсталість технологічної структури, застарілі основні фонди, низький технічний рівень виробничої бази промисловості та сільського господарства, недостатнє фінансування державою наукових дослідно-конструкторських робіт, хронічна нестача фінансових ресурсів у виробничих структурах не дозволяють економіці України реалізовуватися у напрямі сталого розвитку більш високих технологій. Економіка в цілому залишається несприятливою до науково-технічних нововведень. Актуальність теми дослідження полягає у тому, що формування ефективної державної науково-технічної та інвестиційної політики, створення інноваційної сфери у вітчизняній економіці є умовою не тільки становлення і розвитку незалежної України, але й основною умовою переходу економіки до моделі сталого інноваційного розвитку.

Метою наукової роботи є розгляд наукових підходів до визначення економічної категорії “інновації”, дослідження класифікації інновацій, а також їх ролі у розвитку вітчизняної економіки.

У перекладі з латинської “*innovatio*” – це відновлення, оновлення. Тлумачення інновації залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших уявлень. Інновації – об’єкти впровадження чи процес, що веде до появи чогось нового – новації. В науковий лексикон цей термін вперше ввів Й. Шумпетер, який вважав, що термін “інновації” означає втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу [3]. Окрім того інновація розглядається економістом як нова функція виробництва, її нова комбінація.

У свою чергу, американський економіст І. Фішер трактував “інновації” як: “могутній чинник інвестицій”. Він доводив, що результатом будь-якого відкриття є підвищення рівня доходу над витратами, зростання ставки процента та поживлення інвестицій [2].

Відомий дослідник процесів міжнародної конкуренції М. Портер зазначив, що в стратегічних аспектах інновації охоплюють не лише нові технології, а й нові шляхи та методи виконання, по суті, простих речей. Це, за його словами, може виражатись у новому дизайні продукції, виробничому процесі, підході до маркетингової діяльності або шляху організації чи навчання [2].

Загалом в економічній літературі виділяють два підходи щодо визначення поняття “інновація” [3]:

1. Стагичний, де інновація виступає як “інновація-продукт”, коли вона представляється як результат інноваційного процесу у формі нової техніки (продукції), технології, нового методу, що впроваджені на ринку.

2. Динамічний, де інновація виступає як “інновація-процес”, коли в динаміці розглядається процес упровадження нових виробів, технологій, принципів замість існуючих.

Під інноваціями можна розуміти [1]:

нововведення, яке ще недостатньо поширене у суспільному виробництві;
нововведення, впровадження нових ідей, технологій, видів продукції тощо в організацію продукції, виробництво, управління підприємством та галуззю;

щось, що сприймається як нове, як нововведення;

форма керованого розвитку вже існуючих систем;

процес, в ході якого винахід або відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект;

нове прикладання науково-технічних знань, що забезпечує ринковий успіх.

Існує велика кількість підходів до класифікації інновацій. Розглянемо один із них. За Й. Шумпетером розрізняють такі типи інновацій [3]:

економічні інновації – це нововведення у господарській діяльності;

фінансові інновації – це нововведення у фінансовій сфері, які реалізують на фінансовому ринку у формі фінансового продукту або фінансової операції;

соціальні – це якісні зміни умов праці в соціальній сфері;

продуктові – це створення нових продуктів;

технологічні – це нові способи виробництва старих чи нових продуктів;

науково-технічні – це створення нового науково-інженерного вирішення доведення його до промислового зразка.

Для України, при низькому рівні бюджетного фінансування науки, комерційне впровадження наукових досягнень є досить актуальним. Це сприяло б отриманню додаткових фінансових коштів, активізації наукових розробок, збільшенню

необхідної кількості інновацій в промисловості. Негативні явища, які сьогодні існують в науковій сфері України, в деякій мірі можуть бути усунені шляхом використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та застосування у виробництві комплексу інновацій, створених у високотехнологічних країнах.

Світовий досвід підтверджує, що успішний розвиток економіки забезпечується тільки тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності, а з іншого – визначає її стратегію, спрямовану на зміцнення наукового потенціалу. Кошти державного бюджету – основний фінансовий інструмент науково-технічної політики. Держава у розвинутих країнах бере на себе від 5 до 50% національних наукових витрат.

Отже, проведений аналіз визначень поняття “інновація” дозволяє констатувати те, що більшість із них ґрунтується на концепції Й. Шумпетера, який розглядав інновацію як втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу, а також як нову функцію виробництва.

Роль інновацій надзвичайно важлива для розвитку економіки України. Під впливом інновацій змінюється структура економіки. Поступово відмирають застарілі енергоємні виробництва і виникають нові ресурсозберігаючі. При цьому змінюється економічна організація суспільства, з'являються нові елементи в спектрі господарських структур (інноваційні фірми), змінюються зв'язки між ними, відбуваються зміни в структурі і реалізації різних форм власності, а також розвиваються нові технології управління.

Примітки:

1. Крилінська Н. Стан і проблеми інноваційної діяльності в Україні // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2006. – №35. – С. 374-380.
2. Крупка І. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні та конкурентоспроможність національної економіки // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2007. – №37. – С. 640-650.
3. Кузнецова А. Методологічні підходи щодо визначення сутності та класифікації інновацій // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2005. – №34. – С. 107-117.
4. Поліщук Н. Теоретичні підходи до визначення сутності інновацій // Галицький економічний вісник. – 2009. – №1. – С. 20-23.

Natalya Grynda

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC CONTENT AND PURPOSE OF INNOVATION IN THE ECONOMY OF UKRAINE

The thesis deals with innovations, their main kinds and their economic content. The economic role of innovations is shown. The research touches also the purpose of innovation in the Ukrainian economy.

Марта Гриник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЛЕВАНТУ (СИРІЮ, ЛІВАНОМ ТА ІЗРАЇЛЕМ)

Нині жодна країна світу не може обійтись без зовнішньої торгівлі. За допомогою зовнішньої торгівлі національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. Водночас вона є основним каналом, за допомогою якого світовий ринок через посередництво інтернаціональної вартості, світових цін впливає на національне виробництво, диктуючи конкурентні техніко-економічні параметри виробництва, рівень витрат, стандарти якості, критерії ефективності тощо. Світова торгівля є рушієм виробництва як окремих країн та регіонів, так і світового господарства в цілому, оскільки вона забезпечує більш раціональне використання матеріальних та людських ресурсів на всіх рівнях господарювання.

Прагнення України до активної присутності на Близькому Сході зумовлено як політичними, так і економічними чинниками. У цьому регіоні Україна є не лише великою європейською державою, але й вигідним партнером у реалізації масштабних проектів, у постачанні високотехнологічної продукції, що дозволяє за короткий історичний період збільшити обсяги економічної співпраці у кілька разів. Країни Леванту, зокрема Сирія, Ліван та Ізраїль є стратегічно важливим регіоном для України. Його значення зумовлюється географічною близькістю, зручністю морських комунікацій і потенційними можливостями для взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва (ТЕС).

Сирія відіграє найпомітнішу роль в економічному та політичному житті Леванту. Однак сирійську сторону цікавить передусім політична позиція України щодо проблем на Близькому Сході, а також політична підтримка. Сирія належить до країн групи ризику, особливо після підписання закону США щодо запровадження санкцій проти Сирії. У будь-якому разі, Сирія є одним із найперспективніших торговельно-економічних партнерів України на Близькому Сході, великим ринком збуту продукції українського виробництва, зручним транзитним коридором для поставок української продукції до третіх країн. Головною характеристикою та аргументом на користь подальшого поглиблення українсько-сирійського ТЕС є існування вже сьогодні вельми масштабного торговельного співробітництва між нашими країнами з традиційно абсолютно переважаючим позитивним сальдо на користь України. Сирія входить до групи найбільших імпортерів української продукції на азійському континенті разом з Туреччиною та КНР.

Політична й економічна роль Лівану на Близькому Сході унікальна, про що свідчить зокрема наявність у цій країні близько 20 представництв міжнародних і регіональних організацій. За рівнем відносин, закріплених у міжнародних документах, Ліван знаходиться в першій чверті арабських партнерів України, поряд із Єгиптом, Алжиром і Сирією. За даними Держкомстату України, товарообіг між двома країнами за 2010 рік склав 1 млрд 37 млн дол. США, з них 1 млрд 33 млн дол. США, складає український експорт і 4,1 млн дол. США – український імпорт. За ліванською статистикою, товарообіг між двома країнами за 2010 рік становить 339,364 млн дол. США. Велика розбіжність в статистиці пояснюється тим, що ліванські компанії, купуючи в Україні різну продукцію, потім реекспортують її до інших арабських країн, не розмитнюючи на території Лівану. Чинники, що обумовили помітне зростання товарообігу між двома державами, пов'язані з активізацією відбудовних процесів у ліванській економіці після ізраїльсько-ліванського конфлікту влітку 2006 року. У країні активно йде будівництво доріг, мостів, житлових та офісних будинків, що вимагає великої кількості металу та виробів з нього, які становлять значну вагу українського експорту. Українсько-ліванські відносини в інвестиційній сфері розвиваються досить динамічно. Угода між урядами України та Лівану про сприяння та взаємний захист інвестицій була укладена 26 травня 2000 року.

Ізраїль — єдиний у регіоні Леванту має сучасну економіку, здатну конкурувати на світових ринках, володіє ядерним арсеналом і створив найсучасніші в регіоні збройні сили. Характеризуючи зовнішньоторговельні показники України з Ізраїлем, слід зауважити що динаміка розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та Ізраїлем протягом останніх років

характеризувалась в основному постійним зростанням обсягів товарообігу. Торговельно-економічні відносини між Україною та Ізраїлем розвиваються на основі Угоди між урядом України та урядом Держави Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво від 11 липня 1995 року. За 9 місяців 2010 року товарообіг між Україною та Ізраїлем (за даними Міністерства промисловості, торгівлі та праці Ізраїлю) склав 201,2 млн. доларів США. Обсяги експорту з України в Ізраїль становили 91,1 млн. дол. США, імпорту – 110,1 млн. дол. США. Основними статтями експорту з України є: хімічна продукція, продукція машинобудування, пластмаси, резина та вироби з них, рослинна продукція, продукти харчування та залишки харчової промисловості, чорні метали. Скасування візового режиму між Україною та Ізраїлем, яке планується наприкінці 2011 року, безумовно, надасть нового імпульсу і бізнес-контактам, і туристичному обміну.

Левант важливий для України регіон, насамперед власним економічним потенціалом, перспективами інвестиційного співробітництва та можливостями співпраці в енергетичній сфері. Аналіз товарної структури експорту України в країни Леванту дозволяє зробити такі висновки: по-перше, ринок Леванту являє собою інтерес для машинобудівної галузі; по-друге, структура товарного експорту в країни Леванту, особливо з урахуванням світової економічної кризи, надто вразлива; по-третє, потрібно врахувати швидку товарну експансію Китаю, інших держав на традиційні для України близькосхідні ринки збуту металургійної, хімічної та машинобудівної продукції. Не виключено, що це може призвести до відчутної втрати позицій українського національного виробника на ринках Близького та Середнього Сходу.

Не зважаючи на те, що зовнішньоторговельна політика України має значний вплив на економічне зростання країни, проте її напрямки та характер належним чином не враховуються органами державного управління при розробці та реалізації економічної політики. Реалізація зовнішньоторговельної політики України в межах СНД є менш економічно ефективною порівняно з поглибленням торговельних зв'язків з країнами Близького Сходу та ЄС, що об'єктивно обумовлює потребу у прискоренні інституційних змін для освоєння цих перспективних напрямів торговельної політики. Разом з тим сучасна динаміка торговельного балансу України та країн Леванту, зважаючи на значне переважання обсягів експорту, вимагає ретельного перегляду заходів торговельної політики України з метою підвищення її ефективності та конкурентоспроможності експортного продукту, для подальшого якісного розвитку цих відносин.

Невирішені раніше аспекти загальної проблеми полягають у тому, що зовнішні зв'язки регіонів України, які відіграють надважливу роль у зовнішньоторговельній політиці, складаються спорадично, безсистемно, без єдиної стратегії, за ініціативою місцевих органів влади, місцевих підприємств і в кожному регіоні окремо. Сьогодні триває період накопичення матеріалу і досвіду, тому завданням дослідників є систематизація цього досвіду, вироблення стратегії регіональної політики, а що важливіше-загальної та систематизованої державної політики на всіх рівнях.

Примітки:

1. Ключко В.П. Зовнішньоторговельні відносини України в умовах посилення інтеграційних зв'язків // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С.141-155. 2.
2. Вплив глобалізації на формування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України. – К.: Знання-Прес, 2002. – 268 с.
3. Cleveland W.L., Bunton M., A history of the modern middle east.-4th ed.-Victoria Univ.: Westview Press, 2009.-577 p.
4. Зовнішня торгівля України за відповідні роки. – К.: Держкомстат України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Grynyk Marta

Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH COUNTRIES OF LEVANT (SYRIA, LEBANON AND ISRAEL)

The trade relations of Ukraine with countries of Levant was considered. The main goal of maintaining this relations was analyzed. Some problems of foreign trade of Ukraine were discussed.

Оксана Гринь

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Економічні тенденції та наслідки світової фінансової кризи зумовили необхідність удосконалення фінансово-бюджетної політики й формування відповідних механізмів державного фінансового контролю як важливої складової фінансової системи країни та інструменту державного управління, що дасть можливість реалізувати завдання, пов'язані з діяльністю органів державного й комунального секторів та сприятиме фінансово-економічній збалансованості у випадку певних екзогенних впливів на розвиток суспільства. З метою вдосконалення системи державного управління необхідно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю, на основі запровадження інноваційних досягнень із урахуванням інституційних змін та відповідно до соціально-економічного розвитку країни. Тому розробка Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю [1] та її схвалення урядом 22 жовтня 2008 року є важливим і своєчасним кроком у сучасних фінансово-економічних умовах.

Концепція визначає методологічні й організаційні засади державного внутрішнього фінансового контролю та спрямована на поліпшення бюджетного процесу, підвищення ефективності функціонування державних фінансів, що має істотне значення для економічного розвитку України й суспільного добробуту [2].

Питання, пов'язані із особливостями державного внутрішнього контролю досліджували у своїх наукових працях такі вчені, як В.М. Федосова, І.М. Іванова, І.Я. Чугунова, Н.І. Березовська, В.А. Петрушка, О.Д. Василик, Т.І. Сфименко, Б.Ф. Усач та багатьох інших. Зазначені науковці детально розкривають сутність системи державного внутрішнього фінансового контролю, методологічні й організаційні засади вдосконалення цієї системи з урахуванням міжнародних положень, а також визначають основні напрями стратегії розвитку державного внутрішнього фінансового контролю як інструмента підвищення ефективності функціонування державних фінансів. Однак це складне та багатогранне питання потребує подальшого дослідження та наукового обґрунтування.

Отже, одним із основних кроків реформування системи державного фінансового контролю, на нашу думку, є формування Концепції розвитку внутрішнього контролю [1].

Аналіз, проведений міжнародними організаціями і європейськими експертами, щодо реформ здійснених в Україні в сфері внутрішнього фінансового контролю за останні роки дає змогу оцінити існуючі недоліки як у функціонуванні системи державного внутрішнього фінансового контролю загалом, так і в роботі її інститутів. Результатами такого аналізу в 2008 році стала викладена в новій редакції Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та Плану заходів щодо її реалізації на 2008–2015 роки [1].

Визначена в Концепції понятійна база державного внутрішнього фінансового контролю ґрунтується на вимогах ЄС до управління державними фінансами, що відповідає процесу адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Державний внутрішній фінансовий контроль повинен забезпечити ефективне, результативне і прозоре управління державними фінансами та розглядається як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації.

Для реалізації Концепції, потрібно ґрунтовно підійти до перегляду завдань і функцій інституцій, які забезпечуватимуть реформування та подальше функціонування національної системи державного внутрішнього фінансового контролю. При цьому треба зауважити, що реформування системи відбувається поетапно та потребує не тільки зміни законодавства і прийняття нових нормативно-правових актів, а й проведення необхідної роз'яснювальної роботи, розробки дієвих методів управління державними ресурсами й майном. Для цього доцільно враховувати стан формування доходів державного й місцевих бюджетів, ефективність використання бюджетних ресурсів і державного майна.

У цьому контексті першочерговими мають бути такі заходи [3]:

- удосконалення діяльності органів державного й комунального секторів, підвищення якості державного управління;
- законодавче врегулювання питань формування системи державного внутрішнього фінансового контролю, основною метою якого є забезпечення здійснення внутрішнього контролю, проведення внутрішнього аудиту, їх гармонізації для забезпечення якісного управління ресурсами держави на основі принципів законності, економічності, ефективності, результативності і прозорості;

- встановлення механізму запровадження внутрішнього аудиту в органах державного й комунального секторів;

- створення сучасних ринкових інституцій з питань державного внутрішнього фінансового контролю.

При створенні сучасної системи державного внутрішнього фінансового контролю необхідно враховувати особливості державного управління, адміністративно-територіального устрою, а також загальні принципи і пріоритети економічної й фінансової політики. Варто пам'ятати, що реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю потребує певного часу та зусиль усіх його учасників.

Для того щоб система державного внутрішнього фінансового контролю працювала ефективно, необхідно [4]:

- проводити обговорення й консультації з участю представників органів державної влади та громадськості для забезпечення належного сприйняття, розуміння й відповідального ставлення до розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю;

- утворити в Мінфіні підрозділ із питань реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю та оцінки ефективності систем внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту;

- розробити Мінфіном проекти відповідних законодавчих актів за участю Рахункової палати, ГоловДФІ, інших центральних органів виконавчої влади, європейських експертів та після схвалення Кабінетом Міністрів подати їх до Верховної Ради України;

- проводити навчання працівників Мінфіну, ГоловДФІ, Державної казначейської служби, міністерств та інших центральних органів виконавчої влади з питань внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту з урахуванням міжнародного досвіду;

- запровадити в органах державного й комунального секторів нову модель системи внутрішнього контролю;

- утворити в органах державного й комунального секторів служби внутрішнього аудиту з поступовою заміною інспектування на внутрішній аудит;

- запровадити щорічне звітування про функціонування системи внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту;

- забезпечити відкритість і прозорість діяльності всіх суб'єктів державного внутрішнього фінансового контролю, посилити їх взаємодію із громадськістю й засобами масової інформації.

Підводячи підсумки, треба зазначити, що інтеграційні процеси в Україні останнім часом спонукають до реформування всіх складових системи управління фінансами, в тому числі і однієї з її підсистем, а саме державного внутрішнього фінансового контролю. Існуючі прогалини даної системи зумовили необхідність удосконалення концептуальних засад його розвитку.

Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю передбачає його повне реформування, яке на нашу думку, забезпечить ефективність сучасної фінансової системи та формування довгострокових чинників соціально-економічного розвитку країни.

Примітки:

1. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158

2. <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>

3. Дікань Л.В. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку: монографія / Л.В. Дікань [та ін.] ; Міністерство освіти і науки України, Харківський національний економічний університет. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 94 с.

4. Іванова І.М. Державний фінансовий контроль: парадигми розвитку: монографія / Ірина Іванова. Київ: Академвидав, 2010. – 165 с.

Gryn Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGY OF PUBLIC INTERNAL FINANCIAL CONTROL

The article reveals the essence of the system of state internal financial control as an essential component in the country's financial system, also methodological and organizational principles of improving this system taking into account the international standards. The authors determine the guidelines of the strategy aimed at developing the states internal financial control as an instrument for enhancing efficient functioning of the state's finances.

Богдана Грицай

ЛНУ ім. І. Франка

ФІЛОСОФСЬКІ ПОГЛЯДИ ПРО ГРОШІ

Гроші – систематизований товар, що має властивість обмінюватися на будь-який інший товар, тобто є загальним еквівалентом. Гроші та грошовий обіг практично здійснюється в кожній країні світу і виконує важливу економічну роль. Гроші виникли в IV – III тисячолітті до н.е.

Економісти довгий час не могли вирішити проблему походження й сутності грошей. З приводу цього відомий англійський політик минулого століття У.Гладстон сказав, що навіть кохання не зробило стільки людей дурнями, як спроби розібратися в тому, що таке гроші.

Одні економісти стверджували, що гроші - результат угоди, свідомої домовленості між людьми. Інші доводили, що гроші "впроваджуються" державою в якості інструменту для виміру цін товару. Треті вважали, що золото й срібло є грішми за своєю природою, незалежно від характеру суспільних відносин. Четверті взагалі не вбачали різниці між товарами й грішми. Проте, жодна з цих теорій не давала дійсного наукового з'ясування природи грошей як економічної категорії. В дійсності ж гроші не є результатом суб'єктивних дій людей, державних органів. Вони виникли в процесі об'єктивного багатвікового розвитку форми прояву вартості - мінової вартості.

Кожна людина, уважає Платон, мусить займатися тією діяльністю, яка найбільше відповідає її здібностям, не поєднуючи її з іншими видами діяльності. На це має бути пряма державна заборона. Але займаючись лише одним видом праці, людина інші свої потреби може задовольнити через обмін продуктами. Унаслідок цього з'являються ринок, торгівля і гроші.

Таким чином, Платон уважає, що товари порівнюються за допомогою грошей.

З появою грошей весь товарний світ остаточно розколовся на два полюси: на одному полюсі гроші як втілення суспільної праці, на другому - всі інші товари як втілення індивідуальної, приватної праці.

В результаті обміну товарів на гроші - це, по суті, визнання суспільством індивідуальних, приватних затрат праці.

Звідси випливають три важливих висновки, які характеризують сутність грошей:

По-перше, гроші - це історично визначена, властива товарному виробництву форма економічних зв'язків між товаровиробниками, й тому ми повинні сприймати їх не просто як річ, що спрощує мінові операції, а як суспільні відносини людей, виражені через гроші.

По-друге, гроші служать засобом стихійного обліку кількості й якості суспільної праці товаровиробників, що здійснюється на ринку.

По-третє, гроші являють собою інструмент, за допомогою якого абстрактному змісту вартості надається реальність, конкретність, дійовість.

Філософія грошей — філософський аналіз системного впливу логіки грошей, грошових відносин на світоглядно-духовний світ людини і суспільства.

Цілісна картина грошей може бути створена на основі їх аналізу не тільки як засобів обігу, але і як мети. В якості засобів обігу гроші сприяли розвитку торгівлі, прискоренню і розширенню руху товарів і послуг, формуванню державних і міждержавних господарських зв'язків. Як мета гроші мали величезний вплив на розвиток людини, її цілеспрямованої діяльності, ставлення до праці. Тобто гроші актуалізували не лише зміни у світі речей, й у світі людей, у внутрішньому світі людини, її інтересів, ідеалів і прагнень, моральних критеріїв. Вони суттєво змінили систему людських цінностей, поставивши себе у їх центр як всезагальну цінність. Завдяки цьому гроші вийшли за межі своїх природних (традиційних) функцій як еквівалента товару і послуг, розширивши сферу свого функціонування.

Нагромадження грошей, з точки зору цінностей ліберального суспільства, є вельми корисним кроком, оскільки забезпечує розвиток економіки, забезпечує процвітання держави. Обсяги концентрації грошей в руках однієї особи часто асоціюються з її продуктивною енергією, силою волі і неординарністю. Нерідко гроші виконують роль еквівалента Я їхнього власника, його здібностей і цінностей, а грошовий капітал сприймається як джерело свободи людини, умова реалізації її творчих сил. Не маючи достатніх грошових статків, людина ризикує бути позбавленою принад соціального життя, оскільки без належної основи фундаменту свобода особистості звужується до меж жорстокої необхідності, а бідність, убогість є джерелом відчуття безперспективності, безсилля, побутових конфліктів. Якщо бідність зумовлена відсутністю грошей, то чи не означає це, що вони є джерелом гармонії і щастя, винятковим благом? Ствердна відповідь на це питання можлива тільки за умови ставлення до убогості як до норми людського існування, а за можливості людини щодо самореалізації, свободи вибору і гідного життя — як до особливого привілею. Погляд на повноцінне життя людини (із свободою вибору, творчості, свободою і можливістю самореалізації), що можливе лише в справді демократичному, правому суспільстві як на норму звужує функцію грошей до їх природного стану.

Особливого значення гроші набувають у корумпованому суспільстві, в якому відсутнє природне право людини на свободу, творчість і гідне існування. У такому суспільстві функції і значення грошей деформовані і гіпертрофовані, а цінність людини визначається як її купівельна здатність (людина може стільки, скільки вона здатна купити). Таке суспільство постає перед людиною як товар, адже у ньому все може бути купленим (закон, мораль, громадська думка, справедливість і навіть життя). Зрозуміло, що людина не спроможна продати закон, честь, батьківщину, мораль, але спроможна продати себе. Вона може торгувати тільки собою, своїм почуттями, вірою, сумлінням за умови, що все це набуло для неї ознак товару, втратило своє первинне, істинне значення. Тобто людина може продати не лише свою працю, свої послуги, а й свою духовність, втілити її в товар. На рівні духу людина не продає, але продається, тобто стає товаром.

Гроші безперечно є цінністю. Однак вести мову про реальну їх вартість можна було лише тоді, коли вони існували у формі благородних металів (золота, срібла), так званих повноцінних грошей. Перехід до інших форм грошей (монети, банкноти), які мають лише номінальну вартість, перетворив їх на знак, символ, носія інформації. У світі речей важко знайти щось символічніше, ніж гроші, а з виникненням так званих «електронних грошей», удосконаленням різних форм бухгалтерії, гроші втратили будь-яку конкретність, перетворились на чисту умовність.

Володіючи властивістю загальної обмінності, гроші стають не тільки цінністю, але і мірою вартості обмінних благ — «мірою всіх речей». Вони виражають якісну безмежність можливого в діях людей, виступають стимулом і спонукальним мотивом багатьох видів діяльності — як гуманних, так і антигуманних. Гроші здатні заохотити до будь-яких зусиль проти людини, перетворити на предмет купівлі — продажі те, що ним не повинно бути в здоровому суспільстві. Це означає, що вони вносять у суспільне буття як порядок, так і елементи хаосу. Але гроші є лише засобом реалізації вольових, розумових зусиль людини. Вони однаково успішно обслуговують як творчі, так і деструктивні людські дії та вчинки. У цій ролі вони творять або руйнують людину як особистість, впливають на формування її індивідуальної системи цінностей, ієрархію її особистих пріоритетів і цілей. Усе залежить від співвідношення розумово-вольових зусиль і грошового інтересу в діяльності людей.

Гроші є продуктом суспільства, його витвором, за який воно має нести відповідальність. Людина мусить збагнути їх справжнє місце і роль у своєму житті і бутті суспільства, навчитись керувати ними на основі поєднання можливостей сучасної економічної науки (з її практичною спрямованістю) і філософії (з її спрямуванням на пізнання цілісного світу).

Гроші є ідеальним засобом товарного обміну. Це означає, що за гроші можна будь-коли придбати любий із усього набору товарів, що поступають на ринок. Наприклад, якщо ви працюєте, ви обмінюєте результати вашої праці на гроші.

Якщо ви купуєте товари, ви обмінюєте ваші гроші на товари. Як писав Л. Левінсон «Гроші - найліпший заспокійливий засіб». Безпосереднє споживання грошей немає сенсу.

Звичайно гроші це - добре. За допомогою їх можна придбати все що душа бажає. Інколи можна врятувати життя.

Тільки ніколи не буду згідна з тим, що за гроші можна купити віру та любов!

Примітки:

1. Гроші і кредит (основи функціонування) / За ред. Івасіва Б.С. – Тернопіль, 1998;
2. Ярошевський Д.І. Філософські аспекти економічної діяльності людства. – М., 1988.

Bogdana Grucay

Ivan Franko National University of L'viv

PHILOSOPHICAL VIEWS ON MONEY

The author gives the definition of money from different point of view, shows it's origin and explains it's meaning for individual and society at all. Money are considered like a value and have grate influence on people and their behavior/

Олег Грициняк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДИНАМІКА ТЕНДЕНЦІЙ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ В УКРАЇНІ

Під капітальними інвестиціями розуміють господарські операції, які передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомості, основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

Із загального обсягу капітальних інвестицій в Україні, 81,8% складають інвестиції в основний капітал [1; 2]. За статистичними даними знос основних фондів підприємств України оцінюється у 282,1 млрд. грн., а загальний обсяг амортизаційних відрахувань на рік складає лише 29,4 млрд. грн. Чистий прибуток підприємств у 2009 році був трохи більшим 3,3 млрд. грн. Неважко підрахувати, що потрібні десятиліття на відтворення основних фондів.

Динаміка інвестицій в основний капітал свідчить, що за останні роки виділялись три інвестиційні роки (2003, 2004 та 2007), у які відбувся сплеск інвестиційної активності на 28-30% приросту. В цілому обсяг інвестицій в основний капітал по відношенню до ВВП постійно зростав (крім 2005 року), досягнувши у 2007 році 26,2%. Структура інвестицій в основний капітал не є оптимальною, тому що:

1) інвестиції в основний капітал промисловості не «дотягують», навіть, до половини всіх інвестицій, тоді як вартість основних фондів промисловості є переважаючою;

2) операції з нерухомим майном упевнено посідають третє місце, тоді як це переважно спекулятивні операції і не приносять соціального та економічного ефекту;

3) сільське господарство, маючи надзвичайно потужний потенціал, інвестується в незначній мірі.

Однак за рік найбільшими темпами зростали інвестиції саме в сільське господарство (47,7%). Ця галузь дедалі стає більш привабливою. Із інших галузей найбільші темпи приросту інвестицій в основні фонди у 2009 році спостерігались у дослідженнях та розробках (113,2%), громадських організаціях (117%), а також у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг (104,5%). За рік знизилась темпів інвестицій у переробній промисловості, транспорті та зв'язку, готельному господарстві, фінансовому секторі. Тим не менше, переробна промисловість залишається найбільшою галуззю промисловості за обсягом інвестицій в основний капітал (21,8 млрд. грн. із 35,6 млрд. грн.), тоді як інвестиції в добувну промисловість склали у 2,5 рази менше ніж у переробну, або 8,6 млрд. грн.

При характеристиці інвестиційної сфери економіки України, слід відзначити, у першу чергу, специфіку структури інвестицій в основний капітал підприємств за джерелами фінансування [1; 3].

У 2008 році, як і в попередніх роках, основним джерелом інвестицій в основний капітал були власні кошти підприємств і організацій, які становлять 56,7% від загального обсягу інвестицій. Це більше ніж у 2005-2007 роках, однак менше ніж у 2000-2004 роках (68-62%).

Фактично економіка України продовжує інвестуватись переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств. Висновок невтішний: домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні їх інвестицій в основний капітал фактично означає автарктичний (закритий) характер економічного відтворення [5].

Нарешті, «інші джерела», серед яких і додаткова емісія акцій та облігацій підприємств. У 2008 році – це всього 1,8% загальних обсягів інвестицій в основний капітал. Відсутність у статистичній стратифікації інвестиційних джерел фінансових інструментів та можливостей ринку цінних паперів (коли саме завдяки останньому відбувається «цивілізована» мобілізація інвестиційних ресурсів та перерозподіл нагромаджень на користь інвестицій) показує незрілість дійсно ринкових (тобто неадміністративних) важелів активізації інвестиційного процесу. Фондовий ринок не став джерелом залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки [4, с. 57].

Як бачимо, на розмір капітальних інвестицій впливають наступні головні чинники: рівень заощаджень у доходах населення, норма дохідності інвестицій, Темп інфляції, ставка банківського відсотка, податкова політика, а також рівень інвестиційного ризику.

Примітки:

1. Звіт про діяльність Державного агентства України з інвестицій та інновацій за 2008 рік. - [Цит. 2009, 25 грудня]. – Доступний з: < <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=549&id=2011>>;
2. Інвестиції в основний капітал. - [Цит. 2009, 25 грудня]. – Доступний з: < <http://www.ukrstat.gov.ua/>>;
3. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування. - [Цит. 2009, 25 грудня]. – Доступний з: < <http://www.ukrstat.gov.ua/>>;
4. Москвін С. О. Аналіз інвестицій в основний капітал та нематеріальні активи в Україні // Інвестиції та інноваційний розвиток № 3 (2008). – с. 54-60;
5. Проблеми використання інвестиційних ресурсів підприємств та шляхи їх подолання в умовах кризи: науково-аналітична записка. / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» // Федуллова Л.Г. та ін. – К., 2008. – 15 с.

Oleg Grytsyniak

Ivan Franko National University of L'viv

DYNAMICS OF TENDENCIES OF CAPITAL INVESTMENT IN UKRAINE

The article deals with trend of capital investment in Ukraine. Special attention the author pays to sources of investment to fixed assets, such as: own capital, banks loan, direct foreign investments. The author proves that the size of capital investment is influenced by such factors: rate population saving, IRR, inflation rate, bank interest rate and other.

Уляна Грозик

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Ринок страхування життя зародився у 2004 році. На частку «лайфхових» компаній припадало лише 0,5% сумарного обсягу платежів, які збирали страховики. Проте інтерес СК до цього сегмента страхового ринку зростав швидкими темпами[1]. Великі компанії створювали дочірні структури, що спеціалізувалися на страхуванні життя (компанія «АІГ», СК «Скайд-вест», УАСК «АСКА», НАСК «ОРАНТА»).

Згодом у 2005 році ринок страхування життя, що тривалий час залишався поза полем зору рядових клієнтів, несподівано вибухнув. На подив Держфінпослуг, у першому півріччі 2005 року «лайфові» страховики зібрали більш як 70 млн грн платежів, тоді як за аналогічний період 2004 року — лише 22,2 млн грн.[2]. Такий приголомшливий результат скоригував ландшафт страхового ринку. Частка «лайфу» в загальному обсязі платежів, що їх збирають страхові компанії, наближалася до 1%, а раніше цифра була близька до 0,1%. Стрімке зростання страховики пояснювали податковими привілеями корпоративному сектору та фізичним особам при укладенні договорів страхування життя.

У 2006 році український ринок страхування життя дедалі більше став схожий на закордонні. Тенденція цього року — переорієнтація страховиків життя на роботу з фізичними особами. Раніше страховики робили акцент на співпрацю з компаніями, з доброї волі керівника заводу скопом страхуючи всіх працівників в обов'язковому порядку. Тепер гравці ринку почали рухатися в сегмент страхування громадян. Головна причина зміни пріоритетів — прихід в Україну іноземних «лайфхових» компаній, що звикли працювати в сегменті роздрібного страхування і мають досвід просування послуг з іноземного ритейлу. З січня 2006 року в Україні з'явилося кілька потужних страховиків з іноземним корінням[3].

Обсяг ринку страхування життя в Україні в 2007 році виріс на 44,4%. Кількість діючих страхових компаній на кінець року становила 447, що на 36 більше порівняно з 2006 роком. Частка перших 3 компаній у валових преміях зі страхування життя становила 52,1% (у 2006 році — 58,5%)[5]. Після того, як у другому півріччі 2008 року клієнти почали активно знімати кошти з депозитів, страховики перевели більшу частину резервів на поточні рахунки. Такий крок, з одного боку, спричинив істотне зниження дохідності (ставки за депозитами значно перевищують ставки за поточним рахунком), а з іншого — надав компаніям вільний доступ до коштів. Щойно в банку починалися проблеми, зняти кошти з поточного рахунку стало значно простіше, ніж розірвати депозитний договір.

У 2009 році клієнти найбільш успішних «лайфхових» страхових компаній змогли отримати до 25% прибутку. Показники в середньому по ринку були набагато скромніші: дохідність за довгостроковими договорами «лайфхового» страхування торік коливалася від 12% до 20% річних. Отриманий результат тишив страховиків: їм вдалося не лише зберегти довірені їм кошти, а й примножити їх. Щоправда, 2008 року інвестиційний дохід клієнтів все ж таки був на 1–2% вищим[4]. Зниження інвестиційної дохідності, на думку страховиків, було цілком виправданим. Головна причина — криза в банківському секторі. До того ж, 2009 року ринок страхування життя істотно скоротився: компанії зібрали лише 827,3 млн грн страхових премій, що становило 75,5% від рівня премій по ринку 2008-го. Клієнти досить активно розривали укладені раніше договори: у такій ситуації вільний доступ до коштів для компанії просто необхідний, хай навіть на шкоду дохідності.

Однак уже 2010 року отримати дохідність на рівні 2009-го зможуть далеко не всі компанії зі страхування життя. Тільки за неповні п'ять місяців українські фінансові установи знизили на 2–3 п. п. ставки за гривневими вкладками, дохідність валютних депозитів (у доларах та євро) знизилася ще більше. Не збільшувалась й дохідність державних цінних паперів: ставки за ОВДП не піднімалися вище 16–17% річних[4]. Фондовий ринок взагалі обвалився: у травні тільки за кілька днів українські акції подешевшали більш ніж на третину. Не спостерігалось й відновлення ринку нерухомості. Фінансова криза змусила вітчизняних страховиків переглянути свою інвестиційну стратегію: 2010 року більшість вітчизняних «лайфхових» страхових компаній віддають перевагу інструментам з фіксованою дохідністю.

«Завдяки консервативній інвестиційній політиці італійська СК Generali з успіхом пережила глобальну економічну кризу 1929–1933 років, а також першу і другу світові війни, — нагадує голова правління УСК «Дженералі Гарант Страхування життя» Станіслав Гоцуляк. — Ставка саме на безпеку вкладень дозволяє успішно вести страховий бізнес у найскладніших ситуаціях». Сьогодні «лайфові» компанії віддають перевагу державним і муніципальним облігаціям, вкладкам у надійних банках (у гривні та в іноземній валюті), а також інвестують в акції великих українських компаній. За даними Держфінпослуг, більшу частину коштів страхові компанії розміщують саме на депозитах (745,7 млн грн., або 41,1% страхових резервів) і інвестують у купівлю ОВДП (489,9 млн грн, 27%)[4]. «Під час кризи цілком виправдала себе стратегія, за якої інвестор робить ставку на депозити, а не на цінні папери», — зазначає начальник управління фінансів АСК «ІНГО Україна Життя» Денис Мотрич.

Примітки

1. Контракти №8 / 2004 ;Вікторія ПАТНА; “Життя не в «лайф»” [http://archive.kontrakty.ua/gc/2004/8/15-zhittya-ne-v-lajff.html?lang=ua]
2. Контракти №39 / 2004 ; Вікторія ПАТНА ;”Страховики дали” життя [http://archive.kontrakty.ua/gc/2004/39/17-strakhoviki-dali-zhittya.html?lang=ua]
3. Контракти №47 / 2006 ;Олександр РУБАН; “Свято життя” [http://archive.kontrakty.ua/gc/2006/47/13-svyato-zhittya.html?lang=ua]
4. Контракти №22 / 2010 ;Вікторія РУДЕНКО; “ Нестрашне майбутнє” [http://archive.kontrakty.ua/gc/2010/23-24/8-nestrashne-majbutne.html?lang=ua]

Uliana Grozyk

Ivan Franko National University of L'viv

DEVELOPMENT OF THE MARKET OF LIFE-INSURANCE IN UKRAINE

In the article is stated short feature progress of the market of life-insurance in Ukraine. Analysis of the factors to financial activity of the companies on life insurance on assurance market of the Ukraine is made.

Марія Гузюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.

Демократизація суспільства полягає в удосконаленні системи владних відносин, що неможливо без подальшої децентралізації влади та реального використання владного потенціалу органів місцевого самоврядування. Конституцією та законодавством України народ визнається джерелом державної влади, а первинним суб'єктом місцевого самоврядування - територіальна громада. Будь-які процеси, що зумовлюють розвиток місцевого самоврядування, стосуються, передусім, його ключового елемента - громади, як соціального середовища, де організовано побут, спілкування, задоволення потреб і, нарешті, біологічне існування людини - мешканця населеного пункту.

Конституція України та Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» вводять категорію «територіальна громада», під якою розуміють сукупність жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр.

На теперішній час стан розвитку територіальної громади в Україні знаходиться на низькому рівні і потребує пошуку ефективних шляхів його удосконалення. Оцінкою того чи іншого рівня соціального розвитку адміністративних одиниць є соціальний, економічний добробут людини. Процес розвитку - невід'ємний атрибут адміністративної одиниці, основа її існування. Розвиток припускає наявність мети і стратегії досягнення певних змін. Необхідно також констатувати, що з моменту ухвалення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», відсутніх зрушень у питаннях удосконалення управління комунальною власністю так і не відбулося, а існуючі методи управління не сприяють формуванню дієвого комунального господарства.

Разом з тим, навіть якщо зазначені проблемні питання можливо відкоригувати шляхом внесення відповідних змін до чинного законодавства, однією з головних проблем залишається майже повна відсутність кадрового забезпечення структур управління власністю територіальних громад.

Для того, щоб деталізувати усі процеси управління, необхідно було прийняти низку нормативних актів, які, враховуючи положення Конституції України, мали чітко окреслити повноваження органів, уповноважених управляти власністю територіальних громад. При цьому залишаються неврегульованими питання, що стосуються взаємодії органів місцевого самоврядування різних рівнів у вирішенні проблем, пов'язаних з управлінням об'єктами спільної власності територіальних громад.

Як вважає більшість науковців, особливості управління комунальною власністю мають бути більш окреслені у законі про комунальну власність, необхідність прийняття якого передбачено Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Права територіальної громади на участь у суспільно-політичному житті, контролі за органами місцевого самоврядування фактично зводяться лише до виборчих функцій, а такі можливості, як проведення загальних зборів; проведення місцевого референдуму; підняття питання щодо утворення органу самоорганізації населення, що є передбаченими відповідним законодавством, фактично не використовуються на практиці. Реалізація даних функцій громади ускладнюється відсутністю у вітчизняному законодавстві чітких вимог до органів місцевого самоврядування щодо використання прямих демократичних процедур, зокрема недосконалістю Закону України «Про всеукраїнський та місцеві референдуми».

Ефективність функціонування територіальних громад унеможливлена відсутністю належного фінансування як за рахунок держави, так і завдяки відсутності власних надходжень до місцевих бюджетів. Особливості бюджетної системи України не сприяють фінансовій незалежності територіальних громад. Так, дохідна база бюджетів територіальних громад є вкрай обмеженою, до того ж, право розподілу державних дотацій між територіальними громадами належить державним адміністраціям.

Важливим кроком у розвитку територіальних громад є запровадження інноваційної моделі реалізації управління комунальною власністю територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах та їх спільною власністю у системі місцевого самоврядування в Україні.

Запропонована інноваційна модель враховує:

- 1) основні елементи існуючої структури управління комунальною власністю територіальних громад в Україні;
- 2) основні тенденції розвитку власності територіальних громад в Україні;
- 3) можливість безпосереднього управління територіальними громадами майном, що є в комунальній власності;
- 4) нові елементи, які в цілому повинні складати науково-консультативний комплекс.

Впровадження цієї моделі, побудованої з урахуванням організаційно-правових принципів, визначених чинним законодавством і належному взаємозв'язку між чітко визначеними структурами на всіх рівнях управління дозволить ефективно управляти комунальною власністю в Україні та забезпечити на належному рівні надання відповідних послуг населенню.

У тому випадку, якщо зазначена модель не буде використана, вся увага зосередиться на розробці стратегії розвитку власності територіальних громад, яка вже давно практикується в зарубіжних країнах і суть якої полягає у викупі об'єктів необхідних для загальних потреб територіального колективу. Парадоксально, але доводиться констатувати той факт, що маючи можливість на законних підставах безоплатно сформувати власність територіальних громад, до цього часу повною мірою так і не скористалися. Все це може призвести до того, що територіальні громади просто вимушені будуть формувати власність за зарубіжними аналогами. Доцільна або виправдана така стратегія у питаннях управління комунальною власністю в Україні, безумовно, покаже час.

Без сумніву, вирішення проблем розвитку територіальних громад носить комплексний характер. Вихід з існуючого положення передбачає одночасні дії одразу на кількох рівнях: по-перше, розвиток громадського капіталу комунікативними, організаційними, мотивуючими заходами тощо, задля підвищення активності населення територіальних громад до спільного вирішення завдань соціального та економічного розвитку

Альона Гуляницька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ, ПОЛЬЩІ ТА РОСІЇ)

Перехід до ринку - складний соціально-економічний процес трансформації централізованої планової економіки в ринкову. Успіх ринкових перетворень значною мірою забезпечують заходи, спрямовані на досягнення економічної рівноваги і соціальної стабільності в суспільстві. Без них неможливими є зміна структури економіки, стимулювання економічного зростання. Одним із небажаних явищ ринкової економіки є інфляція. Вона характерна не лише для країн, що розвиваються, чи тих, які здійснюють перехід до ринку, а й розвинутих країн. Перед вченими-економістами стоїть завдання глибоко й конкретно вивчати явища і тенденції у розвитку світової економіки. Одне з перших місць посідає аналіз розвитку інфляційних процесів та факторів, що його обумовлюють.

На сьогодні в економічній теорії є декілька поглядів на сутність та причини розвитку інфляційних процесів у перехідний період. Відповідно, недостатньо вивченими та дискусійними залишаються питання про вплив інфляції на економічний розвиток в умовах переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки та питання про шляхи антиінфляційного регулювання.

Основний поштовх інфляції в країнах з перехідною економікою виникає з підприємницького сектора. Виникає тиск з боку бюджетного дефіциту та м'якої грошово-кредитної політики. Це зумовлюється тим, що податки з інших джерел, крім як від державних підприємств доволі тяжко реалізувати і вони незначні. Таким чином, країни з перехідною економікою розпочали трудові процес впровадження нових податків і будівництво системи податкового адміністрування "з нуля".

Зрозуміло, що у кожній країні хід реформ мав певні притаманні їй особливості, однак, для з'ясування певних спільних рис ми здійснимо певні узагальнення та зосередимо увагу на підприємницькому та фінансовому секторі, а також на їхній взаємодії.

Лібералізація цін, заробітної плати, торгівлі та валютного режиму погіршило внутрішнє і зовнішнє середовища функціонування підприємств. Оскільки вже не існувало гарантованого попиту на продукцію, підприємства стали уразливими перед зовнішніми чинниками. Хоча лібералізація цін дозволяла ще деяке монополістичне ціноутворення, проте невдовзі конкуренція швидко зруйнувала наявність таких тимчасових переваг [2].

Заробітна плата також перестала встановлюватися централізовано та й зникли гарантії на отримання грошових коштів від державних банків для її виплати.

Очікувалося, що швидке ведення законів про банкрутство та приватизація накладуть жорсткі бюджетні обмеження, що дозволить закриття неефективних державних підприємств, і викличе швидко відповідну реакцію в економіці. Однак, здійснення процедур банкрутства та приватизації колишніх державних підприємств у промисловому та сільськогосподарському секторі виявилось складнішою проблемою, ніж очікувалося.

З огляду на обмежені реформи у фінансовому секторі, розподіл кредитів був вельми неефективним. Хоча приватні банки з'являються, у банківська системі як і раніше домінують державні банки, які часто володіють великими портфелями проблемних кредитів. У багатьох країнах (наприклад, Словенія та Хорватія), банки надавали перевагу державним підприємствам, що було пов'язано з вищим ступенем довіри до них. В інших країнах, кредити видавалися на підставі "політичних зв'язків" і минулих відносин з клієнтами.

Є дві основні причини чому обмежені реформи у фінансовому та підприємницькому секторі підірвали ефективність грошово-кредитної і податково-бюджетної політики у напрямку боротьби з інфляцією: по-перше, державні банки продовжували кредитувати неефективні фірми, які могли використовувати ці кредити тільки на виплату заробітної плати і, по-друге, тягар державних підприємств з поганими економічними показниками безпосередньо відбився на стані бюджету.

У перехідних економіках існує особливий вид інфляції, який поєднує інфляцію витрат та інфляцію попиту. Різновидом одночасно і інфляції попиту, і інфляції витрат є так звана "інфляція, пов'язана зі спадом". Її модель, розглянута Е. Дж. Доланом та Д. Е. Ліндсеєм, та досить точно відтворює ситуацію в Україні.

Отже, всі країни, що вступили в стадію переходу, перебували в умовах повної бюджетної незбалансованості. Але шляхи вирішення цієї проблеми вони обрали різні. Відповідно до способів покриття бюджетного дефіциту країни умовно поділяли на 3 групи: «шокової терапії» (Польща, Чехія, Словенія, Естонія, Латвія, Литва, Хорватія), інфляційного градуалізму (Болгарія, Румунія, Росія, Україна), неінфляційного градуалізму (Угорщина, Словаччина) [1, с. 79].

Проведений нами аналіз засвідчив, що динаміку інфляції в Польщі, Україні та Росії неможливо пояснити лише впливом чинників, які відповідають поточному періоду (рівняння регресії, яке включало лише ці змінні менш ніж на 2%, 14% та 11% в Польщі, Україні та Росії відповідно здатне було пояснити коливання цін у згаданих країнах) ми ввели до моделі змінні темпів приросту ІСЦ, грошового агрегату M2, валютного курсу та заробітної плати з лагами у один та два квартали, що значно покращило її прогностичні властивості (коефіцієнти детермінації становили 0,6034; 0,3934 та 0,7462 для Польщі, України та Росії відповідно).

Аналіз кореляційно-регресійної моделі показав, що найважливішим фактором розвитку інфляції в Україні та Росії були темпи приросту середньої номінальної заробітної плати. У Польщі, де рівень доходів населення є вищим, такої закономірності не спостерігалось. В той же час, найзначущим фактором розвитку інфляційних процесів в Польщі виявились темпи приросту грошової маси (агрегат M2).

Також в Україні та Росії спостерігався обернений взаємозв'язок між темпами приросту грошової маси та рівнем інфляції, що свідчить про особливості монетарної політики держави, яка діяла за принципом "гасіння локальних пожеж". Тобто рішення про стримування чи поживлення грошового обігу обернено залежало від тенденції цін у поточному періоді. Водночас у Польщі, де спостерігався прямий взаємозв'язок між зазначеними змінними, вищий розвиток ринкових інституцій порівняно з Україною та Росією призводив до швидшого реагування на збурення у монетарному секторі, (коефіцієнт регресії при грошовому агрегаті M2 склав 0,1511 з високим ступенем значущості $t^{em} = 2,2756$).

Примітки:

1. Томашик, Л. С. Інфляція в перехідних економічних системах : монографія - Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2007. - 195 с.
2. Boghdan Lissovolik. Determinants of Inflation in a Transition Economy: The Case of Ukraine/ IMF Working Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07189.pdf>

Alyona Hulyanyts'ka
Ivan Franko National University of L'viv
COMPARATIVE ANALYSIS OF INFLATION IN TRANSITION ECONOMIES
(THE CASE OF UKRAINE, POLAND AND RUSSIA)

Transition is a complex socio-economic transformation of a centrally planned economy into a market economy. The successes of market reforms are provided by measures to achieve economic balance and social stability in society. For achieving this goal it is important to select the main factors of inflation in different countries.

Author presents a simple regressive model of inflation in transition economy of Poland, Ukraine and Russia. The model defines the influence of different factors on inflation.

Маріанна Гункевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальний критерій її розвитку. Головне завдання, яке повинна виконати держава щодо своїх товаровиробників і споживачів – якнайшвидше створити передумови для конкурентного середовища. Без справжньої конкуренції на внутрішньому ринку не можна забезпечити ефективний вихід на міжнародну арену.

Найважливішою тенденцією в розвитку національної і світової економіки останніми роками стало безпрецедентне зростання впливу і ролі туризму, який сьогодні є однією з галузей, що найдинамічніше розвивається. Туристична діяльність безпосередньо впливає на близько 40 галузей економіки і 10-15% працездатного населення будь-якої країни: це ціла галузь, яка об'єднує навколо себе багато супутніх галузей, таких як пасажирські перевезення, сфера побутових послуг та багато інших. Тому пошук передумов зростання туристичної індустрії є актуальною проблемою [3].

Конкурентоспроможність національної економіки можна оцінювати з точки зору посилення або послаблення ролі її окремих складових, таких як надходження до державного бюджету, зайнятість населення, платіжний баланс, інвестиції тощо. Туристичний потенціал здійснює значний вплив на всі ці елементи, тому варто розглянути його роль щодо кожного з них окремо.

1. *Надходження до бюджету.* В такій трудомісткій галузі як туризм, ключову роль відіграють зарплати, виплачені працівникам сфери туризму, зайнятим як безпосередньо в обслуговуванні туристів, так і тим, котрі користуються перевагами, які приносить туристичний бізнес. Важливо відзначити, що, хоча надходження є вищими там, де вищі зарплати і нижчий рівень безробіття, туризм має найбільшу цінність для регіонів, де людям важко знайти роботу. З цієї точки зору туризм є основним джерелом доходів для третини країн, що розвиваються. Більше того, вклад туристичної діяльності в економіку конкретної території збільшується завдяки такому явищу, як *мультиплікатор доходу від туризму*. Суть подібного ефекту полягає в тому, що гроші, витрачені туристами, пізніше витрачаються тими, хто їх отримав, і тому їх загальна маса зростає. Тобто, мультиплікатор відіграє роль фактора, що впливає на загальний рівень фінансових надходжень [4, с.132].

2. *Зайнятість.* У туристичній галузі створюються різноманітні робочі місця – це, насамперед, туристичні підприємства, котрі продають послуги туристам як в генеруючих, так і приймаючих країнах; транспортні компанії, наприклад, авіаперевізники, також потребують великий штат працівників для обслуговування туристів тощо. Проте найбільша кількість робочих місць створюється на самому місці призначення (наприклад, курорті) – від адміністраторів закладів розміщення до офіціантів, від екскурсоводів до технічного персоналу. Роль туризму у боротьбі з безробіттям важко переоцінити – достатньо лише підрахувати, що кожне дванадцять робоче місце у світі існує виключно завдяки туристичному бізнесу.

3. *Платіжний баланс.* На загальнонаціональному рівні туризм може достатньо сильно впливати на платіжний баланс. Іноземні туристи купляють туристичні послуги і такі платежі в статтях державного балансу враховуються як «невидимі». Для такої держави як Україна, котра страждає від стабільно зростаючого дефіциту торговельного балансу, досить складно відновити рівновагу у відношенні невидимих статей експорту. До того ж туризм не приносить Україні чистого доходу і дана обставина не може не викликати тривоги. Влада повинна спробувати привабити в країну якомога більше гостей з-за кордону і тим самим вирішити проблему негативного сальдо. Для цього необхідно підвищити ефективність роботи державних органів, котрі займаються туристичним маркетингом. Ще одним варіантом виходу із кризи може стати стимулювання внутрішнього туризму, [4, с.138].

4. *Інвестиції і розвиток.* Одним із ключових критеріїв, які дозволяють визначити ступінь успішності туристичної галузі, а, отже, і її конкурентоспроможності як в окремому регіоні, так і на загальнодержавному рівні, є рівень інвестицій як зі сторони держави, так і з приватного сектору. На жаль, вкладання грошей в туризм, як і у всю сферу розваг і дозвілля, сприймається бізнесменами як досить ризикова справа. Інвестори не хочуть ризикувати, доки не переконаються в популярності туристичного центру (курорту), а туристи, в свою чергу, не пойдуть на курорт, доки там не з'явиться якісна інфраструктура. Коли ж успіх стає очевидним, то і в приватного бізнесу, і в держави з'являється інтерес до подальшого інвестування, тобто успіх породжує ще більший успіх. В економіці це називається *ефектом катализатора*. Стратегічною метою розвитку туризму в Україні є створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, розширення внутрішнього та збільшення обсягів в'їзного туризму, забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів з урахуванням соціально-економічних інтересів їх населення, збереження та відновлення природних територій та історико-культурної спадщини.

З погляду на законодавство, варто звернути увагу на можливість законодавчого введення спеціального режиму інвестиційної діяльності з метою залучення достатнього обсягу внутрішніх та зовнішніх інвестицій у розвиток туристичної індустрії на перспективних територіях. Ще одним важливим інструментом державного впливу повинні стати ліцензування, сертифікація та стандартизація послуг сфери туризму. Особливу увагу тут слід приділити також відродженню, розвитку та підтримці місцевих ремесел, фольклорних і культурних традицій, народних звичаїв, щоб туристи могли повністю відчути український колорит.

Отже, очікувана конкурентоспроможність та соціально-економічна результативність використання туристичного потенціалу України залежить не тільки від обраної тактики і стратегії розвитку, а й від того, який економічний клімат буде встановлено у взаємовідносинах суб'єктів туристичного господарювання як між собою, так і з державою. Механізм формування таких відносин сьогодні знаходиться у стадії становлення. Але очевидним є те, що розвиток туристичної галузі має опиратись на нові методи господарювання, ефективні організаційні структури, економічну свободу виробників

туристичного продукту, що в умовах наростаючої конкуренції забезпечить насичення туристичного ринку високоякісними послугами і сприятиме соціально-економічному прогресу рекреаційно-туристичних територій.

Примітки:

1. Кальченко О.М. Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі.[Електронний ресурс] // Режим доступу // <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009>
2. Коваленко Ю.О. Конкурентоспроможність України як об'єкта міжнародного туризму // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. - Випуск 190: В 4 т. - Том II. - Дніпропетровськ: ДНУ. - 2004.- С. 375-379.
3. Кошка Анна Туристичний потенціал України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://h.ua/story/7871/>
4. Холловой Дж.К., Тейлор Н. Туристический бизнес: Пер. С 7-го англ. изд. – К.: Знання, 2007. – 798с.

Marianna Hunkevych

Ivan Franko National University of L'viv

IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF THE TOURISM POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

This article reviews the main areas of tourist potential impact on increasing the competitiveness of national economy. Also, the key elements of national competitiveness economy who fall under the influence tourism. The author gives priority tasks enhance the competitiveness of the domestic tourism industry.

Уляна Гупало

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Фінансова діяльність підприємств є однією з найбільш важливих складових економічного життя країн з розвинутою ринковою економікою. Тому, як загальну тенденцію, можна розглядати зростання ролі механізмів фінансового менеджменту у функціонуванні підприємств малого бізнесу в Україні. Крім того складність проблем реалізації продукції вітчизняних підприємств на конкурентних ринках, відсутність доступних кредитних механізмів, велике податкове навантаження є головними факторами посилення важливості своєчасного вирішення фінансових задач.

Формування довгострокових цілей малого підприємства та методи їх досягнення забезпечує фінансова стратегія, яка покликана враховувати мінливі умови зовнішнього середовища в процесі фінансового розвитку суб'єкта малого підприємництва й адекватно та своєчасно реагувати на ці зміни.

Однією з умов, що визначають актуальність розробки фінансової стратегії малого підприємства, є його майбутній перехід до нової стадії життєвого циклу, оскільки кожній із стадій характерні свій рівень інвестиційної активності, напрямки і форми фінансової діяльності, особливості формування і розподілу фінансових ресурсів.

Проблеми управління фінансовими ресурсами малих підприємств та розроблення фінансової стратегії у вітчизняній науці є недостатнім. Проте, у працях таких вітчизняних науковців як Буркинський І.Б [1], Бурак Л.Д [2], Гнатенко О.А [3], Слав'юк Р.А. та інших, в яких відображено теоретичні основи стратегічного управління фінансами малих підприємств.

Метою даного дослідження є визначення поняття фінансової стратегії підприємств малого бізнесу, механізму її формування та основних завдань, виконання яких вона забезпечує.

Обґрунтування отриманих результатів. Фінансова стратегія у загальному розумінні – це довгострокова програма розвитку та діяльності малого підприємства, що включає в себе план дій і способи реалізації цього плану, тобто набір певних тактичних маневрів [2, с.286]. Вона вирішує задачі, які дають можливість визначити фінансову стійкість малого підприємства в ринкових умовах господарювання, є основою для вибору альтернативи, яка зумовлює напрямки організації фінансових відносин як поза межами, так і всередині суб'єкта господарювання.

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Вона охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику [3]. Формування фінансової стратегії схематично можна подати наступним чином (рис. 1.)

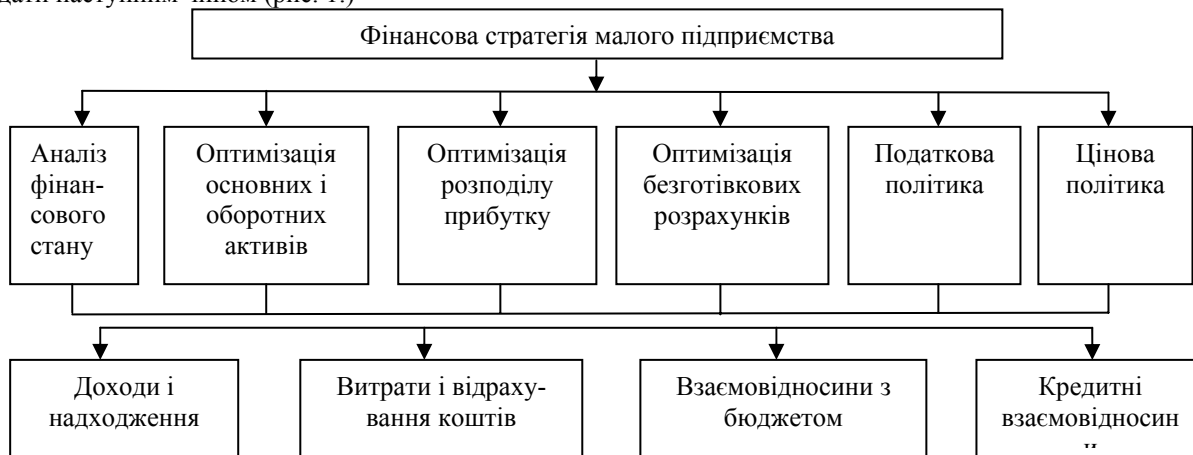


Рис 1. Схема розробки фінансової стратегії малого підприємства [2; 301]

Проте вибір тієї чи іншої стратегії не гарантує отримання доходу чи прибутку через вплив зовнішніх факторів, зокрема, стан фінансового ринку, податкову, грошово-кредитну політику держави. Фінансова стратегія малого підприємства розробляється з урахуванням ризику неплатежів, змін рівня інфляції та інших

непередбачуваних обставин і має відповідати виробничим завданням, а у разі потреби коригуватися та змінюватися.

Фінансова стратегія малого підприємства згідно із своєю стратегічною ціллю забезпечує:

- Формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- Виявлення найперспективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- Відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям малого підприємства;
- Визначення основних загроз з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для адаптації до змін зовнішнього середовища з метою отримання конкурентних переваг;
- Створення стратегічних резервів;
- Ранжування та поетапне досягнення цілей [3].

Висновки. Процес розробки фінансової стратегії визначає вибір найбільш ефективних напрямів досягнення поставлених цілей. Такий вибір забезпечується пошуком і оцінкою альтернативних варіантів можливих стратегічних фінансових рішень і відповідним їхнім добром за критерієм максимізації ринкової вартості підприємства та мінімізації фінансових ризиків. Адаптація фінансової стратегії до мінливих умов зовнішнього середовища забезпечується в першу чергу зміною напрямків формування і використання фінансових ресурсів малого підприємства. Маневрування фінансовими ресурсами, що є головним об'єктом фінансового управління, є основним механізмом досягнення стратегічних фінансових цілей малого підприємства.

Примітки:

1. Механізм формування адаптивної фінансової стратегії підприємствами малого бізнесу: Автореф. Дис... канд. Екон. Наук: 08.06.01/ Буркинський Ігор Борисович; Донецький національний університет. – Донецьк, 2006. – 19 с.; укр.
2. Буряк Л.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : Навч. посіб.– К. : КНЕУ, 2007. – 432 с.
3. Іжикова О.О., Гнатенко О.А. Механізм формування адаптивної фінансової стратегії підприємствами малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Economics/73064.doc.htm

Ulyana Hoopalo

Ivan Franko National University of L'viv

THE MECHANISM OF THE FINANCIAL STRATEGY OF SMALL BUSINESS

Small business is the most dynamic element in the structure of economic activity. In terms of financial crisis small businesses are called to solve problems of unemployment, they fill the state budget and rapidly react to changes in economy. Financial strategy of small business provides methods to achieve long-term goals and promotes stability of its operation.

Ірина Гусак

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ефективна організація кредитної діяльності відіграє важливу роль для банків України, так як більшу частину активів банківської системи представлено саме кредитними вкладеннями. Правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної системи управління кредитними операціями є основою фінансової стабільності банків України.

Кредитування пройшло певний шлях розвитку. Від початку незалежності України до сучасного етапу розвитку банківської справи спостерігається значний розвиток кредитної діяльності банківських і небанківських фінансово-кредитних установ. У структурі банківських кредитів за видами діяльності відбуваються помітні зрушення.

Сучасний стан банківського кредитування пов'язаний з економічною кризою як у світі, так і в Україні. Особливо проблемними є банківські кредити, які видані позичальникам у валюті, непогашення цих кредитів припиняється позичальниками. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є проведення реструктуризації кредитів, наданих в іноземних валютах. Багато розвинутих країн світу, у т.ч. Швеція (1933 р.), Аргентина (1995 р.), Мексика (1995 р.), Казахстан (2008 р.), США (листопад 2008 р.), Великобританія (2008 р.), Росія (грудень 2008 р. - січень 2009 р.) та інші різними способами здійснювали реструктуризацію банківських кредитів, зокрема, шляхом викупу проблемних кредитів, зниження процентних ставок, пролонгації строків користування кредитом, зменшення основної суми боргу та конвертації валютних кредитів. Невід'ємними складовими реструктуризації кредитів в Україні є зниження процентних ставок за користування кредитом та пролонгація строків кредитування [3].

У цілому кредитування є важливою складовою економіки і фінансового сектора України. У період до світової економічної кризи, зокрема за 2005-2007 роки, банківське кредитування в Україні переживало справжній бум розвитку: за цей період ринок виріс більш ніж в 5 разів. Зросла і значущість кредитів населення, споживчого кредиту, товарного кредиту та інших, які відігравали важливу роль як для банківського сектора, так і для економіки країни загалом. Співвідношення роздрібних кредитів і ВВП зросло майже в 4 рази [1, с. 320].

Сьогодні аналізуючи темпи видачі кредитів за видами економічної діяльності, спостерігається приріст кредитів у сільське господарство, що становить 8,6%, у промисловість та будівництво відповідно становлять 17,1% та 5,5% у річному обчисленні. За строками погашення збільшується попит суб'єктів господарювання на кредити від 1 року до 5 років та більше 5 років. Темпи приросту кредитів зі строком погашення до 1 року порівняно менші і становлять 6,5%.

Станом на кінець 2010 року лише 10-15% всіх банків України інтенсивно кредитують народне господарство, основними з яких є: ПриватБанк, Укресімбанк, ВТБ Банк, Укрсоцбанк, Ощадбанк та інші. Хоча на 01.01.2010 в Україні зареєстровано 197 банків, з них діючих 182, а на стадії ліквідації знаходяться 14 [4]. Отже, можна стверджувати, що навіть четверта частина всіх банків країни не займаються своєю діяльністю на повну потужність.

У той же час успішність та ефективність банківських кредитних вкладень у різні сектори народного господарства багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ здійснювати оптимальне формування та управління кредитним портфелем, забезпечуючи належну ефективність банківської діяльності при мінімально можливому рівневі ризику. Адже зростання масштабів банківського кредитування без належного врахування ризиків, що при цьому виникають,

та можливостей ефективно управляти сформованим кредитним портфелем, несе в собі загрозу для ефективного функціонування як окремих комерційних банків, так і банківської системи України загалом.

Серед головних напрямів ефективного управління вітчизняними комерційними банками, з метою підвищення їх конкурентоспроможності та фінансової стабільності, слід виділити такі:

- активне застосування процедури реорганізації банків шляхом приєднання або злиття, а також реструктуризації банків шляхом закриття (продажу) збиткових філій (безбалансових відділень);
- посилення вимог щодо надійності новостворюваних іноземних банківських установ шляхом встановлення відповідних критеріїв їх допуску на український ринок;
- створення належного законодавчого та економічного середовища для підвищення рівня капіталізації банків, а саме – оптимізація податкового законодавства, розвиток іпотечного та фондового ринків;
- забезпечення пропорційного зростання капіталу та обсягів активно-пасивних операцій для збалансування активів і пасивів за строками погашення;
- підвищення прибутковості банківських операцій за рахунок кредитування та обслуговування реального сектора економіки та населення;
- поліпшення інформаційної забезпеченості і комп'ютеризації банківських операцій;
- підвищення рівня банківського менеджменту, корпоративного управління для ліквідації недоліків у системах ризик-менеджменту та внутрішнього контролю [2, с. 183].

Отже, підвищення ефективності банківського сектору країни – одна з актуальних, гострих і складних проблем, яка існує на сьогоднішній день. Адже зараз банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком світової економічної кризи, яка похитнула економіку не тільки нашої держави.

Примітки:

1. Шемшученко, Г.Ю. Банківський кредит у системі кредитних відносин / Г.Ю. Шемшученко // Держава і право: Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. - Випуск 10. - К.: НАН України, 2008. - С. 316-325.
2. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: Монографія. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. - 300 с.
3. „Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів”. Постанова Правління Національного банку України від 03.06.2009 за № 328 [Електронний ресурс] / Портал „ЛІГА ЗАКОН”. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB09027.html.
4. Фінансові показники діяльності банків України. Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу: www.aub.com.ua.

Iryna Husak

Ivan Franko National University of L'viv

MODERN CONDITION OF THE BANK LENDING IN UKRAIN

This annotation reveals essence and problems of the bank lending in Ukraine on modern stage of the development of the economy

Христина Дідух

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОЇ ВЕРСІЇ СТАТИСТИЧНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

За останні роки у ході реформування та розвитку статистики, здійснено ряд важливих заходів спрямованих на модернізацію української статистики, та впровадження у практику світових методів та стандартів.

Вивчення особливостей нової редакції Статистичної класифікації видів економічної діяльності Європейського Союзу NACE (Rev.2), дозволить органам державної статистики України оновити чинну національну Класифікацію видів економічної діяльності.

При переході від NACE (Rev. 1.1) до класифікації діяльності NACE (Rev.2) основні концептуальні підходи не змінилися. Економічна діяльність характеризується витратами на виробництво, процесом виробництва та випуском продукції. Також в основних європейських стандартах збережено принцип відповідності "діяльність-продукція", коли кожному виду економічної діяльності відповідає лише та продукція (товари та послуги), яка може бути її результатом. Винятком з цього правила є: сільське господарство, риболовство та розведення аквакультур (група 01.5 та розділ 03 секції А), виробництво меблів (розділ 31 секції С), будівництво будинків (розділ 41 секції F) та роздрібна торгівля (розділ 47 секції G) [2, с. 314].

Не змінилися принципи використання методу “TOP-DOWN”, за виключенням більшої деталізації при визначенні виду діяльності у торгівлі.

Водночас зазнали змін методологічні підходи до застосування правил класифікації одиниць, які здійснюють інтегровану діяльність або діють як замовники залучаючи для виробництва продукції зовнішні ресурси, зокрема, робочу силу, використовуючи зовнішню допоміжну діяльність, а потім передають виробничий процес, частково або повністю, іншим одиницям.

Слід відзначити, що результат перегляду NACE (Rev. 1.1) призвів до значних змін у деталізації розділів та формуванні нових класифікаційних групувань у NACE (Rev.2). Рівень деталізації у класифікації збільшився: кількість секцій зростає з 17 до 21, кількість розділів - з 62 до 88. Вказане збільшення кількості позицій класифікації значною мірою стосується сфери послуг. Цікавим з точки зору економічного розвитку України є аналіз структури економіки за методологічними ознаками угруповань, що визначають підприємства та організації за видами діяльності, які належать до видобувних, обробних та таких, що надають послуги. Саме розподіл підприємств та організацій за такими групами і визначення питомої ваги видів діяльності підприємств та організацій з надання послуг, дозволяє оцінити ступінь розвитку країни.

Нову версію національної статистичної Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010 створено на основі NACE (Rev.2) та затверджено наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11 жовтня 2010 року [3]. Основні макроекономічні показники соціально-економічного розвитку економіки України за КВЕД (ДК 009:2009) формуються за 21 секціями. Тому статистичні дані про економіку, які наводяться в офіційних статистичних публікаціях за всіма сферами економічної діяльності, при переході на нову класифікацію мають бути сформовані в розрізі 21 секції економіки за КВЕД (ДК 009:2009).

Увесь процес перегляду і впровадження нової класифікації видів економічної діяльності можна умовно розділити на 3 основні етапи: розроблення національної версії класифікації економічної діяльності; впровадження національної класифікації видів економічної діяльності КВЕД (ДК 009:2009) у систему реєстрів; впровадження національної класифікації видів економічної діяльності КВЕД (ДК 009:2009) у статистичні спостереження.

Перед фахівцями, які розробляли і впроваджували національні статистичні класифікації, постали інформаційні проблеми, зумовлені взаємозв'язками між Класифікацією видів економічної діяльності. Класифікацією продукції та Класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. Взаємоузгодженість міжнародних аналогів, а саме, NACE-CPA-PRODCOM-CN, вимагає належності таких самих зв'язків і між національними класифікаціями. Тому під час ведення (зміни, вилучення або доповнення класифікаційних позицій, зміни в описі тощо) національних статистичних класифікацій виникає необхідність проведення комплексних змін у всіх класифікаціях [1, с. 7].

Упровадження нової КВЕД є досить складним процесом. Обсяг робіт, які необхідно виконати за досить обмежений час, потребує залучення для їх виконання великої кількості фахівців з різних підрозділів Держкомстату України та науковців. Ресурси для виконання програми перегляду, з урахуванням економічної кризи, є дуже обмеженими. Ресурсами, крім виділених на зазначені цілі коштів, є також робоча сила, устаткування й інформація.

Якість процесу координації та управління всім комплексом передбачених заходів щодо перегляду та впровадження КВЕД (ДК 009:2009) відіграє ключову роль. Важливо, щоб у підсекціях були представлені всі зацікавлені сторони - як користувачі, так і розробники продукту. Користувачами тут виступають самостійні структурні підрозділи, що використовують класифікацію для розроблення статистичних даних, а розробниками - відділ статистичних класифікацій. Підрозділи, що відповідають за ведення ЄДРПОУ та статистичних реєстрів є і користувачами, і розробниками одночасно, оскільки вони використовують класифікацію та її інструменти, але разом з тим забезпечують всю статистичну систему інформацією щодо видів економічної діяльності одиниць.

Впровадження оновленої версії Класифікації видів економічної діяльності в Україні дозволить покращити роботи з вивчення структури економіки країни та її регіонів за видами економічної діяльності, що відповідають міжнародним статистичним стандартам. Це, у свою чергу, дозволить порівнювати структуру економіки України з аналогічними даними інших країн світу, які теж користуються міжнародними статистичними класифікаціями.

Примітки:

1. Жуковська Ю. Г. Центральні статистичні класифікації України (методичне забезпечення побудови): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.10 – статистика/ Ю. Г. Жуковська – Київ 2008, 20 с.
2. Парфенцева Н. О. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: розвиток і впровадження: Монографія. – К.: ВПД «Формат», 2009. – 600 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.

Khrystyna Didukh

Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF IMPLEMENTATION OF THE NEW VERSION OF THE STATISTICAL CLASSIFICATION OF ECONOMIC ACTIVITIES IN UKRAINE

The work is dedicated to research of national experience of the development and introduction of Classification of Economic Activities. Its implementation in Ukraine can start with studying the structure of economy as a country and its regions according to economic activities that meet the international statistical standards. This in turn allows one to compare the structure of Ukrainian economy with similar data from other countries that also use international statistical classifications.

Obtaining such data opens the way not only to compare the structure of economy of Ukraine with structure of any other country, but also to study the trends of development of the economy.

Андрій Дідух

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Перехід України до ринкової економіки вимагає формування нового господарського механізму, у якому центральне місце повинно зайняти державне регулювання економікою. Для виконання функцій державного регулювання та правильного вирішення економічних завдань, необхідно, передбачати наслідки багатьох господарських явищ і процесів. У зв'язку із цим прогнозування соціально-економічних параметрів країни на всіх рівнях управління здобуває особливого значення.

Відповідно до закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», державне прогнозування визначається як – науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку.

Прогнози соціально - економічного розвитку країни розробляються на довгострокову, середньострокову й короткострокову перспективи. Вони здійснюються, виходячи з аналізу демографічної ситуації країни, науково-технічного потенціалу, нагородженого національного багатства, зовнішньоекономічного становища, наявності природних ресурсів, соціальної структури суспільства, а також прийнятої стратегії економічного розвитку. Прогноз може бути розроблений на макроекономічному рівні, тобто передбачати сукупність явищ, що стосуються всіх суб'єктів господарювання, або мікроекономічного рівня, тобто відображати процеси на рівні окремого підприємства чи фірми. Прогнози розробляються в кількох варіантах з урахуванням можливого впливу внутрішніх і зовнішніх політичних, економічних та інших факторів.

Предметом економічного прогнозування є якісні та кількісні зміни, які відбуваються в економіці під впливом сукупних або окремих факторів у межах періоду, що прогнозується. Об'єктом економічного і соціального прогнозування виступає економічний і соціальний потенціал України, який включає: сукупність всіх природних ресурсів, що знаходяться на її території, джерел енергії, науково-технічний потенціал, що охоплює сукупність трудових, матеріальних, фінансових. Також сюди можна віднести промислово-виробничий потенціал, що охоплює сукупність галузей промислового виробництва, транспорт та зв'язок; сільськогосподарський потенціал — сукупність трудових ресурсів, зайнятих в сільськогосподарському виробництві; потенціал соціального розвитку, який охоплює такі галузі, як охорона здоров'я, культура і мистецтво, спорт, туризм, різні види громадської діяльності, приміщення і споруди, які забезпечують життєдіяльність населення. Суб'єктом

прогнозування виступає держава в особі державних органів управління певного ієрархічного рівня, економічні служби органів місцевого самоврядування, а також економічні служби підприємств та організацій різних форм власності.

В умовах становлення в Україні ринкових відносин відбувається оновлення методологічних і практичних засад державного регулювання економіки. Результати прогнозів економічного й соціального розвитку України та прогнози кон'юнктури ринку використовуються під час прийняття органами законодавчої й виконавчої влади конкретних рішень у галузі економічної політики та під час розробки індикативних планів і державних програм. За організаційною ознакою система науково обґрунтованих прогнозів повинна включати складання Державного прогнозу економічного й соціального розвитку країни, прогнозів окремих виробничих, управлінських і територіальних структур.

Передбачення подій дає можливість завчасно підготуватись до них, врахувати їх позитивні та негативні наслідки, а якщо можливо – втрутитися в процес їх розгортання, контролювати його, цілеспрямовано працювати над втіленням у життя однієї з виявлених альтернатив майбутнього. Тому наявність інформації про можливі результати та наслідки керуючих впливів – необхідна передумова оптимального управління будь-якою економічною системою.

Andrew Didukh

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES FORECASTING OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Ukraine's transition to a market economy requires the formation of a new economic mechanism in which the central government should take control of the economy. To perform the functions of government regulation and proper solution of economic problems, it is necessary to foresee the consequences of many economic phenomena and processes. In this regard, the forecasting of socio-economic parameters of the country at all levels of government acquires special importance.

Оксана Давидова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Вагомим чинником економічного розвитку будь-якої країни є туризм. За останні десятиліття кількість туристів у світі стрімко зростає і досягає третини населення земної кулі. Так, в умовах підвищення життєвих стандартів, збільшення вільного часу у працюючого населення туристична активність має тенденцію до зростання та охоплює усі країни світу. Сьогодні найбільш зростаючим сектором світового туристичного господарства є сфера зеленого туризму, головною метою якого є відродження сіл, подолання безробіття, покращення демографічного стану. Адаже за останнє десятиліття спостерігається відток робочої сили до міст, а переважну частину сільського населення складає населення пенсійного віку, що ведене до погіршення як економічного стану, так і демографічного.

Проблематика розвитку зеленого туризму є особливо актуальною в Україні з моменту прийняття низки законодавчих актів: «Загальнодержавна програма соціально-економічного розвитку українського села на період до 2015 року», Закону України «Про основні засади державної регіональної політики на період до 2015 року», «Концепція розвитку агропромислового комплексу».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти розвитку сільського зеленого туризму висвітлені у працях відомих учених у галузях історії, туризмознавства, економіки та права, а саме: Ю. Алексєєвої, О. Бейдика, О. Любіцевої, Н. Мироненко, Я. Олійника, М. Рутинського, І. Твердохлібова, Т. Ткаченко на інших дослідників.

Метою дослідження є визначити вплив зеленого туризму на соціально-економічний розвиток сільської місцевості.

Виклад основного матеріалу. Основним важелем економічного підйому сільських територій є розвиток зеленого туризму, що припало на середину XIX ст.. Для України сільський зелений туризм є новим поняттям, хоча відпочинок на селі з давніх давен використовувався та розглядався відомими українськими письменниками, художниками, артистами і політиками, адже українське село є «коліскою» національної культури і традицій. Для свого розвитку зелений туризм має усі передумови, а саме: комфортні, кліматичні і геоморфологічні умови, мальовничі ландшафти, історико-культурні пам'ятки, густу річкову мережу, лісові масиви та вихід до Азовського та Чорного морів.

За даними Володимира Васильєва, голови Союзу сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні (ССЗТУ), регіональні представництва Союзу просувають близько 600 різних садиб загальною місткістю більше 6 тис. місць, які щорічно приймають не менш 800 тис.чол. Для порівняння: у Польщі таким видом туризму займаються близько 12 тис. господарств, у Франції, Англії й Німеччині – не менш 20 тис. у кожній країні [5]. Статистика свідчить про те, що відпочинок на селі є перспективним видом туризму в Україні та знаходиться на початковому етапі.

На сьогоднішній день більше половини мешканців сільських місцевостей знаходяться за межею бідності, відбувається зникнення поселень, що призводить до масових зменшення населення, зростання безробіття та заробітчанських міграцій. Такі явища виникають внаслідок вищих темпів розвитку інших галузей і видів діяльності.

За даними офіційної статистики, нині в Україні залишилося близько 28600 сіл; переважну частину населення цих сіл складають особи пенсійного або працездатного передпенсійного віку, при цьому, у 8,5 тис. сіл упродовж останніх трьох років не народилася жодна дитина. Так, згідно із даними Держкомстату, рівень народжуваності сільського населення має тенденцію до зниження, у той час рівень смертності має зворотній характер. Крім того, починаючи з 1990 р. до сьогодні, у нашій країні відмічається втрата 312 сіл і їх назви зникли з сучасних географічних карт [4].

Виходом із даної ситуації є розвиток зеленого (сільського) туризму, що є дієвим механізмом для покращення соціально-економічного стану села, адже він відкриває можливості для поповнення місцевих бюджетів, зближення міських та сільських жителів, а також підвищує зайнятість, сприяє відродженню та збереженню народних звичаїв, промислів та пам'яток. Крім того, за розрахунками фахівців, український туристичний ринок потенційно здатний прийняти на селі близько 150 тис. «зелених туристів» [1; С.18]. Головною особливістю та відмінністю сільського зеленого туризму від інших видів туризму є те, що туристичні послуги надаються особами, які мають інший фах та спеціалізацію, наприклад, сільськогосподарські робітники, вчителі.

У туристичній діяльності України сільський туризм розглядається як нове явище, інноваційне рішення, що сприяє підвищенню рівня життя та доходів сільського населення, не вимагаючи значних капіталовкладень, а інвестування може здійснюватися за рахунок коштів самих селян. Враховуються всі види сільського туризму: сільський зелений туризм, відпочинок (проживання) в сільських будівлях (агрооселях), агротуризм, науково-пізнавальний туризм, спортивно-оздоровчий (пішохідний, лижний, гірський, велосипедний, кінний), релігійний туризм [2; 271 с.].

В Україні можливі два шляхи розвитку сільського зеленого туризму. Перший полягає у можливості використання наявного житлового фонду селян, інформаційної та організаційної інфраструктури, а другий – у створенні нових приміщень, з врахуванням потреб щодо сімейного, молодіжного, дитячого та інших видів туризму.

Так, досвід роботи місцевої влади окремих територій Прикарпаття, Поділля, Закарпаття, Галичини, Таврії, Придніпров'я, Буковини і Чернігівщини засвідчує про позитивний вплив сільського зеленого туризму, що полягає у вирішенні соціально-економічних проблем села, зокрема, поява та збільшення додаткових грошових надходжень, розширення сфери зайнятості як у виробничій, так і у невиробничій сферах, що призведе до розвитку сфери послуг (транспортних, розважальних, побуту зв'язку, торгівлі), розширення кругозору, набуття нових знань місцевими жителями, поліпшення благоустрою сільських місцевих пунктів, урізноманітнення спеціалізації селян, що надаватимуть послуги. Наприклад, сільський господар, отримавши певний прибуток буде вкладати кошти у підвищення рівня комунальних та побутових умов життя. З часом частина прибутків буде сплачуватися до місцевого бюджету для цільового використання на благоустрій, роботу транспорту та інше [3].

Висновки. Таким чином, розвиток сільського зеленого туризму в Україні є найбільш перспективнішим та відіграє ключову роль у відродженні та підвищенні соціально-економічного стану села, шляхом подолання безробіття та трудових міграцій, поповнення місцевих бюджетів, благоустрою населених пунктів та регіонів цілому, розвитком сфери послуг та інших галузей.

Примітки:

1. Барановський М. Туризм як форма активізації розвитку сільських депресивних територій / Барановський М // – Вісник Львівського університету ім. Івана Франка / Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2008. – Географія і туризм. – С. 13-21. – (Міжнародні відносини. Вип. 24).
2. Рутинський М.Й., Зінко Ю.В. Сільський туризм: Навч. посіб. / М.Й.Рутинський, Ю.В.Зінко. – К.: Знання, 2006. – 271с.
3. Бойко Є.О. Роль зеленого туризму в розвитку сільських територій - [Електронний ресурс] - www.nbuv.gov.ua/E-journals/eui/2010_1/10.Pdf
4. Офіційний сайт Держкомстату України - [Електронний ресурс] - www.ukrstat.gov.ua.
5. Сільський зелений туризм: що це таке? – [Електронний ресурс] -http://www.bucoda.cv.ua/tour/1/2_1.html

Oksana Davydova

Taras Shevchenko National University of Kyiv

INFLUENCE GREEN TOURISM ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL LOCALITY IN UKRAINE

In the article the role of rural tourism in the decision of socio-economic problems of village are considered. The factors of positive influence of green tourism are exposed.

Христина Данилків

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки велике значення надається процесам і механізмам державного регулювання малого підприємництва та підвищенню їх ефективності. Але перед тим, як проаналізувати вітчизняну систему державного регулювання малого підприємництва, особливо увагу необхідно приділити теоретичному аналізу ролі та значення малого бізнесу в економіці країни і розгляду особливостей становлення малого підприємництва в Україні.

На сьогодні загально визнаним фактом є те, що мале підприємництво – це невід'ємний елемент ринку, важливий фактор розвитку та ефективного функціонування економіки.

Розвиток та функціонування суб'єктів малого бізнесу в ринкових умовах є предметом дослідження провідних українських та зарубіжних вчених. Серед зарубіжних досліджень варто відзначити роботи Д.Ф. Бабея, Е.Дж. Долана, П.Ф. Друкера та П.С. Роуза.

Зокрема, значний вклад в розробку даного питання внесли ряд вітчизняних вчених: М.О. Кизим, І.Ю. Матюшко, М.І. Крупка, В.К. Збарський, В.Є. Воротін, які стверджують, що мале підприємництво активно сприяє вирішенню проблеми дефіциту державного бюджету і надає можливість державі розробляти та фінансувати свої трансформаційні, економічні й соціальні програми.

Особливість малого підприємництва в перехідній економіці визначається тим, що це особливий сектор економіки, який становить основу дрібного виробництва, здійснює швидку окупність затрат і широку свободу ринкового вибору, визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, забезпечує насиченість товарами, послугами та додатковими робочими місцями. Розвиток малого та середнього підприємництва є необхідною умовою переходу всієї економіки на ринкові засади господарювання, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розв'язання проблем зайнятості, зростання рівня життя населення. Без розвитку малого підприємництва неможливе формування середнього класу, тобто створення надійного фундаменту демократичного суспільства.

Роль малого підприємництва в житті суспільства полягає в тому, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки; формується на засадах дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки; характеризується швидкою окупністю витрат; свободою ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту; реалізацію інновацій; додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Разом з цим, мале підприємництво в перехідних економіках має потенціал щодо сприяння вирішенню проблеми швидкої переорієнтації ресурсів з менш ефективного виробництва в більш ефективне при змінах кон'юнктури ринку. У цьому ж випадку сектор малого підприємництва може зіграти значну роль у звільненні держави від утримання на бюджеті низькорентабельних та збиткових підприємств шляхом оренди їх майна і перетворенні наявних виробничих потужностей на прибуткові та потрібні суспільству.

У зв'язку з цим доцільним є більш детальна оцінка стану малого бізнесу в Україні та визначення проблем його розвитку. Для проведення дослідження були використані статистичні матеріали Державного комітету статистики України.

Динаміка зростання кількості малих підприємств у 2009 році порівняно з 2004 роком в Україні зросла в 1,3 рази, а питома вага населення, яке зайняте в малому бізнесі, до кількості населення, зайнятого в економіці, у 2009 році в цілому по Україні склала 6,2% [3].

За формами власності малі підприємства в Україні в 2009 р. розподілилися таким чином: переважають малі підприємства з приватною формою власності (96%), на другому місці, але з великим відривом, знаходяться малі підприємства з комунальною (3%) та комунально-корпоративною власністю (1%) [1].

З 2004 р. по 2009 р. в Україні спостерігається позитивна динаміка зростання кількості малих підприємств та їх обсягів реалізації продукції. Так, у 2009 році порівняно з 2004 роком кількість підприємницьких структур, що виробляють продукцію, збільшилася на 8%, а обсяги реалізованої продукції малих підприємств в Україні – на 45,3% [2].

Незважаючи на вище зазначені дані, які схилиють до думки, що на даний момент в країні створені сприятливі умови для ведення бізнесу все ж потрібно зазначити, що Україна займає 145 місце серед 181 країни в рейтингу Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації, який оцінює умови ведення бізнесу.

Таким чином, проведений вище аналіз свідчить про те, що:

1. Малий бізнес в Україні за кількістю суб'єктів, обсягом виробництва та чисельним складом з кожним роком збільшується, але темпи зростання незначні;
2. Питома вага обсягу виробленої суб'єктами малого бізнесу продукції (робіт, послуг) в загальному обсязі виробництва країни залишається все ще незначною;
3. Найбільш динамічно малий бізнес розвивається в оптовій та роздрібній торгівлі, сфері нерухомості та послуг, а також промисловості;
4. З усіх суб'єктів малого бізнесу України найменш динамічно розвиваються підприємства галузі дослідження та розробок;
5. Найбільш поширеною формою власності серед малих підприємств країни є приватна, а потім колективна [1].

Отже, сектор малого підприємництва є невід'ємним елементом ринкової економіки, одним з двигунів економічного та науково-технічного прогресу в суспільстві, важливим стабілізаційним механізмом і засобом реалізації особистого підприємницького потенціалу населення.

Примітки:

1. Кизим М.О., Матюшко І.Ю. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу. «ІНЖЕК». 2009.
2. Діяльність малих підприємств. Статистичний збірник \ Державний комітет статистики України. К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 264.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 600с.

Daniliv Khristina

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE AND IMPORTANCE OF SMALL BUSINESS IN A MARKET ECONOMY OF UKRAINE

Currently recognized fact is that small business – is an integral part of the market, an important factor for the development and effective functioning of the economy.

Feature of small business in a transition economy is determined that this particular sector, which constitutes the basis of small-scale production, with fast payback of costs and broad market freedom of choice.

However, small businesses in transition economies has the potential to help address the problem instantly redirecting resources from less efficient to more efficient production of market changes. Without small business development can not be a middle class that is creating a strong foundation of democratic society.

Світлана, Данченко

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ІНДИКАЦІЯ ПРОБЛЕМ ГАЛУЗЕВОГО РОЗВИТКУ НА БАЗІ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕЛІЯХУ ГОЛДРАТТА

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України його найбільш виразною ознакою виступає вичерпність резервів для екстенсивного способу зростання. Тому необхідно звернути увагу на другий спосіб – інтенсивний, що також можна розглядати як інноваційний. Особливо сьогодні в умовах фінансово-економічної кризи рівень конкурентоспроможності національної економіки України, та як наслідок її галузей, напряму залежить від ступеня реалізації інноваційних технологій та техніки. І дійсно, такі капіталовкладення в галузевий розвиток справді здійснюються. Однак, в умовах обмеженості фінансування постає необхідність найбільш ефективного спрямування інвестицій. Це призводить до необхідності застосування певного інструмента індикації, який зумовлює можливість проміжної ідентифікації ефективності напрямку вкладених коштів.

Метою дослідження є розробка засобу індикації ефективності інвестицій в галузевий розвиток. Для формування такого засобу індикації пропонується взяти за основу концепцію триєдиної оцінки ефективності на базі показників ефективності Еліяху Голдратта.

Актуальність даного питання полягає в тому, що у будь-якому разі кращим варіантом є запобігання настанню причин «пожежі», ніж «гасіння» її наслідків. Так само і зі стратегією капіталовкладень: в умовах відсутнього браку фінансування необхідно звертати увагу на будь-які сигнали майбутньої невдачі обраної стратегії інвестування в розвиток, що дозволить запобігти втратам вкладених ресурсів та витратам на усунення наслідків невдачі.

Пропонується матричний аналітичний інструмент індикації з використанням трьох показників ефективності функціонування системи за умов врахування їх одночасної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно звернути увагу на поняття індикації, яке виступає ключовим в процесі викладу результатів дослідження. В даному контексті поняття індикації використовується на позначення не процесу діагностики, а процесу виявлення показників напрямку розвитку певної системи. Індикатор – показник, що відображає зміни якого-небудь параметра контрольованого процесу чи стану об'єкта у формі, найбільш зручній для безпосереднього сприйняття людиною візуально, акустично, тактильно або іншим способом, що легко інтерпретується.

В теорії обмежень Еліяху Голдратта можна виділити такі загальні положення [1]:

Перше положення. Принцип орієнтації на найслабшу ланку.

Друге положення. Мета діяльності будь-якого підприємства – робити гроші.

Третє положення. Оцінка ефективності діяльності підприємства базується на одночасній взаємодії трьох показників:

- швидкість генерації доходу – швидкість, з якою система генерує гроші шляхом продажів (бажана тенденція – зростання);

- зв'язаний капітал – всі гроші, вкладені системою в придбання речей, які можуть бути продані (бажана тенденція – зниження);

- операційні витрати – всі гроші, які система витрачає на те, щоб перетворити зв'язаний капітал на генерацію доходу (бажана тенденція – зниження).

В процесі формування інструменту, зазначеного вище, будемо відштовхуватися від даних положень.

Для наочності продемонструємо даний інструмент на прикладі промисловості, а саме вугільної галузі. Було обрано саме промисловість, тому що, по-перше, власне промисловість виступає потужним інструментом впливу на ВВП України (станом на 2009 рік питома вага промислової продукції в загальній структурі ВВП складає аж 28 % [2]), а по-друге, за випуском продукції в Україні переважає третій технологічний уклад (58 % в загальній структурі випущеної продукції [3, с.280-281]). Вибір вугільної галузі пояснюється тим, що її можна було б розглядати в Україні «годувальницею», адже вугілля посідає за своєю важливістю третє місце в світі після нафти та природного газу, а в Україні цей ресурс складає 95,4 % в загальному обсязі всіх горючих копалин [4]. Але знову ж таки, вугільна галузь перебуває у стані «застою» – «наймолодші» шахти функціонують понад 30 років (55 %), а є такі, вік яких становить понад 70 років (20 % від загальної кількості) [5]. А капіталовкладення в галузь здійснюють: 2007 рік – 798 млн. грн., 2008 рік – 903,9 млн. грн., 2009 рік – 702,9 млн. грн. (в наступні роки в загальній структурі капіталовкладень в паливно-енергетичний комплекс країни) [6], [7], [8].

Таким чином, постає питання щодо необхідності перевірки ефективності курсу даних вкладень, що і потребує використання сигнального інструменту. Тому звертаємось до запропонованого засобу.

«Вузким місцем» вугільної промисловості визначимо шахтне обладнання, а «критичним ресурсом» – родовища вугілля та робочу силу. Щоб галузь функціонувала ефективно, необхідно так впливати на «вузьке місце», щоб воно підсилювало «критичний ресурс». За аналогією до концепції триєдиної оцінки визначимося на базі показників ефективності Еліяну Голдратта з власними індикаторами проблем галузевого розвитку, які подано нижче:

- продуктивність праці у вартісному вираженні – відображає скільки галузь отримує від продажу вугілля, виробленого одним шахтарем (корелює зі швидкістю генерації доходу);

- обсяг капіталовкладень – капітальні вкладення в розвиток вугільної галузі (корелює зі зв'язаним капіталом);

- виробничі витрати – витрати на виробництво сукупного обсягу продукції (корелюють з операційними витратами).

Дані показники перебувають у взаємодії. Тому за аналогією до методів портфельного аналізу побудуємо дві матриці, що виступатимуть аналітичним інструментом індикації (рис. 1 та рис. 2).

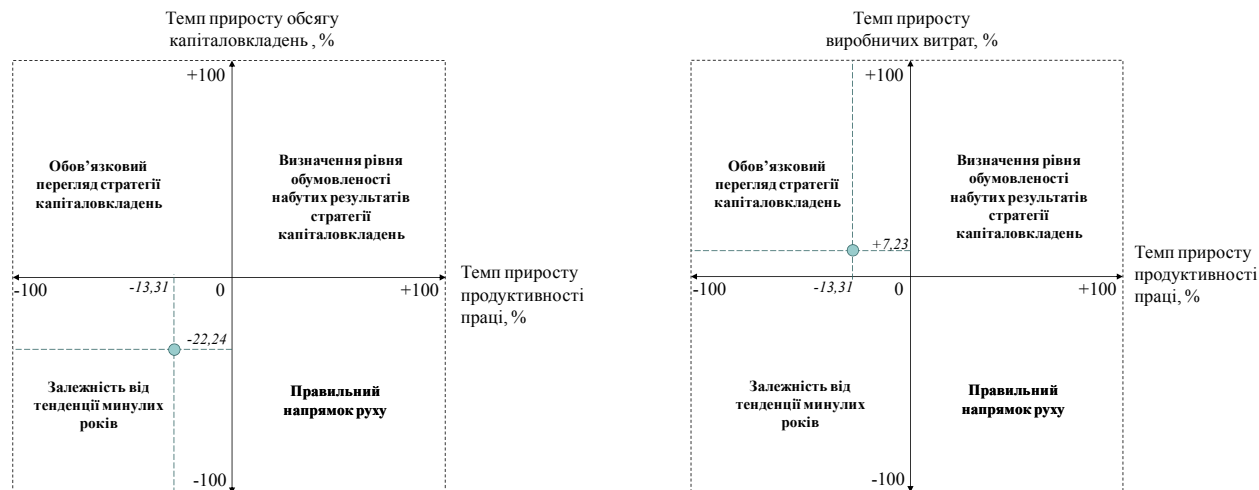
Розташування точки перетину в певному квадранті матриць, зображених на рисунках, слугує сигналом щодо ефективності обраного напрямку стратегії капіталовкладень.

В даному випадку, результати, які бачимо з матриць, наводять на наступні міркування:

Перше. Продуктивність праці знижується, але обсяг капіталовкладень знижується швидшими темпами. Тому необхідно подивитися на тенденцію зміни даних індикаторів в минулих роках.

Друге. Продуктивність праці знижується за одночасного зростання виробничих витрат, що є неприпустимим та виступає сигналом перегляду обраної стратегії капіталовкладень.

Таким чином, запропонований засіб індикації галузевого розвитку надає можливість запобігти подальшому неефективному вкладенню коштів на початковому етапі реалізації стратегії та зекономити на усуненні проблеми, що буде посилюватися за рахунок неправильно розставлених пріоритетів у процесі ідентифікації проблем розвитку галузі.



Матриця «Продуктивність праці – обсяг капіталовкладень»

Матриця «Продуктивність праці – виробничі витрати»

Крім того, даний інструмент може виступати сигналом ефективності реалізованих дій на кожному кроці імплементації заходів з розвитку.

Примітки:

- Джерело 1. Голдратт Е. Та самая цель : процесс непрерывных улучшений (пер. с англ.) [Електронний ресурс] / Е. Голдратт, Дж. Коке // North River Press; 2nd Rev edition. – 1992. – Режим доступу : http://zhurnal.lib.ru/s/stepenko_a_o/the_goal.shtml
- Джерело 2. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
- Джерело 3. Висоцька І. Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України [Електронний ресурс] / І. Б. Висоцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.10. – С. 279-285. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/18_10/279_Wysocka_18_10.pdf
- Джерело 4. Вугільна промисловість України: значення для енергобезпеки, поточний стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Прес-служба Міністерства вугільної промисловості України. – 2008. – Режим доступу : <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/pek2008/8/4/1.html>

5. Джерело 5. Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі» від 05.08.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.30016.0>
6. Джерело 6. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України у 2007 році [Електронний ресурс] / Сайт Міністерство вугільної промисловості України (тепер Мінпаливенерго). – Режим доступу : http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=71663&cat_id=52294
7. Джерело 7. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України у 2008 році [Електронний ресурс] / Сайт Міністерство вугільної промисловості України (тепер Мінпаливенерго). – Режим доступу : http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=77336&cat_id=52294
8. Джерело 8. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України у 2009 році [Електронний ресурс] / Сайт Міністерство вугільної промисловості України (тепер Мінпаливенерго). – Режим доступу : http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=80240&cat_id=52294

Svitlana, Danchenko

Vadym Hetman National Economic University of Kyiv

INDICATION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT PROBLEMS ON THE BASIS OF ELIYAHU M. GOLDRATT'S EFFICIENCY INDICES

The current crisis economic situation requires money to be invested into the national industrial development in the most effective way and excludes the possibility of any inefficiency. For this reason there appears the need for a certain indication instrument giving a signal of the chosen investment policy current effectiveness. The aim is to propose an indicator of this kind.

Марія Двірник

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

В останні роки спостерігається підвищений інтерес до широких можливостей факторингового бізнесу – цієї перспективної галузі діяльності на фінансовому ринку України. Однією з таких послуг, що потребує вивчення та надання практичних рекомендацій, є факторинг. Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків із своїми контрагентами і наявних боргових зобов'язань. Через швидкий розвиток таких відносин гостро виникла необхідність дослідження факторингу.

До вітчизняних учених, які на сучасному етапі займаються економічними дослідженнями застосування цього виду фінансових послуг в нашій державі належать: Л. Белоусов, Б. Гвоздев, Л. Руденко, Л. Гутко, А. Солтан. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти управління дебіторською заборгованістю, розвитку факторингу в Україні [1]. Наукові дослідження даних авторів певною мірою розглядають деякі аспекти застосування факторингу і використання його в економічних процесах нашої держави.

Метою даного дослідження є поглиблення теоретико-методологічних особливостей розвитку факторингу в Україні та аналіз його фактичного стану.

Згідно з даними Держфінпослуг, факторинг – це досить новий для України фінансовий інструмент, розвиток якого потребує створення інституційних умов, насамперед податкового законодавства і нормативно-правової бази, що дозволяє стягувати заборгованість за договорами факторингу. Факторингові операції є гнучким інструментом функціонування торгівлі, який максимально враховує інтереси сторін комерційних угод. Відповідно до статті 3 Закону України "Про банки і банківську діяльність" факторинг є банківською операцією по придбанню права вимоги з поставки товарів і надання послуг, прийняття ризику виконання таких вимог та інкасація цих вимог [2]. Сьогодні факторинг пропонують майже всі великі українські банки і декілька незалежних фінансових компаній. Це цілий комплекс фінансових послуг, які пропонуються зокрема, оптовим постачальникам товарів. Процедура надання факторингу наступна: постачальник, який працює з покупцями з відстрочкою платежу, може у вигляді авансу отримати більшу частину своїх грошей, не чекаючи їх від клієнтів. Для цього компанії необхідно укласти договір факторингу з банком. Відвантаживши товар, необхідно надати накладну та акт прийому-передачі банку-фактору, який в свою чергу перерахує на рахунок компанії 90 % від суми постачання. Фактор отримує право вимагати з дебітора всю суму. Останні 10 % за мінусом комісії фактор переказує постачальнику по мірі їх фактичної оплати покупцем. Завдяки такій схемі виробник може планувати свої фінансові потоки незалежно від платіжної дисципліни клієнтів.

Таблиця 1

Підсумки про надання фінансовими компаніями послуг факторингу за 2008- 2010рр.

	2008	2009	2010
Вартість договорів факторингу, укладених протягом року, млн. грн	1448.1	1594.9	6407.9
Кількість договорів факторингу, укладених протягом року, од.	5748	2600	4301

Станом на 30.12.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 78 фінансових компаній, які мають право надавати послуги з факторингу. Протягом IV кварталу 2010 року фінансові компанії уклали 1556 договорів факторингу загальним обсягом 2 519.8 млн. грн. і виконали 1205 договорів на суму 1 869.0 млн. грн. Діючими на кінець IV кварталу 2010 року залишалися 1986 договорів факторингу [4].

В 2010 році, на противагу докризовому рівню 2008 року, ринок купівлі проблемних боргів юридичних осіб фінансовими компаніями, які мають право надавати послуги факторингу, поступово розвивається. Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Основним джерелом фінансування укладених факторингових операцій у 2010 році стали позичені кошти юридичних осіб ((крім банківських кредитів) і становили 54.9%, при цьому їх питома вага зросла майже на 31% у порівнянні з 2009 роком – 30.2%.

Для подальшого розвитку факторингу на вітчизняному ринку необхідно створити передумови для формування спеціалізованих факторингових компаній, котрі зможуть професійно здійснювати факторинг як комплексну операцію, прийняття заходів законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій, а також створення пільгових умов для вже діючих та новостворених фінансових компаній.

Висновок розвитку факторингу в Україні сприяє економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. Використання факторингу у майбутньому в Україні дасть змогу підприємству уникнути кризових явищ, стане поштовхом для подальшого розвитку, отримання великих прибутків.

Примітки:

1. Федорченко О. Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Економічний простір. – 2008. – №13. – С. 237.
2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121 – III // Джерело доступу: www.rada.gov.ua
3. Левченко Н.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Левченко, Г. В. Кравченко // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 242
4. www.dfp.gov.ua – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України.

Maria Dvirnyuk

Ivan Franko National University of L'viv
THE DEVELOPMENT OF FACTORING IN UKRAINE

This article reveals the development of factoring in Ukraine. The focus was to explore features of the development of factoring in Ukraine and analysis of its actual condition.

Ірина Деміховська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Розвиток ринку страхових послуг пов'язаний зі стрімкою модернізацією технологій страхової діяльності, появою якісно нових видів ризиків в умовах фінансово-економічної кризи, а також зростання на цьому тлі потреб у гарантованому захисті інтересів громадян і суб'єктів господарювання. При цьому страхування не лише дає змогу компенсувати понесені втрати, а й є одним із потужних джерел довгострокових інвестиційних ресурсів, вкрай необхідних для забезпечення сталого економічного поступу. У свою чергу, фіскальні надходження від суб'єктів страхування є одним із важливих джерел формування централізованого державного фонду фінансових ресурсів бюджету.

Як показує зарубіжна й вітчизняна практика, найбільше фіскальних проблем у страхових компаній пов'язано із прямим оподаткуванням, тобто зі справлянням податку на прибуток. Недостатній рівень врахування в податковому законодавстві специфіки цієї фінансово-господарської діяльності, пов'язаної з високою швидкістю обороту капіталу, зумовлює актуальність теоретичних і прикладних досліджень, спрямованих на виявлення й усунення недоліків оподаткування фінансових результатів основної діяльності страховиків [3;с.37]

Сучасна податкова політика української держави щодо страхової галузі характеризується явним домінуванням фіскальної складової та певним ігноруванням значних можливостей регулюючого впливу на її діяльність, що, зокрема, проявляється в постійному намаганні корегувати податкове законодавство таким чином, щоб воно забезпечувало збільшення надходжень податків від національних страховиків. При цьому неналежна увага приділяється стимулюванню вкладання потужних фінансових ресурсів, мобілізованих страховими компаніями, в інноваційно-інвестиційні проекти, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Чинний режим оподаткування доходів страхових компаній створює стимули й можливості для широкого використання механізму перестрахування ризиків страховиків у вітчизняних “схемних” і “кептивних” страхових фірмах для податкової оптимізації. Внаслідок цього кількість прихованих податкових деліктів на страховому ринку постійно зростає [3;с.53-54].

Для розв'язання болісної проблеми використання суб'єктів страхового ринку як інструменту податкової оптимізації, що спричиняє значні втрати доходів бюджету, у Податковому кодексі України передбачено поступовий перехід до загальної системи оподаткування прибутку страховиків на рівні з підприємствами інших галузей. У перехідний період рівень податкового тиску на страхові компанії значно зростає порівняно із сьогоdnішнім. Адже, якщо сьгодні об'єктом оподаткування за ставкою 3% є обсяг валових страхових платежів (внесків, премій), зменшений на суму виплат за договорами перестрахування, то на перехідному етапі справлятиметься класичний податок з обороту з негативним “каскадним” ефектом (оподатковуватимуться валові премії без вирахування виплат перестраховикам). Тобто, при багаторазовій передачі страховими організаціями ризиків у перестрахування кожен наступний перестраховик сплачуватиме податок з тієї частини страхових внесків, що вже була раніше оподаткована в попередній компанії, котра здійснювала операції з перестрахування. Отже, фактично це призводитиме до подвійного, потрійного, а то й більше кратного оподаткування, що суперечить нормативним постулатам побудови раціональної системи справляння податків.[1]

В умовах відсутності ефективних систем регулювання страхової діяльності й податкового контролю, адаптованих до вітчизняних реалій, переведення страховиків на режим оподаткування прибутку не приведе до остаточного розв'язання проблеми широкого використання схем формально легітимного або напівлегітимного зменшення податкових зобов'язань принаймі з двох причин:

- по-перше, саме використання прибутку як об'єкта оподаткування страхових компаній створює значно більше можливостей для штучного завищення й маневрування витратами, які відносяться до різних звітних періодів. Із допомогою цього можна значно занижувати величину оподаткованого прибутку і, в остаточному підсумку, мінімізувати обсяг податку, що підлягає до сплати в бюджет.

- по - друге, доволі складний порядок обчислення оподаткованого прибутку, зокрема, врахування у складі доходів і витрат сум зменшення і збільшення розміру страхових резервів порівняно зі сформованими на кінець попереднього звітного періоду з урахуванням зміни частки перестраховиків у страхових резервах, а також складність перевірки обсягів страхових виплат негативно позначається на ефективності контролю з боку податкових органів.[3;с.60].

Передбачений новим Податковим кодексом перехід страховиків на загальноновстановлений порядок справляння податку на прибуток може мати як позитивні, так і негативні фінансові й регулюючі наслідки для національного ринку страхових послуг. До позитивних однозначно можна віднести зниження легітимної мінімізації податкових зобов'язань і витіснення зі страхового ринку псевдо страхових компаній, що спеціалізуються виключно на таких схемах. Можливі негативні ефекти можуть проявитися у зниженні обсягу фінансових надходжень від страхової галузі, значному зростанні витрат на адміністрування податку на прибуток із боку як їх платників, так і органів податкової служби, а також витісненні зі страхового ринку приватних підприємців – платників єдиного податку, що надають страховикам агентські, брокерські й допоміжні послуги.

Примітки:

1. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із законом № 2856-VI від 23.12.2010).
2. Хоцянівська Н. Оподаткування страхових компаній: пошук шляхів для забезпечення розвитку класичного страхування // Вісник податкової служби України. – 2007. № 38.-с.35-38
3. Квасовський О.Р., Стецько М.В. Проблеми оподаткування страхових компаній // Фінанси України.-2001 №1. -С.52-63

Demikhovska Iryna

PROBLEM ASPECTS OF TAXING THE INSURANCE COMPANIES REVENUES IN UKRAINE.

This article reveals some problematic aspects of the effective procedure of taxing the insurance companies revenues in Ukraine, systematize methods to minimize tax load with the help of insurance operations on the part of both insurers and economic subjects in other sectors of economy. Also elucidated are the fiscal and regulative consequences of transition by insurers onto the condition of levying profit regulated by the Tax Code of Ukraine.

Назар Демчишак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

Відновлення економічного розвитку та забезпечення сталої динаміки економічного зростання в країні знаходиться в тісній залежності від мобілізації та оптимального використання фінансових ресурсів. Максимально повна реалізація наявного фінансового потенціалу, в тому числі в інвестиційних цілях є запорукою фінансової безпеки держави та практично неможлива за відсутності належних умов для інвестування. Саме такі умови повинен гарантувати сприятливий інвестиційний клімат та чітка стратегія інвестиційної політики. Враховуючи зазначене, зростає необхідність вивчення особливостей впливу інвестиційної політики та інвестиційного клімату на реалізацію фінансового потенціалу країни.

Першочергово з'ясуємо економічний зміст фінансового потенціалу, інвестиційної політики та інвестиційного клімату.

Слід відзначити існування достатньо різних підходів до визначення фінансового потенціалу, зокрема:

- здатність фінансової системи держави до залучення та ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення сталого економічного зростання [12, с. 28];
- можливий обсяг використання фінансових ресурсів економіки [11, с. 392];
- загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх джерел у межах адміністративно-територіальної одиниці — області, району, міста, селища – показник, який характеризує фінансові можливості території [5];
- органічна єдність наявних фінансових ресурсів та можливостей їх використання в межах певної адміністративно-територіальної одиниці [6, с. 5];
- обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпорядитися для здійснення поточних та перспективних витрат [10, с. 16];
- система відносин, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [2, с. 57].

Фінансовий потенціал країни відповідно до нашого бачення – це фінансові можливості економіки, що визначаються сумарним обсягом фінансових ресурсів усіх ланок (елементів) фінансової системи та ефективністю їх використання.

Що стосується інвестиційного клімату, то не зважаючи на значну кількість спроб вивчення цієї категорії, у фінансовій науці все ж спостерігається брак комплексних підходів. При цьому практично відсутні дослідження інвестиційного клімату у контексті встановлення його зв'язку із фінансовим потенціалом.

З-поміж дефініцій інвестиційного клімату варто виділити:

- інтегральна оцінка діючої за визначений період часу сукупності факторів, що дозволяє визначити ефективність економічної політики держави і прийняти управлінське рішення про доцільність інвестування при існуючому рівні ризику [9, с. 27];
- узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему [7, с. 92];
- сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють (гальмують) процеси інвестування народного господарства (на макрорівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні) [3, с. 636-637];
- середовище, в якому проходять інвестиційні процеси [1, с. 83];
- сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [8, с. 33].

Відзначаємо, що нерідко у різноманітних іноземних наукових дослідженнях вживається термін “інвестиційне середовище” (від англ. “investment environment”) або ж “середовище для ведення підприємницької діяльності” (від англ. “business environment”). Вважаємо, що зазначені поняття є синонімами інвестиційного клімату. Спроби вкладати у зміст, скажімо, поняття “інвестиційного середовища” інше тлумачення є недоцільними. Отже, враховуючи зазначене вище, пропонуємо власне концептуальне розуміння поняття “інвестиційний клімат” – це сукупність умов інвестиційної діяльності, що визначають сприятливість або несприятливість для інвестування на макро-, мезо-, чи мікрорівні.

Проблему формування сприятливого інвестиційного клімату, зважаючи на його специфіку, слід розглядати невідривно від здійснення інвестиційної політики держави. Зрозуміло, що інвестиційний клімат визначає передумови формування інвестиційної політики, а з іншого боку – виступає результатом її здійснення. Під інвестиційною політикою держави слід розуміти систему заходів, що здійснюються державою з метою створення сприятливих інвестиційних умов у країні в цілому та для суб'єктів господарювання зокрема. Мезорівень пов'язаний із реалізацією регіональної та галузевої інвестиційної

політики. Регіональна інвестиційна політика – це комплекс заходів, котрі здійснюються на регіональному рівні у цілях зосередження інвестиційних ресурсів для їх використання у визначених стратегічних напрямках розвитку територій. Дана політика повинна забезпечувати економічне зростання регіону, розвиток пріоритетних сфер його економіки. Мікрорівнева інвестиційна політика – система заходів, спрямованих на оптимізацію вкладення власних, позичених та залучених коштів підприємства в об'єкти інвестування.

У контексті розглянутого можна зробити висновок, що інвестиційний клімат є об'єктом впливу інвестиційної політики та результатом її здійснення. Він формується під впливом діяльності відповідних органів влади та управління. З іншого боку простежується протилежний вплив – інвестиційна політика залежить від конкретних умов інвестиційної діяльності, котрі й визначають потребу у виробленні певних заходів впливу на інвестиційний клімат. Відтак, ефективність інвестиційної політики можна оцінювати залежно від її результату. Останнім, зокрема, може бути формування сприятливого або несприятливого інвестиційного клімату. Під сприятливим інвестиційним кліматом слід розуміти наявність такої сукупності умов інвестиційної діяльності, що стимулюють та перманентно активізують її здійснення (відбувається зростання обсягів національних та іноземних інвестицій, розширення джерел їх фінансування тощо). Поняття “несприятливий інвестиційний клімат” пов'язано із прямою протилежною до окресленої вище ситуацією, коли умови інвестиційної діяльності не сприяють інвестуванню, або навіть гальмують приплив інвестицій, створюючи високі ризики для потенційних інвесторів.

Швидкість зміни інвестиційного клімату у напрямі покращення свідчить про раціональну інвестиційну політику, а погіршення – про наявність певних стратегічних помилок у її здійсненні. Останній випадок вимагає негайного перегляду інвестиційної політики та життя потрібних в залежності від специфіки ситуації заходів. Якщо ж динаміка зміни інвестиційного клімату має позитивну тенденцію, то це підтверджує правильність здійснюваних кроків у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

Зважаючи на окреслену вище специфіку залежності інвестиційного клімату та інвестиційної політики залишається остаточно з'ясувати їх вплив на реалізацію фінансового потенціалу. Важливість фінансового потенціалу полягає у тому, що він характеризує фінансові можливості економіки, зокрема щодо здійснення інвестиційної діяльності. В залежності від цих можливостей та сукупності умов інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) здійснюється процес інвестування з урахуванням відповідної інвестиційної політики як системи заходів впливу на останній. Усі три поняття можна вивчати в розрізі макро-, мезо- та мікрорівнів економічної системи, враховуючи чинникову обумовленість.

Відтак, перспективи інвестиційної діяльності знаходяться у прямій залежності від інвестиційної політики держави, інвестиційного клімату (інвестиційних умов) та фінансового потенціалу (фінансових можливостей). При цьому інвестиційна політика та інвестиційний клімат впливають на інвестиційну діяльність як безпосередньо, так і опосередковано через фінансовий потенціал. Власне ці складові визначають успішність здійснення інвестиційної діяльності. При цьому, слід відзначити, що інвестиційний клімат знаходиться у взаємообумовленому зв'язку із інвестиційною політикою. Максимальна реалізація фінансового потенціалу, як кінцева мета, є можливою лише за умов впровадження адекватних заходів інвестиційної політики держави та продуманої її стратегії, а також наявності стабільно сприятливого інвестиційного клімату із сталими тенденціями до перманентного покращення останнього.

Проаналізований вплив інвестиційної політики та інвестиційного клімату на перспективи реалізації фінансового потенціалу країни та зв'язки між ними є теоретичним підґрунтям для напрацювання системних рекомендацій щодо покращення інвестиційного клімату, підвищення ефективності використання фінансового потенціалу за одночасного застосування адекватних заходів інвестиційної політики, враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку вітчизняної економіки.

Примітки:

1. Асаул А. Формування інвестиційного клімату / А. Асаул // Економіка України. – 2002. – № 4. – С. 83–87.
2. Воробьев Ю. Н. Инвестирование / Ю. Н. Воробьев, Е. И. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2004. – 340 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 // За ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Загородній А. Г. Інвестиційний словник: Навч. посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин. – Львів. – Вид-во Бескид Біт, 2005. – 512 с.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — Львів: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2000.
6. Іоненко К.В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / К. В. Іоненко. — К., 2007. – 20 с.
7. Лесечко М. Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика / М. Д. Лесечко, А. О. Чемерис, О. М. Чемерис. – Львів, 2001. – 166 с.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
9. Туріяньська М. М. Інвестиційний клімат України: проблеми і рішення: Монографія / М. М. Туріяньська. – Донецьк: Юго-Восток, 2004. – 177 с.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
11. Фінансовий словник-довідник / [ред.-упоряд. М. Я. Дем'яненко]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
12. Чуницька І. І. Теоретичні аспекти визначення сутності фінансового потенціалу держави / І. І. Чуницька // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції [“Теорія і практика економіки і підприємництва”], (Алушта, 10–12 мая 2007 г.). – Алушта, 2007. – С. 144–145.

Nazar Demchyshak

Ivan Franko National University of Lviv

INFLUENCE OF INVESTMENT POLICY AND INVESTMENT CLIMATE ON REALIZATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF COUNTRY

Economic maintenance of financial potential is investigated in the article. The role of investment policy and investment climate in economy is found out. The features of intercommunication of financial potential, investment policy and investment climate are considered.

Олена Дерев'яна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОНЯТТЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕРНЕТ ТОРГІВЛІ

За даними національного дослідження аудиторії українського Інтернету, в Україні налічується близько 8млн. регулярних користувачів глобальної мережі і їхня кількість постійно зростає. Найбільш активними користувачами є жителі великих міст, молодь, особи з високим доходом. Виходячи з такого стану речей було б вкрай нерозсудливим залишати без уваги споживчі запити населення, не спробувавши задовольнити хоча б частину з них прямо в Інтернеті. Реалізувати цю ідею на практиці можуть інтернет-магазини.

Інтернет-магазин — це віртуальна торговельна точка, розташована в Інтернеті, доступна для відвідування будь-якому користувачу мережі, що надає йому можливість дистанційно замовити той чи інший товар через Інтернет. Інтернет-магазин - це не тільки його сторінки, а й забезпечення можливості управління каталогами товарів, інформаційними сторінками, анонсами, новинами, фотозображеннями товарів, а іноді пряма його інтеграція зі складськими базами даних, бухгалтерськими програмами й службою доставки з підключенням до вибраних платіжних систем.

Для покупця відвідування інтернет-магазину схематично виглядають так: через комп'ютер, підключений до мережі Інтернет, він заходить на сайт магазину, вибирає необхідний товар, формує на нього замовлення, визначаючись одночасно зі способом оплати та варіантом доставки товару, вказує свої персональні дані, після чого отримує підтвердження обробки замовлення (телефонний дзвінок, лист на свою електронну пошту тощо) і часто в онлайн-режимі здійснює оплату.

Важливе значення в торгівлі через Інтернет має оплата за товари, тобто можливість інтернет-магазину приймання платежів від споживачів. Найбільш поширеними видами платежів є:

- оплата за безготівковим розрахунком від фізичних та юридичних осіб;
- оплата готівкою кур'єру в момент доставки товару;
- оплата післяплатою в разі доставки товару поштою;
- оплата банківською пластиковою картою через спеціальний пристрій, який повинен знаходитися у кур'єра;
- оплата за допомогою банківською пластиковою картою на сайті;
- оплата електронними грошима
- та інші, перелік яких досить широкий і з розвитком інформаційних технологій регулярно доповнюється та оновлюється.

Слід зауважити, що створення інтернет-магазину можливе у двох різновидах:

самостійна торговельна одиниця, яка не має реального аналога;

так званий «псевдо інтернет-магазин».

Метою створення псевдо інтернет-магазину є дублювання в мережі реально існуючого магазину для ознайомлення з асортиментом товарів, і таким чином залученням покупців. Але в цьому випадку не йде мова про продаж чи замовлення товарів, а в кращому випадку – резервування конкретного товару та надання знижки. Такий псевдо магазин виконує роль реклами, а не торгової точки.

Переваги справжнього інтернет-магазину для його власника очевидні і зводяться до такого:

— цілодобовий та безперервний режим роботи (за винятком невеликих відрізків часу на періодичну профілактику, обслуговування та вимушений ремонт технічних засобів);

— можливість глобального доступу до магазину незалежно від місцезнаходження покупця в момент здійснення купівлі;

відсутність витрат на приміщення для магазину;

відсутність необхідності в оренді значних складських площ, оскільки, як правило, у більшості інтернет-магазинів поставка товару відбувається під замовлення (хоча не виключені випадки й попередньої закупівлі ходового товару, але навіть при цьому необхідна площа в декілька разів менше площі складів реального магазину);

для створення інтернет-магазину не потрібно отримання численних дозволів та погоджень (наприклад, від органів Держпожежнагляду, санепідемстанції тощо), хоча повністю виключити необхідність у деяких дозвільних документах усе ж не вдасться;

мінімальна кількість персоналу необхідна для обслуговування інтернет-магазину;

— постійне автоматичне оновлення цін та інформації про наявність товару на складі;

— легкий та зручний аналіз споживчого попиту;

— досить стислі строки та помірна вартість створення інтернет- магазину порівняно із звичайним.

Що стосується отримання численних дозволів та погоджень, - то основною проблемою тут постає те, що інтернет-магазин формально не має місця продажу, тобто будівлі чи споруди, де відбуваються операції з купівлі-продажу товарів. Тому при організації торгівлі в інтернет-магазині отримувати дозвіл на розміщення об'єкта торгівлі немає необхідності.

Згідно з ЗУ «Про застосування реєстратор розрахункових операцій (РРО) у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють розрахункові операції в готівковій та безготівковій формі при продажу товарів у сфері торгівлі зобов'язані проводити розрахункові операції через РРО.

Отже при оплаті товарів придбаних в інтернет-магазині за готівку чи з застосуванням банківської пластикової картки без РРО не обійтись, при чому такий реєстратор повинен застосовуватись саме в місці здійснення розрахунків. Отже, в разі оплати товару вдома у покупця кур'єр, який здійснює доставку, зобов'язаний мати при собі портативну модель РРО (включену до Державного реєстру РРО) та проводити приймання готівки в момент її отримання.

Ще одним важливим документом є торговий патент. Згідно з ЗУ «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» оптова та роздрібна торгівля за грошові кошти у пунктах продажу товарів підлягає патентуванню. У свою чергу до пунктів продажу товарів належать автокрамниці, розвозки та інші види пересувної транспортної мережі. Це означає, що суб'єкту господарювання слід придбати окремий торговий патент на транспортний засіб.

Таким чином, інтернет-торгівля – це один з різновидів торгівлі, який забезпечує швидкий, зручний доступ до об'єкта торгівлі та дає можливість ознайомитись з асортиментом пропонованих товарів не виходячи з дому. Важливе значення має зручність розрахунків по оплаті за замовлення, оскільки даний магазин має всі можливості приймання платежів.

Та поряд з перевагами, інтернет-торгівля має свої недоліки. Договори купівлі-продажу товарів в інтернет-магазині належать до договорів, укладених на відстані за допомогою дистанційного зв'язку. Таким чином споживач не може бути абсолютно впевненим у достовірності інформації щодо найменування продавця, його місцезнаходження та порядок приймання претензій, основні характеристики продукції, ціну, умови оплати, гарантійні зобов'язання тощо.

Т. Дерепя, К. Трофименко

Міжрегіональна Академія управління персоналом

*Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви
Блаженнішого Володимира*

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ ЯК ПРОВІДНА ЛАНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Тема державного бюджету завжди була актуальною, такою вона залишається і зараз, адже від цього, здавалося б, на перший погляд, звичайного документу насправді багато що залежить.

Провідне місце в бюджетній системі України належить державному бюджету. З нього фінансуються витрати на здійснення державних заходів у галузі господарського і культурного будівництва, на оборону, утримання центральних органів державної влади і державного управління. В умовах переходу до ринку бюджет не втрачає своєї ролі, він є основним інструментом регулювання соціально-економічних процесів. Надходження до бюджету прямо залежать від стану виробництва. У свою чергу, можливість утримувати соціальну сферу, забезпечувати соціальні гарантії населенню залежить від стану надходжень до бюджету. Формування дохідної та видаткової частини бюджету пов'язане з основними макроекономічними і соціального розвитку держави на відповідний рік.

Саме в бюджеті переплітаються великий спектр різномірних інтересів та суперечностей. Бюджет є досить потужною і подеколи небезпечною зброєю в руках державної влади. Він є об'єктом боротьби ідеологій, наукових концепцій, політичних переконань, уявлень про справедливість.

У країнах з розвинутою ринковою системою нині сформувалися досить ефективні моделі функціонування бюджетної системи. Водночас трансформаційні процеси, які сьогодні відбуваються в Україні, мають свої особливості й потребують вивчення надбань світової фінансової науки та пошуку шляхів ефективного використання цього досвіду. Нині в Україні у сфері бюджету концентруються найгостріші проблеми економічного й соціального життя держави. Це бюджетний дефіцит і державний борг, повнота мобілізації коштів до бюджету та ефективність їх витрачання.

Сутність бюджету розкривається при вивченні його як економічної категорії та як основного фінансового плану. Бюджет як економічна категорія – є основною ланкою державних фінансів і важливою складовою фінансової системи в цілому.

Бюджет держави як відособлена ланка фінансової системи відображає ту частину розподільних відносин, яка пов'язана із формуванням і використанням основного централізованого фонду грошових коштів. Характерними ознаками цих відносин є те, що вони, по-перше, відбивають двосторонні відносини держави з юридичними та фізичними особами; по-друге, регламентуються державою в законодавчій формі; по-третє, пов'язані зі створенням фінансової бази для забезпечення виконання державою її функцій — управлінської, оборонної, економічної та соціальної; по-четверте, характеризують перерозподіл доходів і коштів між галузями, регіонами, соціальними верствами населення; по-п'яте, спрямовані на реалізацію основних завдань економічного і соціального розвитку країни. Отже, бюджет держави являє собою сукупність законодавчо регламентованих відносин між державою і юридичними та фізичними особами з приводу розподілу й перерозподілу ВВП, а за певних умов – і національного багатства з метою формування і використання централізованого фонду грошових коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій.

У цілому бюджет держави як економічна категорія є дуже складним явищем, яке відіграє важливу роль у суспільстві. Він урівноважує фінансові інтереси суб'єктів розподільних відносин, забезпечує збалансований розвиток країни. Через бюджет фінансуються основні державні видатки. Велика роль бюджету виявляється й у ставленні до нього. В усіх країнах світу бюджетні відносини регулюються в законодавчому порядку, що дає підстави розглядати бюджет і як правову категорію.

Правова характеристика бюджету пов'язана з розглядом його як фінансового плану, що являє собою розпис доходів і видатків основного централізованого фонду грошових коштів держави. Правове регламентування бюджету здійснюється у загальних рисах головним законом – Конституцією і деталізується у бюджетному законодавстві, яке охоплює три рівні. Перший – це законодавчий акт, що здійснює загальне регламентування бюджету і бюджетних відносин. До 2001 р. в Україні тому роль виконував Закон “Про бюджетну систему України”, а нині – “Бюджетний кодекс України”. Він визначає засади формування бюджету і принципи побудови бюджетної системи, її склад, розмежування доходів і видатків між бюджетами, регламентує бюджетний процес та міжбюджетні відносини. Другий — ухвалення законів, що регламентують окремі статті доходів і видатків. Стосовно формування доходів основним є Закон України “Про систему оподаткування” і закони, які регламентують стягнення окремих податків: “Про податок на додану вартість”, “Про акцизний збір”, “Про податок на прибуток підприємств” та ін. Податкове законодавство може бути систематизоване й у єдиному документі – податковому кодексі, проект якого розроблено і підготовлено до затвердження в Україні. Стосовно видатків таких прямих законів немає, але є закони, які визначають основи і пріоритети фінансування, наприклад Закон України “Про освіту”. І нарешті, третій рівень – це щорічне прийняття закону про Державний бюджет і відповідних рішень місцевих органів влади про місцеві бюджети. Прийняття цих актів являє собою законодавче затвердження бюджету як основного фінансового плану [1].

Розглядаючи бюджет як фінансовий план, слід зазначити, що його вертикальна структура (за рівнями органів влади й управління) відповідає структурі бюджетного устрою. Оскільки зараз немає єдиного бюджету країни, то відсутній і відповідний єдиний фінансовий план. Зведений бюджет України як фінансовий план не затверджується, хоча в Бюджетному кодексі України і зазначено, що бюджетна система базується на принципі єдності. Зведений бюджет використовується як аналітико-статистичне узагальнення планових і фактичних показників. Він є довідковим документом, який показує суму ресурсів, що мобілізуються і перерозподіляються через бюджет, роль і місце бюджету в економічній системі.

В Україні бюджет як фінансовий план певною мірою відрізняється від бюджету як економічної категорії, оскільки до складу Державного бюджету при затвердженні зараховувалися також фонди цільового призначення. [2].

Бюджет як фінансовий план характеризується складом доходів і видатків, які відбивають фінансову діяльність держави, їх структуризація може мати офіційний і науковий характер. Офіційна бюджетна класифікація, що являє собою систематизоване згрупування доходів і видатків та фінансування бюджету, затверджується відповідними уповноваженими органами. В її основу кладуться ті ознаки, що мають визначальну роль у бюджетному процесі.

Наукова класифікація дає можливість оцінити склад та структуру доходів і видатків передусім за економічним змістом. У класифікації видатків основним є їх суспільне призначення, а в класифікації доходів – методи мобілізації.

Державний бюджет є провідною ланкою фінансово-економічної системи, однією з найважливіших економічних категорій, що відображає грошові відносини між державою та учасниками суспільного виробництва в процесі розподілу та

перерозподілу новоствореної вартості в суспільстві. Розуміння суті державного бюджету є головним елементом для розробки зваженої бюджетної політики, а отже і процвітання українського народу.

Бюджет – це невід’ємний атрибут кожної країни та важливий інструмент реалізації економічної та соціальної політики

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / За ред. О. В. Турчинова і Ц. Г. Огня. — К.: Парламентське вид_во, 2002. — 320 с.
2. Закон України „Про державний бюджет України на 2010” // Електронна версія взята з сайту комітету Верховної Ради України з питань Бюджету – <http://budget.rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт ВРУ // www.rada.gov.ua

Tetyana Derepa, Katyryna Trofimenko

Khmelnytskyi institute of Interregional Academy of management of the personnel

STATE BUDGET AS A LEADING CHAIN OF FINANCIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF THE STATE

This article reveals the essence of the state budget, as the leading managers of financial and economic system

Дмитро Деркач

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Створення ефективно діючих товарних та фінансових ринків є найважливішими завданнями реформування економіки країни. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаться незавершеними без створення конкурентноспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати, перерозподіляти та надавати економіці інвестиційні ресурси. Тому розвиток фондового ринку як невід’ємної частини фінансового ринку та важливого елементу національної економіки набуває першочергового значення. За таких умов одним з ключових та найбільш перспективних напрямів покращення механізму функціонування вітчизняного фондового ринку виступає формування групи ефективних та активно діючих портфельних інвесторів, які спроможні забезпечити високий рівень ліквідності ринку цінних паперів та підвищити інтерес населення до використання інструментів фондового ринку.

У розвинених ринкових економіках саме інвестиційні фонди, поряд з недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, є одними з найбільш потужних інституційних інвесторів, які здатні акумулювати кошти населення та трансформувати їх в інвестиційні ресурси. В Україні ІСІ поки що відіграють незначну роль в сфері залучення інвестицій в реальний сектор економіки. Ситуація ускладнюється катастрофічними для вітчизняного фондового ринку наслідками світової фінансової кризи.

Дослідженню діяльності ІСІ в контексті розвитку фондового ринку України приділяли увагу ряд вітчизняних науковців. Зокрема, слід відмітити високу теоретичну та практичну цінність праць таких вчених як Ю. Петруні, В. Євтушевського, О. Мозгового, В. Оскольського, Г. Калач, В. Шелудько, Н. Багута. Однак дане питання все ще потребує додаткових досліджень, оскільки необхідно виробити таку програму розвитку ІСІ, яка б забезпечила належний рівень стійкості та ефективності даних суб’єктів.

Основними перевагами ІСІ, з точки зору інвесторів, є потенційно висока дохідність, порівняно з традиційними способами збереження та примноження капіталу, та менші витрати часу на управління інвестиціями. Об’єднання коштів багатьох окремих інвесторів дозволяє ІСІ виходити на фондовий ринок та користуватись перевагами великих інституційних інвесторів. Серед інших позитивних чинників – диверсифікація інвестицій, відсутність мінімального терміну інвестицій (у випадку вкладання коштів у відкриті інвестиційні фонди) та можливість досить оперативно вилучити вкладені кошти у випадку необхідності [1].

Зародження ринку ІСІ в Україні пов’язане з прийняттям у 2001 році Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”. Згодом цей нормативно-правовий акт було суттєво вдосконалено у 2008 році шляхом прийняття відповідних змін, які торкнулись перегляду норм диверсифікації активів ІСІ (скасовано обмеження на торгівлю акціями і облігаціями вітчизняних емітентів); розширення переліку інструментів, у які можуть інвестуватись кошти ІСІ; надання фізичним особам права участі у венчурних фондах (але лише для заможних верств населення, оскільки мінімальні вкладення встановлено на рівні 1500 мінімальних заробітних плат); гармонізації з податковим та іншим законодавством тощо [6].

Динаміка основних показників розвитку ІСІ за 2002-2009 рр. наведена у таблиці 1. При чому слід зауважити, що в структурі активів ІСІ найбільшу питому вагу займають саме цінні папери (в основному акції та облігації). Так, у 2009 році цінні папери в структурі активів ІСІ займали від 70 до 82% (залежно від типу ІСІ). Цей факт ще раз підтверджує, що зв’язок між ІСІ та фондовим ринком набагато тісніший, ніж з іншими сегментами фінансового ринку.

Таблиця 1.

Динаміка показників розвитку ринку ІСІ в Україні

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість КУА, шт.	5	32	88	159	228	334	409	380
Кількість ІСІ, шт.	6	29	1056	287	525	835	1244	1201
Активи ІСІ, млн. грн.	-	-	1938,5	6098,9	17145,22	40780,4	60265	82540,9

Джерело: складено автором на основі [5]

Варто зазначити, що становлення ринку ІСІ було досить проблемним, зокрема до основних стримуючих факторів можна віднести такі:

- превалювання неорганізованого ринку над організованим (у 2009 році частка організованого ринку становила лише 3,6% [2]), що негативно позначається на прозорості фондового ринку, відлякує як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів;
- наявність кількох торговельних майданчиків (станом на 01.01.2010 р. в Україні зареєстровано 10 організаторів біржової торгівлі цінними паперами, при чому понад 80% операцій виконується двома із них – ПФТС та ФБ “Перспектива” [4]), на яких здійснюються торги цінними паперами, що ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та розповсюдження інформаційних індикаторів щодо кількісних та якісних параметрів операцій з ними;
- низька ліквідність фондового ринку;

- незначна кількість цінних паперів, якими торгують на біржі, обмежена кількість інструментів фондового ринку (в Україні практично не розвинений ринок похідних цінних паперів, який міг би бути привабливим інституційним інвесторам своїми інструментами хеджування цінних ризиків);

- маніпуляції учасників фондового ринку з цінами з метою завищення вартості чистих активів інвестиційних фондів;
- незавершеність формування інституційної інфраструктури фондового ринку, її низька якість [1].

Однак, за історію свого розвитку в Україні ринок ІСІ все ж поступово зростає та здобув значних досягнень у своїй діяльності. Так, можна виявити значне зростання загального рівня інвестиційної культури серед населення (значною мірою зумовлене високою дохідністю інвестицій в ІСІ протягом 2006-2007 років); поступове зміщення інтересу покупців від закритих фондів до інтервальних та відкритих, що пояснює можливість оперативного вилучити кошти з фондів; загострення конкуренції на ринку публічних ІСІ, обумовлене швидкими темпами зростання загальної кількості компаній з управління активами, які обслуговують ІСІ, і як наслідок, – підвищення загального рівня сервісу, розширення асортименту, зростання загальної кількості публічних ІСІ, орієнтованих на роботу з фізичними особами; відкриття компаніями з управління активами філій та точок продажу інвестиційних сертифікатів (фондових магазинів) в регіонах [3].

Таким чином, можна стверджувати, що подальший розвиток ІСІ дозволить в майбутньому покращити кількісні та якісні показники функціонування вітчизняного фондового ринку (обсяги торгів, частку організованого ринку, ліквідність фінансових інструментів, ринкову капіталізацію, інвестиційну привабливість тощо). Однак, для того щоб зазначені процеси відбувались максимально ефективно та інтенсивно слід реалізувати низку заходів по удосконаленню вітчизняного ринку цінних паперів, зокрема: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів тощо.

Примітки:

1. Поворозник В. Розвиток інститутів спільного інвестування та їх інвестиційний потенціал підприємства / В. Повороозник // [електронний ресурс].– Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/4.htm>.
2. Максимчук Н. Торговля на публіку / Н. Максимчук // Журнал “Комерсант”. – 2011. – №22.
3. Рябчикова С. Роль та сучасний стан інститутів спільного інвестування в Україні /С. Рябчикова // [електронний ресурс].– Режим доступу до ресурсу: http://www.confcontact.com/2010spec_tezi/ec_ryabchik.htm.
4. Звіт ДКЦПФР за 2009 рік / [електронний ресурс].– Режим доступу до ресурсу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
5. Звіт УАІБ за 2009 рік / [електронний ресурс].– Режим доступу до ресурсу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1252/63/2009.pdf>
6. Фоміна К. Перспективи ринку спільного інвестування / К. Фоміна // “Правовий тиждень”. – 2009. – №3(129).

Dmytro Derkach

Ivan Franko National University of L'viv

INFLUENCE OF MUTUAL FUNDS ON THE STOCK MARKET OF UKRAINE

The article is mainly focused on the problems of development of mutual funds in Ukraine and their influence on the stock market.

Оля Дик

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Складні ринкові умови висувають особливі вимоги до технології стійкого розвитку економіки підприємств, яка повинна будуватися на гнучких принципах коректування цілей господарської діяльності залежно від умов, у яких функціонує підприємство. Забезпечення стійкого розвитку підприємства є важким завданням через те, що підприємство не має змоги впливати на певні чинники, які визначають напрями його діяльності. Переважна більшість відхилень від нормального функціонування виникає через прорахунки в минулі періоди, які з часом накопичуються та впливають на поточне функціонування.

У умовах ринкової економіки значно зростають роль і значення своєчасного і якісного аналізу фінансово-економічної діяльності господарюючих суб'єктів і вишукування шляхів його зміцнення, підвищення конкурентноздатності підприємства.

Фінансово-економічний стан підприємства повинен систематично і всебічно оцінюватися з використанням наявних видів і методів аналізу, комплексу різноманітних показників. Це дозволить:

- критично оцінити фінансові результати діяльності підприємства і його фінансовий стан як у статистиці за аналізований період, так і в динаміці за ряд періодів;
- визначити критичні точки у фінансовій діяльності підприємства;
- знайти шляхи більш ефективного використання фінансових ресурсів, раціонального їх розміщення.

Дослідженню основних економічних категорій оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств свої праці присвятили багато закордонних і вітчизняних економістів. При проведенні аналізу господарської діяльності виділяє наступні етапи:

- уточнення об'єктів, мети і задач аналізу, складання плану аналітичної роботи;
- розробка системи синтетичних і аналітичних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу;
- збір і підготовка до аналізу необхідної інформації (перевіряється її точність, приводиться до порівняльного виду і т.д.);
- порівняння фактичних результатів господарювання з показниками плану звітного року, фактичними даними минулих років, з досягненнями провідних підприємств, галузі в цілому і т.д.
- факторний аналіз: виділяються фактори і визначається їх вплив на результат;
- виявлення невикористаних і перспективних резервів підвищення ефективності виробництва;

• оцінка результатів господарювання з урахуванням дії різних факторів і виявлених невикористаних резервів, розробка заходів щодо їх використання [2].

Метою роботи є висвітлення сутності аналізу фінансово-господарської діяльності та його ролі в ефективному функціонуванні підприємства.

Узагальнивши досвід вітчизняних і закордонних вчених і практиків, можна виділити наступну послідовність дослідження економічного потенціалу підприємства:

- побудова моделі результатів фінансово-господарської діяльності;
- комплексна оцінка активів і джерел їх формування;
- факторний аналіз результатів фінансово-господарської діяльності;
- виявлення резервів розвитку економічного суб'єкта.

Питання аналізу відіграє важливу роль при оцінці ефективності господарської діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення. Будь-яка підприємницька діяльність потребує постійного контролю за своїм розвитком, аналізу процесів під дію яких потрапляє підприємство в сучасних умовах господарювання. Це, передусім, пов'язано із зміною економічних умов, в яких працює підприємство, кон'юнктури ринку, податкового законодавства тощо. Суть проблеми полягає в тому, що більшість підприємств, які зіткнулися з перешкодами, не задумуються над необхідністю аналізу своєї діяльності, а тому взагалі його не здійснюють.

Основним завданням аналізу господарської діяльності є оцінка використання витрат, доходів, активів, і фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період, виявлення факторів, які негативно або позитивно вплинули на кінцеві фінансові результати [1].

Залежно від цілей аналізу використовуються різні джерела інформації. Наприклад, якщо потрібно провести зовнішній аналіз якихось показників, то, крім власних джерел інформації, потрібно застосувати зовнішні джерела з даними, які нас цікавлять. При внутрішньогосподарському аналізі на рівні підприємства використовуються такі основні джерела зведеної бухгалтерської інформації: план (бізнес-план), Баланс (ф.1), Звіт про фінансові результати (ф. 2), Звіт про рух грошових коштів (ф. 3), Звіт про власний капітал (ф. 4) [3, с.9].

Слід зауважити, що за доступністю інформація поділяється на відкриту й закриту (остання є комерційною таємницею), а тому аналіз фінансово-господарської діяльності може бути двох видів: внутрішній та зовнішній.

Для проведення аналізу економічного потенціалу підприємства використовують дані бухгалтерської звітності, тому що вони відображають кінцеві результати конкретної діяльності підприємства, а також систему розрахункових показників, що базується на цій звітності. Дані оперативної, статистичної звітності і позаоблікова інформація доповнюють висновки аналітика.

При проведенні аналізу необхідно враховувати, що на результат діяльності підприємств чинять вплив як економічні, так і організаційні фактори.

Якість аналізу залежить від застосованої методики, достовірності даних фінансової звітності, а також від компетенції керівника, який приймає управлінські рішення.

Результати аналізу групуються у відповідні аналітичні таблиці, складаються графіки, діаграми і т. ін., які дозволяють побачити наочно зміну показників у часі. І, звичайно, особливу цінність становить той аналіз, до якого додані пояснення щодо змісту тих чи інших показників [3, с.8].

Таким чином, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства дає кількісну та якісну характеристику змін, що відбулися відносно заданої програми. З його допомогою вибираються варіанти управлінських рішень, які спрямовані на запобігання причин негативних відхилень і створення сприятливих умов для розвитку прогресивних явищ. Розкриваються невикористані можливості, реалізація яких дозволяє або прискорити розвиток підприємства в цілому, або перевести його на більш ефективний режим функціонування.

На основі даних поточного фінансового аналізу здійснюється розроблення основних показників фінансового та виробничого плану, а вже на підставі цих даних розраховуються економічні орієнтири розвитку підприємства в перспективі. Від того, наскільки якісно проведено фінансовий аналіз, залежить ефективність управлінських рішень, а відтак — ефективність роботи підприємства в цілому.

Примітки:

1. Полещук І. Ф., Білоус І. Д. Аналіз фінансово-господарської діяльності як основа ефективного функціонування підприємства // Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Україна наукова» (20-22 грудня 2010 р.).
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд. Перераб. И доп.-Минск: Новое знание, 1999.- 688с.
3. Кучерак Д. Аналіз господарської діяльності // Головбух. - 2007. - №71. - С.7-9.

Olga Dyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS TO STRENGTHEN THE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

Based on the current financial analysis is the development of basic indicators of financial and production plan, and then on the basis of these data, calculated the economic development indicators of the enterprise in the future. From how well conducted financial analysis, depends on the effectiveness of management decisions, and consequently - the performance of the enterprise as a whole.

Дарія Дишлюк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАСТОСУВАННЯ АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Для аналізу ефективного використання природних ресурсів і можливості їх лімітування та розподілу між різними економічними суб'єктами, застосовують елементи теорії ігор.

Розглянемо ситуацію, яка моделює взаємовідносини трьох підприємств (гравців), які використовують для технічних цілей воду з деякого природного джерела. Підприємства мають вибір стосовно двох чистих стратегій: використовувати очисні споруди для переробленої води (стратегія 0), або виливати її у водойму без очистки (стратегія 1). В моделі припускається, що якщо неочищену воду виливати не більше, ніж в межах одного підприємства, то вода залишиться придатною для використання, і підприємства збитків не понесуть. Якщо ж неочищену воду зливають не менше двох

підприємств, то кожний споживач води несе збитки у розмірі трьох одиниць. Вартість використання очисних споруд для окремого підприємства становить одну (1) одиницю.

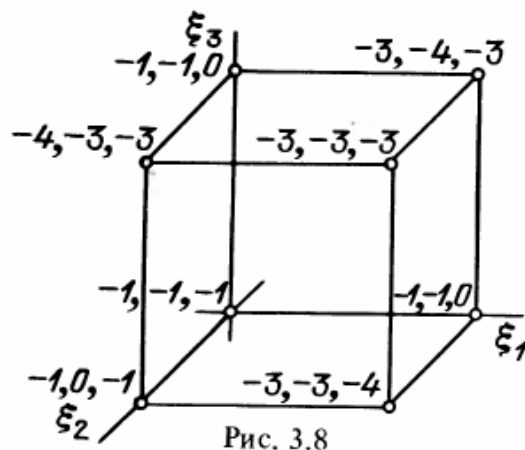


Рис. 1. Моделювання ситуації у вигляді куба.

Першим кроком алгоритму є зображення змодельованої ситуації у вигляді куба, де у вершинах визначено значення виграшів гравців (рис. 1).

Спочатку розглянемо ті точки множини, які є вершинами куба ситуацій. Однією з них буде точка (1, 1, 1), що відповідає ситуації рівноваги («рівновага безнадійності»), в якій кожен з учасників несе збитки в три (3) одиниці, тобто перехід будь-якого підприємства на чисту технологію не рятує загальне положення і лише погіршує його власні економічні показники. Наступні три ситуації рівноваги (0, 0, 1), (0, 1, 0), (1, 0, 0) відзначаються наявністю одного підприємства, яке вичерпує всі «допустимі ресурси забруднення», і змушує своїх партнерів притримуватися чистої технології. Перевірка інших вершин куба ситуацій показує, що більше ситуацій рівноваги серед них немає. Не є рівноважною ситуація, в якій кожен з учасників гри застосовує свою чисту стратегію, адже кожному з гравців вигідно від неї ухилитися. Після цього аналізуються точки граней куба та ситуації рівноваги, що лежать всередині куба.

Таким чином, в кінцевому результаті виявляється, що розглянута гра має 9 точок рівноваги, які зображені на рис.2.

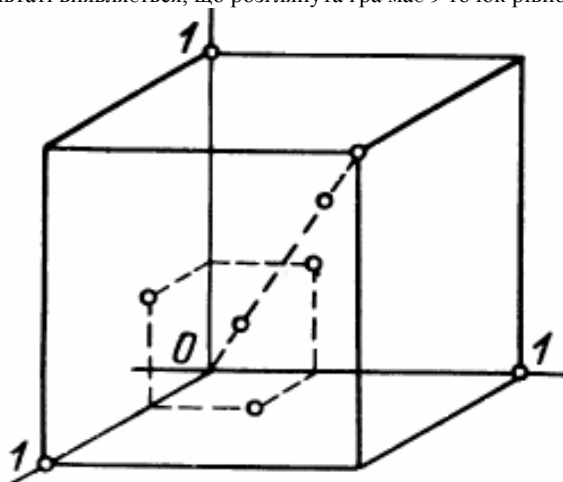


Рис. 2. Проектування ситуацій рівноваги.

Варто відмітити, що навіть серед справедливих (симетричних) ситуацій в даній грі, рівноважні ситуації не завжди співпадають з вигідними.

Ситуація з розглядом трьох гравців може бути трансформована як на гру з двома гравцями, так і на гру більше, ніж з трьома учасниками. При цьому з точки зору знаходження ситуацій рівноваги подальше збільшення кількості гравців не призводить до подальших складностей вирішення цих ігор.

Таким чином, змодельована ситуація передбачає розгляд різних варіантів вибору екологічної стратегії підприємств та її альтернатив, а також знаходження оптимального варіанту вирішення проблеми для кожного з учасників гри. Всі результати дії учасників є взаємозумовлені і лише дотримання кожним з них оптимальної стратегії призведе в кінцевому підсумку до знаходження найкращого стану системи. Оскільки кожен з них має зробити свій власний вибір, то доцільно отримати ідеальну ситуацію, яка б задовольнила питання не тільки отримання максимального прибутку на рівні підприємства, але й утримання від техногенного навантаження та збереження навколишнього середовища.

Примітки:

1. Воробьев Н.Н. Теория игр: Лекции для экономистов - кибернетиков. — Л.: ЛГУ, 1974.
2. Данилов В.И. Лекции по теории игр. / КЛ/2002/001. — М.: Российская экономическая школа, 2002. — 187 с.
3. Крушевский А.В. Теория игр. Киев, Издательское объединение «Вища школа», 1977, — 216 с.

Dariia Dyshliuk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

APPLICATION OF THE GAME THEORY FOR SOLVING ENVIRONMENTAL PROBLEMS

It is applied the elements of game theory for analyzing of effective use of natural resources and for opportunities of their limiting and distribution among different economic subjects. In this paper is simulated the game situation between the industrial corporations and the scenarios of their interaction and mutual influence.

Христина Дмитришин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Загалом малоефективний розвиток зовнішньоекономічної сфери свідчить про те, регулюючий потенціал у сфері митно-тарифного регулювання не використано належним чином. Це можна пояснити недостатньо розробленими теоретичними і методологічними положеннями, які б повною мірою відображали специфіку перехідного періоду, історичні та національні особливості країни, а також постійні зміни національної законодавчо-нормативної бази, яка визначає правові засади зовнішньоекономічної діяльності.

Концептуальні основи побудови національних митно-тарифних систем обґрунтовано у фундаментальних працях визначних зарубіжних вчених, зокрема: Б. Баласси, Р. Вернона, Дж. Генрі, Г. Кері, П. Кругмана, В. Леонт'єва, С. Ліндера, Ф. Ліста, Дж. Ст. Мілля, М. Портера та інших. Значний вклад у розвиток сучасної теорії міжнародної торгівельної політики, у вирішення складних проблем митно-тарифного механізму внесли вітчизняні вчені, зокрема: І. Бураковський, В. Бардачова, В. Ващенко, С. Волосович, В. Дудчак, М. Каленський, О. Кіреєв, Б. Кормич, О. Мартинюк, В. Науменко та інші.

Серед головних причин і чинників, що спонукають до поглиблення участі економіки України в міжнародному поділі праці, до органічного включення її господарства в сучасні цивілізаційні процеси, можна назвати, насамперед, високу питому вагу експорту у валовому національному продукті. Досить характерним є те, що третина національного виробництва України опосередкована дією зовнішніх економічних зв'язків.

На сьогодні вже проведено повну лібералізацію експортної діяльності. Введені гуманні правила для залучення іноземних інвестицій в економіку. Діє гнучка система захисту внутрішнього ринку, сформована по загальносвітових стандартах (тарифне і нетарифне регулювання імпорту). Закладено правову основу двостороннього і багатостороннього економічного співробітництва. Проводиться активна робота по входженню України до регіональних, в першу чергу, європейських структур.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України здійснюють свою діяльність на підставі застосування правових норм міжнародних та національних правових документів. Найбільш проблемними для підприємств є виконання заходів нетарифного та тарифного регулювання.

Оцінюючи ефективність зовнішньоекономічної операції, необхідно визначити загальні витрати на її проведення. Проблемним моментом у цьому процесі є з'ясування витрат на виконання заходів нетарифного регулювання, передбачених чинним законодавством України.

Нетарифні методи в Україні, як правило, використовуються тимчасово, тому їх нормативно-правовим забезпеченням є не закони, а тільки оперативні регулярні інструкції, положення державних органів влади. Часта зміна нормативно-правової бази негативно впливає на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та призводить до неможливості стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності. Також у цих випадках порушується основний принцип зовнішньоекономічної діяльності – принцип верховенства закону.

Що стосується тарифного регулювання, то проблемним є порядок сплати податків, інших обов'язкових платежів та відображення їх у податковій звітності.

Митне оподаткування відіграє неоднозначну роль у регулюванні економічних і соціальних процесів у державі, оскільки уряд завжди має збалансовувати внутрішні й зовнішні інтереси країни. Окрім того, неоднаковим є рівень впливу експортного та імпортного мита на економічні і соціальні процеси в державі, позаяк вони мають рівне призначення.

З огляду на це необхідно нагадати, що існування мита на сьогодні пояснюється не так фіскальною необхідністю, як потребою для вирівнювання інтернаціональних витрат виробництва, які виникають унаслідок конкуренції на основі національних витрат виробництва профільної продукції, що постачається на світовий ринок провідними виробниками, котрі, без сумніву, володіють перевагами насамперед в освітній та професійній підготовці кадрів, рівні техніки і технології, організації виробництва, що, у свою чергу, ще й підкріплюється значними обсягами виробництва.

Саме ці переваги дають змогу підтримувати низький рівень витрат, а відтак формувати більш низький рівень як національних (для країн виробника), так і світових цін порівняно з національними витратами та цінами на аналогічні товари, що реалізуються на національних ринках країн-імпортерів. Відповідно важливу роль відіграє ввізне мито, тоді як вивізне мито, як правило, застосовується у більшості країн до обмеженого кола продукції.

Примітки:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (із змінами і доповненнями). // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – №29. – ст. 377.
2. Закон України «Про Єдиний митний тариф» (із змінами і доповненнями). // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – №19. – ст. 259.
3. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
4. Дубініна А.А., Сорокіна С.В. Основи митної справи в Україні: Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2004. – 360 с.
5. Єгоров О. Функціональна система митно-тарифного регулювання на етапі інтеграції України до СОТ // Вісник АМСУ. – 2004. – №1. – С.3-12.

Christina Dmitrishin

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS CUSTOMS TAXATION IN UKRAINE

Ineffective development of the external field shows that the regulatory capacity in customs and tariff regulation is not used properly. This can be explained by insufficient development of theoretical and methodological positions that would fully reflect the specifics of the transition period, historical and national peculiarities of the country and constantly changing national legislative and regulatory framework that defines the legal basis of foreign trade activities.

Віта Добуш

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах державний бюджет є одним із найдієвіших механізмів здійснення фінансової політики держави. У доходах бюджету відображається податкова політика держави, а у видатках — пріоритетні напрями вкладень коштів.

Відтак, зростає роль як державного бюджету в економічній системі країни в цілому, так і роль бюджетних видатків. При обмеженості фінансових ресурсів в Україні надзвичайно актуальним питанням виступає оптимізація складу та структури видатків державного бюджету України. Це зумовлено тим, що близько 30% фінансових ресурсів держави перерозподіляється через державний бюджет.

Метою роботи є аналіз видаткової частини бюджету, визначення проблем, що виникають при формуванні видатків бюджету, розробка заходів оптимізації складу та структури видатків державного бюджету України.

Вирішення проблеми оптимізації напрямків використання бюджетних коштів займалося багато вчених. Найвагоміший внесок в розвиток даного напрямку зробили такі вітчизняні вчені: Омелянович Л. О., Жибер Т. В., Кодацький В., Павлюк К. В., Телюк К. та інші.

Відзначаємо, що на сьогоднішній день рівень виконання показників видатків державного бюджету є низьким. Аналізуючи виконання державного бюджету України 2009 року, можна побачити, що видатки державного бюджету в цілому проведені в сумі 170,9 млрд. грн., або 63,9% затвердженого річного обсягу та 61,7% річного плану. Навіть за умов використання 33,5 млрд. грн., або 90,8% кредиту МВФ, що надійшов до державного бюджету, планові видатки загального фонду не виконано на 2,5 млрд. грн., або 1,8%. За рахунок вказаного кредиту проведено чверть видатків загального фонду.

У 2010 році видатки загального фонду державного бюджету не виконано на 4,8 млрд. грн., або 2,7%. У цілому видатки державного бюджету проведені в сумі 215,2 млрд. грн., або лише 68,7% річних призначень 2010 року. У той же час на кінець звітного періоду на рахунках державного бюджету обліковувалися залишки коштів у сумі 44,5 млрд. грн., у тому числі загального фонду - 24,9 млрд. гривень. Кошти державного бюджету переважно спрямовувалися на поточні видатки, частка яких складала 95 % [1].

Також, дефіцит державного бюджету становив 52,8 млрд. грн. у 2010 році, або у 2,2 рази більше, ніж у відповідному періоді 2009 року, а його фінансування відбувалося в основному за рахунок державних запозичень, що досягли 98,6 млрд. грн., або 83,8% річного плану. З метою скорочення дефіциту було внесено зміни до державного бюджету на 2010 рік у частині уточнення показників доходів, видатків та фінансування, а також оптимізували державні видатки шляхом скорочення неперіоритетних і неефективних витрат. Вказані заходи дозволили сформувати реалістичні показники державного бюджету на 2011 рік та призупинити зростання боргового навантаження [1]. Можна зробити висновок, що спостерігається недовиконання по всім статтям видатків, що загострює питання їх оптимізації.

Систематизуючи дослідження вітчизняних науковців з питань шляхів оптимізації видатків державного бюджету України, вважаємо, що всі заходи можна поділити на дві групи: структурні та організаційні.

Ці заходи стосуються зміни пріоритетів фінансування, а саме:

1. У сфері управління – зменшення до оптимального рівня (стабілізація) видатків на утримання органів державної влади і управління, судів і прокуратури, а також упорядкування структури названих органів. Цей захід є доволі важливим і складним, оскільки видатки на загальнодержавні функції мають тенденцію до зростання, що також впливає і на структуру видатків з Державного бюджету України. Захід може бути реалізований різноманітними способами, наприклад, скорочення апарату управління.

2. У сфері економічної діяльності – збільшення до оптимального рівня видатків державним підприємствам для підтримання їх рівня розвитку та сприяння їх стабілізації. Серед цих видатків першочерговому фінансуванню підлягають сільське господарство, паливно-енергетичний комплекс та обробна промисловість. З метою зменшення тиску на державний бюджет України пропонується часткова приватизація підприємств державної власності, тобто продаж частки, яка не перевищує 49 %. Це надасть можливість здійснювати постійний контроль і керівництво з боку держави, а також сприятиме активній підприємницькій діяльності на підприємствах України [2, с. 111-112, с. 143].

3. У соціальній сфері – раціоналізація видатків на соціальну сферу (перегляд пільг, поширення платних послуг, перегляд рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму); оптимізація видатків бюджету без скорочення пільг за рахунок послідовного впровадження госпрозрахункових форм фінансування установ, зокрема самофінансування; формування системи підтримки культури, передусім недержавних організацій, різних фондів, з метою створення умов для продукування ними національно-культурного продукту, що сприятиме зниженню навантаження на державну скарбницю та реалізації державної політики у сфері культури і духовності.

Отже, зменшення рівня видатків на управління надасть змогу спрямувати кошти у сфери, яким необхідні інвестиції для ефективного економічного розвитку. Наведені заходи сприятимуть оптимізації складу та структури видатків державного бюджету України, але не в змозі стовідсотково вилунути на раціональне та економне витрачання коштів. Тому постає необхідність реалізації групи організаційних заходів.

Серед цих заходів важливе значення для оптимізації видатків державного бюджету України мають такі:

1. Організація державного контролю за використанням бюджетних ресурсів. Слабкість державного контролю спричиняє розвиток негативних явищ в економіці країни. При цьому, перед тим як виділяти фінансову допомогу регіонам, необхідно спочатку перевірити, як вона використовувалася в минулі роки. Якщо було неефективне використання фінансової допомоги, то доцільно таким регіонам допомоги не надавати.

2. Затвердження обґрунтованого та ефективного бюджету. Державний бюджет України «як головний фінансовий план» став відзеркаленням відповідних поглядів та інтересів, недосконалому менеджменту та відсутності ефективних технологій у прийнятті рішень. Виходячи з цього затвердження Закону України «Про Державний бюджет» на відповідний бюджетний рік часто стає предметом пошуку компромісних рішень різних політичних сил, а не пошуком оптимальних рішень з метою надання суспільних благ з максимальним рівнем ефективності за наявних ресурсів.

3. Оптимізація мережі виконавців бюджетних програм для того, щоб на одне завдання припадала мінімальна їх кількість.

4. Найважливіше – це узгодженість бюджетного і податкового законодавства стосовно тих норм, які забезпечують збалансованість дохідної та видаткової частин та мінімізують кількість внесених змін до діючих законів протягом бюджетного періоду. Оскільки державні видатки «носять публічний характер і виникають виключно на підставі нормативно-правових актів», держава повинна мати дієві правові норми та ефективні методи регулювання та управління потоками державних коштів [3].

Відтак, проведення всіх перелічених заходів сприятиме оптимізації витраток державного бюджету України, забезпечення високого рівня соціального захисту та забезпечення населення. Також ці заходи дозволять розробити та впровадити виважену фіскально-бюджетну політику, яка надасть можливість сформувати в державному бюджеті прерогативні статті витраток держави.

Примітки:

1. Інформація щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Відповідн. за випуск М. М. Головань // Бюлетень Рахункової палати України від 29.10.2010. – Режим доступу: www.ac-rada.gov.ua.
2. Бюджетна система: [інтегр. навч. комплекс] ; під ред. Л. О. Омелянович. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 237 с.
3. Телюк К. Формування та місце витраток державного бюджету в управлінні державними фінансами // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 135-140.

Vita Dobush

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS OF OPTIMIZING THE COST STRUCTURE OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE

In modern terms increases as the role of the State Budget in the economic system as a whole and the role of budget expenditures. With limited financial resources in Ukraine is extremely important issue is the optimization of the composition and structure of State Budget of Ukraine. Ways of optimizing the expenditures of the State Budget of Ukraine can divided into two groups: structural and organizational.

Христина Довгун

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОБЛЕМА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

Діяльність підприємства завжди пов'язана з витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів. Кожного виробника цікавить питання, скільки товару виробляти і скільки продавати залежно від ціни і витрат на його виробництво. Можливість визначити обсяги виробництва та реалізації продукції, необхідні для беззбиткової діяльності підприємства дає аналіз витрат підприємства.

Термін витрат з'явився доволі давно, і відтоді погляди економістів на їхню структуру, спосіб формування та методи їхнього аналізу суттєво змінилися. На сьогоднішній день визначено, що виробничі витрати – це фактичні витрати виробника (фірми) на придбання й використання всіх необхідних умов виробництва, які забезпечують досягнення кінцевого результату господарської діяльності.

Сутність категорії «витрат» можна розглядати з точки зору різних нормативних документів та літературних джерел.

Національні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО 1 та П(С)БО 16 розглядають витрати як зменшення економічних вигод при вибутті активів або збільшенні зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власникам). В даному визначенні сутність витрат виражається через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

Згідно Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002р. №145, поточні витрати підприємства – це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів.

У своїх працях Ф.Ф. Бугинець, Л.М. Янчева, Т.П. Остапчук, С.І. Якименко визначають витрати як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Відрізняють поняття витрат в бухгалтерському розумінні від витрат в економічному тлумаченні. Так, під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів.

Вчені М.І.Баканов, С.М.Капелюш, Л.П.Петров, А.М. Фрідман, А.А.Макарова та інші головну увагу приділяли витратам обігу, під якими розумілись суспільно-необхідні витрати живої та уречевленої праці. Таке тлумачення витрат було зумовлено тим, що витрати розглядалися у зіставленні з витратами виробництва з одного боку, та витратами споживання – з іншого.

У роботах іноземних авторів, особливостями вирішення проблеми розкриття сутності витрат є:

- присутність однакового підходу до розглядання витрат підприємств, що здійснюють різні види діяльності із зазначенням галузевих особливостей;

- розглядання витрат як елемента всієї системи управління у нерозвиненому зв'язку з іншими важливими показниками фінансово-господарської діяльності;

- створення умов для практичного впровадження наукових робіт до системи управління підприємством.

К.Друра визначає термін «витрати» як засоби, що витрачено на одержання прибутку. Дане тлумачення є одностороннім, адже здійснюється отождоження витрат з використанням фінансових ресурсів. Д.К.Шим, Д.Г. Сігел трактує витрати як показник у грошовому виразі кількості ресурсів, використаних для досягнення визначеної мети. Це тлумачення виражає сутність витрат лише через натурально-речовий склад, не беручи до уваги сутнісний, часовий аспекти даної проблеми.

Ми бачимо, що різні автори трактують поняття «витрати» по-різному, не враховують всіх особливостей функціонування підприємства як самостійного суб'єкта господарювання. Тому при визначенні економічної сутності витрат необхідно враховувати вищепераховані аспекти та знайти найбільш повне визначення витрат, що допоможе прийняти правильне рішення в управлінні ними.

В управлінні витратами важливе місце займає класифікація витрат. Класифікація витрат відіграє важливе значення при плануванні, контролюванні та регулюванні витрат. Отже, класифікація витрат – це поділ їх на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними. Причому, чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єктів [10]. В літературі зустрічаються різноманітні групування витрат за ознаками їх класифікації. Вдало розроблена класифікація витрат визначає організацію і методику подальшого їх обліку.

Українське законодавство [1; 2] класифікує витрати, орієнтуючись на цілі визначення собівартості та формування результатів діяльності підприємства за звітний період, воно не враховує тенденції до поділу затрат, що існує в сучасних умовах господарювання.

Питання класифікації витрат розглядається багатьма українськими і зарубіжними вченими, зокрема такими як А. Апчерч, Г. М. Богославець, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н. С. Довгаль, К. Друрі, О. В. Карпенко, Т. П. Карпова, Ю. Б. Кравчук, В. Р. Лецій, Л. Ю. Мельниченко, Л. В. Нападовська, Г.О. Паргин, В. В. Сопко, Ч. Хорнгрен та Дж. Фостер та ін. У працях цих авторів висвітлюється поділ витрат на певні види за відповідними ознаками класифікації. Існує проблема у відсутності в багатьох вчених єдиного системного підходу, немає чіткого взаємозв'язку між деякими витратами та їх класифікаційних ознак, досліджуються здебільшого лише виробничі витрати. С.Ф. Голов класифікує витрати за такими напрямками як оцінка запасів та визначення фінансового результату, прийняття рішень, контроль виконання [4].

Існує думка, що класифікація витрат повинна здійснюватися відповідно до завдання, необхідність виконання якого зумовила її вибір. Такий підхід до класифікації притаманний економістам, що дотримуються принципу «різні затрати для різних цілей» [3, с. 95]. Відповідно затрати підприємства класифікуються за трьома напрямками: з метою оцінки запасів та визначення фінансових результатів, прийняття рішень, контролю і регулювання.

Більшість вчених класифікує витрати на прямі та непрямі, змінні та постійні, за статтями калькуляції та елементами витрат. Л. В. Нападовська поділяє витрати на дві групи: 1) права і відповідальність осіб, зайнятих в господарських процесах, що безпосередньо відповідають за величину витрат; 2) види витрат у відповідному групуванні [5, с.140-141].

Існує багато класифікацій витрат, проте проблема угруповання витрат виробництва недостатньо опрацьована. Більшості класифікацій характерні значні недоліки і лише деяким авторам дається глибоке та систематичне їх вивчення. Через велику кількість запропонованих авторами класифікацій немає єдиної думки про склад витрат, таким чином, застосовуючи ту чи іншу класифікацію, одні і ті витрати можна віднести до різних груп. Можна побачити, що деякі класифікації носять лише теоретичний характер, а на практиці можна використати лише дві або три класифікації.

На наш погляд, класифікацію слід розпочинати з розмежування термінів затрат і витрат підприємства. При чому основну увагу слід зосередити на формуванні затрат. Необхідно взяти підходи вітчизняних і зарубіжних вчених, щодо класифікаційних ознак для аналізу затрат. Наступний крок – це аналіз витрат підприємства, зокрема розмежування тих, що відображаються у складі затрат, що дасть змогу сформувати дані для підготовки та реалізації рішень щодо підвищення ефективності використання ресурсів.

Отже, класифікація витрат для підприємства є дуже важливим елементом ефективного управління. Адже розподіл витрат за окремими ознаками дає можливість виявити внутрішні резерви, підвищити рентабельність, зменшити витрати за одним видом продукції і збільшити за іншим, більш прибутковим.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвержене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://portal.rada.gov.ua>;
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Мінпромполітики України від 09.07.2007р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://portal.rada.gov.ua>;
3. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; пер. с англ. И. А. Смирновой, И. Э. Дымовой, О. Н. Волковой, Я. В. Молоток; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 448с.;
4. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. -704 с.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000.-356 с.

Khrystyna Dovgun

Ivan Franko National University of L'viv

PRODUCTION COST AND PROBLEM OF THEIR CLASSIFICATION

In the article specified on the problems of interpretation and classification of production cost, importance of classification expenses classification for an effective management.

М. Долуман, К. Трофименко

Міжрегіональна Академія управління персоналом

*Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви
Блаженнішого Володимира*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На даному етапі реформування та вдосконалення бюджетної політики питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, оскільки саме фінансова децентралізація є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами та пріоритетами.

Питанням децентралізації бюджетного процесу, визначення поняття місцевих бюджетів та їх взаємодії з Державним та Зведеним бюджетами України присвячені праці відомих учених, таких як В.Н. Твердохлібов, О.Д. Василик, Н.В. Васильєва, І.В. Сало, Н.А. Ширкевич та ін. Однак сьогодні не існує єдиної думки щодо оптимальності механізму реформування місцевих бюджетів відповідно до ефективності розподілу фінансових ресурсів, які формуються саме на місцевому рівні.

Мета статті - дослідити економічний зміст місцевих бюджетів та визначити проблемні питання децентралізації міжбюджетних відносин.

Значним кроком у збільшенні можливостей розвитку територій, розширенні повноважень місцевих органів у формуванні фінансових ресурсів, що забезпечують самостійність територіальних громад у забезпеченні їх життєдіяльності, стало впровадження Бюджетного кодексу. Він дозволив розпочати довготривалу роботу з децентралізації бюджетного процесу, створення прозорих міжбюджетних стосунків між державою та територіями. Але реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожний орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для ефективної організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно він також повинен мати відносну самостійність в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету.

Тому з метою поглиблення процесу децентралізації влади необхідно реалізувати ряд заходів за такими основними напрямками, як: зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, посилення впливу стимулюючих факторів у роботі органів місцевого самоврядування щодо наповнюваності доходів бюджету, впорядкування основних видаткових повноважень між рівнями бюджетів на основі принципу субсидиарності (наближення фінансування до рівня, де вони надаються) тощо.

Зазначені напрями знайшли своє відображення під час підготовки проекту Основних напрямів бюджетної політики на наступний рік, в якому пріоритетні завдання та головні параметри бюджетної політики в частині реформування бюджетної сфери визначаються виходячи з таких принципів, як передача владних функцій та відповідних бюджетних ресурсів з центрального і обласного рівнів бюджетам територіальних громад, розширення податкової бази бюджетів територіальних громад, регіональний розвиток та посилення ролі місцевого самоврядування [3].

В даний час разом з ними з метою сприяння проведення адміністративно - територіальної реформи та її поєднання із бюджетною реформою реалізується проект "Системне управління фінансуванням адміністративно-територіальної реформи", що фінансується Міністерством Великої Британії з питань міжнародного розвитку (DFID), за участю робочої групи Міністерства фінансів України та міжнародних і українських експертів. В ньому передбачено здійснення аналізу бюджетних та фінансових наслідків адміністративно-територіальної реформи в Україні з використанням досвіду проведення подібних програм реформування у країнах Центральної та Східної Європи, зокрема у Польщі, з метою підвищення децентралізації, делегування повноважень підзвітності з центру до місцевого рівня та більш чіткого розподілу завдань та відповідальності на кожному рівні управління з метою наближення регіональних органів влади України до стандартів Європейського Союзу, що дасть змогу місцевим бюджетам забезпечити себе необхідними реальними фінансовими ресурсами [4].

Також, на нашу думку, потрібно здійснити модернізацію фінансового сектору економіки, зокрема, реформування казначейського виконання бюджету, вдосконалення процедури складання та виконання Державного і місцевих бюджетів, посилення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за прийняті бюджетні зобов'язання, підвищення якості управління бюджетними коштами.

Зазначені зміни сприятимуть покращенню функціонування бюджетної системи України, вдосконаленню бюджетного процесу та взаємодії його учасників і врегулюванню питання поліпшення фінансової бази місцевих бюджетів. Для досягнення таких структурних перетворень необхідно чітко визначитись з поняттям "місцеві бюджети". В перші роки організації бюджетної системи в Україні місцеві бюджети розглядалися як сукупність завдань, доручених місцевим органам, і як сукупність коштів, якими вони володіють для задоволення цих завдань. Так, В.Н. Твердохльбов дає наступне визначення: "Місцеві фінанси складають частину єдиної системи фінансів країни і знаходяться в безпосередньому віданні місцевих рад та їх виконавчих комітетів". Н.А. Ширкевич так визначає сутність місцевих бюджетів: "Це частина основного річного фінансового плану країни - Державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих рад, яким вони розпоряджаються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку" [1].

Деякі вчені за основу визначення місцевих бюджетів приймають територіальний принцип, розглядаючи їх як бюджети окремих адміністративно-територіальних одиниць. Інші характеризують місцеві бюджети як економічні відносини. Наприклад, І.Н. Ходорович характеризує місцеві бюджети як "сукупність економічних відносин, що забезпечують фінансову базу місцевих рад щодо розвитку й утримання головним чином галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні доброту населення". Н.В. Васильєва визначає місцеві бюджети як "обумовлену адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частину економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб" [2].

Отже, все це свідчить про різні підходи до трактування поняття місцевих бюджетів, що, в свою чергу, позначається й на визначенні їх ролі у фінансовій системі держави. Аналіз різних трактувань місцевих бюджетів дозволяє охарактеризувати їх як сукупність економічних відносин, які сприяють територіальному перерозподілу національного доходу країни та забезпечують створення фінансової бази місцевих рад.

На нашу думку, при дослідженні проблеми місцевих бюджетів їх необхідно розглядати у двох аспектах. По-перше, як організаційну форму мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядження місцевих органів самоврядування. По-друге, як систему фінансових відносин, що виникають між місцевими та Державним бюджетами, а також всередині сукупності місцевих бюджетів.

Як організаційна форма, місцеві бюджети - це балансові розрахунки, які відповідають вимогам складання балансів, тобто вони мають доходну і витратну частини, в їх основі покладено принцип збалансування тощо. Тому можна стверджувати, що місцеві бюджети - це балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються та витрачаються на відповідній території. Водночас, місцеві бюджети слід розглядати як важливу фінансову категорію, основу якої становить система фінансових відносин, а саме: відносини між місцевими бюджетами і господарськими структурами, що функціонують на даній території; відносини між бюджетами і населенням даної території, що складаються при мобілізації й витрачанні коштів місцевих бюджетів; відносини між місцевими бюджетами різних рівнів щодо перерозподілу фінансових ресурсів; відносини між місцевими бюджетами і Державним бюджетом.

Разом з цим, місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через них суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах.

Але, на нашу думку, все ж таки залишається значний вплив державного централізованого регулювання розподілу доходів між різними ланками бюджетної системи. Вважаємо, що для ефективного перерозподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів дане співвідношення повинно бути на рівні 25-30%, що значно прискорить соціально-економічний розвиток окремого регіону і, як наслідок, країни загалом. Тому питання щодо пошуку оптимального варіанту співвідношення між Державним та місцевими бюджетами залишається актуальним.

Висновки. В результаті виявлено, що місцеві бюджети є вагомим складовою бюджетної системи країни, тому зміна умов їх формування і виконання може суттєво позначитися на збалансованості бюджетної системи, фінансовій безпеці країни в цілому. Наявність значної кількості проектів законодавчих актів, які передбачають зміну політичного, адміністративного та бюджетного устрою, посилює імовірність виникнення ризиків у бюджетній сфері. Тому, вважаємо, що одним із шляхів вирішення проблемних питань щодо децентралізації бюджетної політики та реформування місцевих бюджетів є вдосконалення бюджетного законодавства до проведення територіальної та адміністративної реформ.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2001. - №37-38. - С. 189.

2. Величко О. В. Бюджетна політика та особливості її формування в умовах нестабільності соціально-економічного розвитку // Економічний вісник Донбасу № 1 (19), 2010. – С.83-87
3. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики // www.mlsp.gov.ua
4. Офіційний сайт проекту “Системне управління фінансуванням адміністративно-територіальної реформи (SuFTAR)” // www.fisco-id.com

Maryna Doluman, Katryina Trofimenko

Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

PROBLEM QUESTIONS OF DECENTRALIZATION OF BUDGETARY POLICY IN UKRAINE

In this article discusses the problems of reforming the budget policy of Ukraine

А. Могилова М. Донченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРУ ЯК ФОРМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Головним стратегічним завданням державної політики розвитку України є забезпечення високого рівня її конкурентоспроможності. На нашу думку, найбільш ефективною формою нової економіки є кластери, за допомогою яких можна структурувати виробництво, забезпечувати довгострокові можливості розвитку, встановлювати основи державної і регіональної політики.

Висунута М. Портером [1, 2] теорія національної, регіональної і місцевої конкурентоспроможності, що поставила в центр уваги кластерну модель господарювання, практично відразу була схвалена і узятя на озброєння і теоретиками, і практиками. Згідно цієї теорії в мікроекономічному діловому навколишньому середовищі, де всі елементи зібрані разом, кластери виконують провідну роль. Саме вони, кластери, є будівельними блоками в продуктивній, інноваційній економіці. М. Портер вважав, що «кластер, або промислова група, - це група взаємозв'язаних компаній, що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій, діють в певній сфері і характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюючих один одного» [1, с.156].

Метою даної роботи є спроба в найзагальнішому вигляді визначити особливості і можливості застосування даного підходу до підвищення конкурентоспроможності підприємств України. Необхідність пошуку нових форм підвищення конкурентоспроможності українських підприємств обумовлюється впливом двох чинників: посиленням експансії на український ринок зарубіжних підприємств і необхідністю виживання регіональних невеликих підприємств півночі промисловості в умовах жорсткої конкуренції з півними магнатами.

Сьогодні під кластером доцільно розуміти стійку сукупність економічних суб'єктів, що випускають спеціалізовану конкурентоспроможну продукцію. Проте поняття кластера і галузі не співпадають. Кластер - це локалізована складова частина галузі, обмежена територіально. Для кластера характерна концентрація (збільшення масштабів виробництва однорідних виробництв в межах виробничо-господарських комплексів) і кооперація (виробничі зв'язки об'єднань і підприємств по виробництву продукції) виробництва. Цим кластер відрізняється від несистематичної, механічної сукупності підприємств в межах регіону. Кластер залишається досить гнучким, щоб дозволити підприємствам-учасникам вільно конкурувати за розширення своєї частки в загальному обсязі продажу, в разі необхідності залучати нових членів, і водночас він організує, координує діяльність через спільне використання інформації, координацію планів та поточної діяльності [3].

Кластер орієнтований на випуск порівняно вузької номенклатури спеціалізованої продукції і включає в себе як основу промислові підприємства. Асоціації споживачів і інших організацій, що не мають прямого відношення до виробництва, до складу кластерів не входять. Така точка зору дозволяє виявити у складі кластера дійсно істотні елементи і взаємозв'язки, виключивши випадкові і малозначні сегменти.

Концепція кластера дозволяє розглядати національну економіку і її регіональні і муніципальні сектори під новим кутом зору, а також підкреслює зміну ролі компаній, різних пов'язаних з ними організацій і урядів в нових умовах глобалізації-локалізації.

На сучасному етапі розвитку економіки кластери розглядають як інноваційно-територіальні об'єднання, що узгоджуються з характером конкуренції та джерелами досягнення конкурентних переваг, охоплюють зовнішньоекономічні зв'язки, взаємовідносини між сферами виробництва, поширення технологій, інформації, маркетингу [4]. Успішна взаємодія кластерів забезпечує: кращий доступ до робочої сили і постачальників; доступ до спеціалізованої продукції, доповнюваність продуктів, що в результаті приваблює споживачів; вільний доступ до інформації різних аспектів діяльності; співпраця, що є стимулом до пошуку нових методів роботи, орієнтація на інновації; доступ до суспільних товарів; кращу мотивацію керівників, які прагнуть поваги своїх колег; мінімальні фінансові витрати.

Кластерний підхід у нових країнах – членах ЄС використовується для прискорення змін та стимуляції бізнесу до інновацій. Кластер інноваційної активності – сукупність базисних нововведень, сконцентрованих на певному відрізку часу та в певному економічному просторі. [5].

Перспективними напрямками подальших досліджень в регіонах України є формування і обґрунтування розвитку кластерів в агропромисловому секторі, а також в секторі виробництва харчових і нехарчових товарів народного споживання, як що забезпечують підвищення рівня життя, особисту безпеку і добробут народу.

Підводячи підсумок сказаному, відзначимо: кластери – новий структурний елемент в агропромисловому комплексі регіону. Відмінна риса кластера – підвищена економічна ефективність і концентрація капіталу. Кластери, таким чином, виступають цілими «районами розвитку», ефективнішими в порівнянні з окремими підприємствами – «точками росту». Формування кластерів – дієвий спосіб зростання конкурентоспроможності в промисловості і досягнення якісно нового рівня цього показника.

Примітки:

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
3. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр.контекст. - К.: Логос, 2002. - 646 с
4. Длугопольський О. Г. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2003/2/2003225.html>

Anastasia Mogilova, Maria Donchenko

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

CLUSTER FORMATION AS A FORM OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

One of the factors, which helps to increase competitiveness of enterprises is leading the cluster manner. Solution to the problem of development of ukrainian economy is available with creating clusters. The cluster model is assisting in harmonious development of the national economy.

Руслан Дорошук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ

У сучасних ринкових умовах кожне підприємство намагається втримати або покращити свої позиції на фоні конкурентів і отримувати прибутки. Для цього використовується безліч заходів, які стосуються управління товарною, ціною та збутовою політикою підприємства. Особливу увагу, доцільно приділити плануванню життєвого циклу продукції та його регулюванню, оскільки на даний час не існує єдиного підходу до трактування терміну „життєвий цикл продукту” і класифікації його етапів. Життєвий цикл продукту доцільно планувати на основі кількісних параметрів (термін експлуатації продукції, період, протягом якого вона виготовляється, обсяг і структура ринку, ефективність маркетингових заходів, тощо). У результаті застосування таких заходів, підприємство зможе спрогнозувати обсяги збуту продукції, підрахувати свої доходи і витрати.

Розглянемо ринок, який характеризується наступними параметрами:

t – момент часу з проміжку $[0;T]$, де T – тривалість періоду моделювання життєвого циклу продукції;

N – кількість населення регіону (або потенційних споживачів у сегменті ринку);

$D(t)$ – покупці (населення, яке в даний момент часу t користується продуктом);

$D_p(t)$ – кількість потенційних покупців (населення, яке в момент часу t не користується продуктом, але може почати користуватися під впливом реклами, спілкування або інших чинників);

$D_f(t)$ – кількість покупців, котрі здійснюють повторну закупівлю (покупці, термін експлуатації продукту для яких в момент часу t шойно вийшов);

f – частота контактів між населенням (зі скількома особами контактує пересічний житель протягом одиничного періоду часу);

s – сила переконання (середня частка потенційних покупців, які стали покупцями після спілкування зі споживачем продукту);

E_r – ефективність реклами (частка потенційних покупців, які куплять товар під впливом реклами).

Продукт характеризується середньою тривалістю життя (термін експлуатації) – P_l .

Кількість покупців, котрі купують продукт під впливом реклами – $D_r(t)$ – обчислюється як: $D_r(t) = E_r \cdot D_p(t)$, а

кількість покупців, які купують під впливом спілкування зі споживачами – $D_c(t) = s \cdot f \cdot D(t) \frac{D_p(t)}{N}$.

Тоді кількість купленого продукту (Q) буде рівна:

$$Q(t) = D_r(t) + D_c(t). \quad (1)$$

Змінні D і D_p – будуть накопичувачами, тобто їх значення змінюватиметься на деяку величину під час моделювання, тоді як значення решти розраховуються або це є константи.

Кількість споживачів, які знову стають потенційними покупцями після закінчення терміну експлуатації продукту рівна кількості купленого продукту в момент часу, що віддалений від моменту t на середню тривалість життя продукту – P_l :

$$D_f(t) = Q(t - P_l) \quad (2)$$

Кількість покупців у кожний момент часу t описується наступним диференціальним:

$$\frac{dD(t)}{dt} = Q(t) - D_f(t) = Q(t) - Q(t - P_l) \quad (3)$$

$$\frac{dD(t)}{dt} = D_r(t) + D_c(t) - (D_r(t - P_l) + D_c(t - P_l)) \quad (4)$$

$$\frac{dD(t)}{dt} = E_r D_p(t) + s \cdot f \cdot D(t) \frac{D_p(t)}{N} - E_r D_p(t - P_l) - s \cdot f \cdot D(t - P_l) \frac{D_p(t - P_l)}{N} \quad (5)$$

$$\frac{dD(t)}{dt} = E_r (D_p(t) - D_p(t - P_l)) + \frac{sf}{N} (D(t) D_p(t) - D(t - P_l) D_p(t - P_l)) \quad (6)$$

Кількість потенційних покупців визначимо так:

$$\frac{dD_p(t)}{dt} = -Q(t) + D_f(t) = -(Q(t) - D_f(t)) = -\frac{dD(t)}{dt} \quad (7)$$

$$\frac{dD_p(t)}{dt} = -\frac{dD(t)}{dt} \quad (8)$$

Отже дана динамічна система описується системою із диференціальних (6) та (8). Структура взаємозв'язків між параметрами та змінними моделі подана на рис. 1.

Крім цього існує багато факторів які впливають на життєвий цикл товару. Зокрема необхідно врахувати, що певна частина покупців стає постійними покупцями продукту і тоді вплив реклами та переконань інших споживачів на їхню

відношення є несуттєвим (дана модель розглядає лише позитивний вплив від спілкування для прийняття рішення на користь купівлі). Крім того певна частина населення спробувавши даний продукт, повністю і назавжди відмовляється від споживання даного товару (як через вплив негативних властивостей продукту, так і через появу нових, кращих замінників). Оскільки майже всім продуктам характерне явище старіння, то ця частка населення з часом зростатиме що відповідатиме додатним граничним приростам абсолютної кількості населення, які відмовилися від споживання даного товару. Таким чином, ринок найімовірніше не досягне повного насичення.

Головною метою моделювання життєвого циклу товару є вибір стратегії для максимізації прибутку фірми, тому в модель доцільно ввести витрати на рекламу, собівартість та ціну одиниці продукції для розрахунку показників ефективності відповідних стратегій. Схема взаємозв'язків модифікованої моделі подана на рис. 2. Вона описуватиметься набагато складнішою системою диференціальних рівнянь, яку розв'язувати в кожному конкретному випадку дуже складно. Саме тому дана задача розв'язується за допомогою методів імітаційного моделювання (системної динаміки).

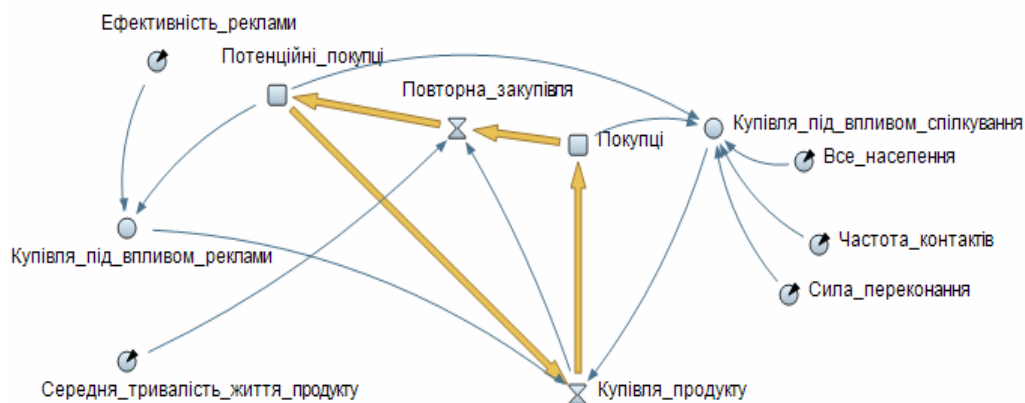


Рис. 1. Схема причинно-наслідкових взаємозв'язків моделі життєвого циклу продукту

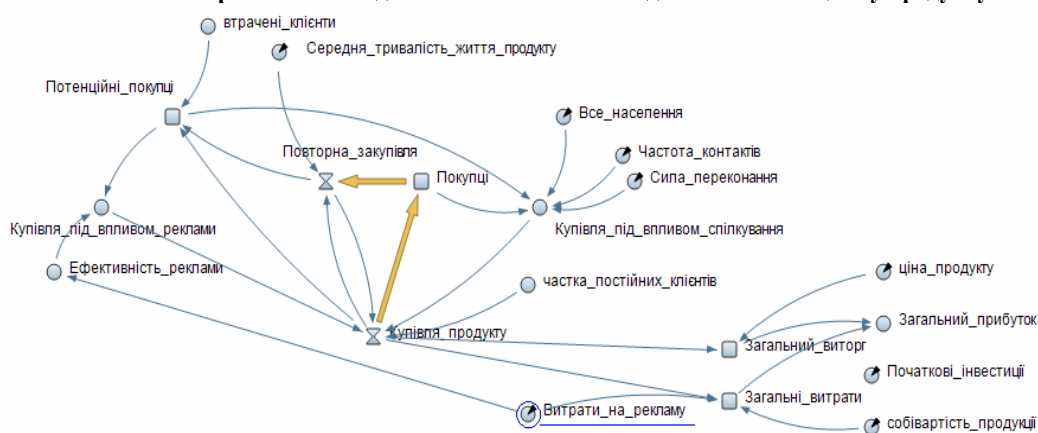


Рис. 2. Схема причинно-наслідкових взаємозв'язків модифікованої моделі життєвого циклу продукту

Обидві моделі реалізовано із використанням пакету AnyLogic – програмного забезпечення для імітаційного моделювання складних систем та процесів. Реалізація моделей дозволила дослідити динаміку змінних, зокрема, інтенсивність придбання продукції, складових потоку придбання, ефективність реклами та рекомендацій інших користувачів тощо, та візуалізувати їх з допомогою анімованих поточкових діаграм. Отримані результати відповідають емпіричним даним, що дозволяє стверджувати, що модель адекватно описує досліджувані процеси.

Примітки:

1. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005 – 400 с.

Ruslan Doroshchuk

Ivan Franko National University of L'viv

SIMULATION MODEL OF THE PRODUCT LIFECYCLE

The product lifecycle simulation model is proposed in the article. This model describes a product diffusion process where the potential customers of the product are influenced into buying by advertisement and other customers through social interactions. The model is realized with AnyLogic and describes empirical processes adequately.

Наталія Дошак

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Реалізація завдання розбудови самодостатньої, високоефективної економіки України потребує стратегічного підходу до формування й використання трудового потенціалу, посилення мотивації для більш продуктивної праці робітників, забезпечення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили та формування ефективного механізму зайнятості. У сучасних умовах підвищення ефективності використання трудового потенціалу потребує глибоких змін у розробці і реалізації кадрової політики на всіх рівнях, і на цій основі – пошуку резервів і чинників економії праці, обґрунтування реальних шляхів активізації людського чинника. Таким чином, очевидно є актуальність цієї теми, оскільки на більшості підприємств України або немає належної системи мотивації працівників, або керівники ведуть неправильну стимуляційну політику. В умовах соціально-економічного розвитку, що склалися в Україні, неефективне використання людських ресурсів,

від діяльності яких значною мірою залежить зростання вітчизняної економіки, підвищення добробуту та якості життя громадян, призводить до зниження продуктивності праці, відсутності відповідного прибутку, скорочення бюджету і ВВП.

Ця проблема постійно перебуває в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед українських необхідно виділити – А. Базиліук, Д. Богиню, І. Боднар, М. Карліна, Т. Кир'ян, А. Колода, Ю. Краснова, В. Лича, О. Рудченка, О. Сологуб, А. Чухіна та ін.; зарубіжних – А. Альберта, І. Белова, М. Бердяєва, Е. Капустіна, Ф. Кейнса, Ф. Кене, К. Маркса, А. Маршалла, А. Маслоу, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Ф. Хайека та інші [1].

Мотивування як основа функцій управління полягає у свідомому й доцільному впливі на трудову поведінку людей. Даний вплив відбувається, головним чином, засобами системи мотивування персоналу. Системи мотивації, які необхідно розробляти, повинні: по-перше, бути багатфакторними; по-друге, мати конкретну спрямованість на групу працівників або на окремого працівника; по-третє, постійно удосконалюватися та доповнюватися; по-четверте, бути значними для організації.

Ширшим поняттям за мотивацію є захоплення працею, а саме переконання працівника у доцільності, змістовності його праці. Мотивація є чинником ефективності праці, але потрібно відмітити, що надто висока мотивація особистості призводить до численних ускладнень в її діяльності. Отже, мотивацію слід оптимізувати [4. ст.117].

В жодній літературі немає єдиного визначення терміну “система мотивування”. Виділимо декілька рис такої системи:

1) система мотивування сприяє як формуванню, так і вирішенню суспільно значущих цілей підприємства і завдяки цьому підтриманню рівноваги між економічними цілями та суспільною відповідальністю підприємства;

2) система мотивування виконує функцію комунікації між власником підприємства та працівниками; мотивування стосується створення та підтримання взаємного порозуміння між підприємством та окремими групами людей або всередині груп;

3) система мотивування має дві сторони: одна стосується рівня диференціації, структури й динаміки витрат на персонал, зокрема заробітної плати, створення систем економічних стимулів до праці; друга пов'язана зі стилем управління, що застосовується керівниками [2. ст.195].

Мотивувати працівника — означає надати йому можливість реалізувати накопичений досвід, професійні навички і життєві цінності, працюючи на благо компанії. Заохочення праці має бути адекватним «інвестованому» вкладу співробітника фірми, причому необхідно витримати розумний баланс між матеріальною і нематеріальною сторонами винагороди. Інакше він втратить зацікавленість до роботи, і його діяльність стане мінусовою для фірми. На жаль, небагато українських компаній з усією відповідальністю відносяться до розробки і впровадження програм підвищення мотивації і кар'єрного росту співробітників [3]. Звернемося до шведського досвіду у сфері зацікавленості співробітників і заохочення їх праці. Так, в компаніях з циклічною структурою (колектив або команда створюється на час виконання якогось завдання) персонал думає сам, як реалізувати свою ідею, а топ-менеджер задає лише напрям роботи і пояснює, що він хоче отримати в результаті, не забуваючи про головне — створення сприятливих умов для роботи колективу. Така організація тримається на трьох «р» — *people, purpose & process* (люди, мета і процес). А ось класична вертикальна структура побудована на трьох «s» — *structure, system & strategy* (структура, система і стратегія). Компанії в країнах СНД працюють за класичним типом, а не циклічним. На сьогодні для багатьох шведських фірм в ієрархії корпоративних цінностей, як і в системі мотивації співробітників, на першому місці стоїть сам колектив, в якому людина працює (для працівника такі «м'які цінності», як дружба, партнерство і колектив мають первинне значення). На другому місці — цікава робота, на третьому — відчуття, що співробітник може контролювати свою діяльність, тобто ніхто не заставляє його працювати; навпаки, він сам піклується про якісне виконання завдання (співробітники зовсім не проти сильного боса, але все таки люблять, коли їм дають проявити ініціативу). І лише на сьомому місці розмір заробітної плати. Більшість шведських топ-менеджерів вважають за необхідне поєднання професійного і особистого життя співробітників. Це виражається в тому, що зараз багато компаній дозволяють персоналу працювати вдома [5].

Отже, для підвищення продуктивності праці, перед керівниками вітчизняних підприємств постає нове складне завдання – максимально зацікавити персонал в реалізації свого фізичного або інтелектуального потенціалу. На сьогодні очевидно, що потрібні нові механізми і інструменти, які б створили могутні стимули для продуктивної, якісної праці максимальної реалізації потенційних здібностей людини.

Примітки:

1. Антончук Д. До питання впливу трудової мотивації на економічний розвиток держави // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 8. – С. 31-35
2. Богиня Д. П. Соціально-трудові відносини в Україні в контексті організації оплати праці та регулювання доходів // Україна: аспекти праці. – 2003. – 412 с.
3. Богиня Д.П. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 3. – С. 3-10.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник. – К. : Вид-во Київського НЕУ, 2002. – 337 с.
5. <http://www.management.com.ua/hrm/hrm216.html>

Natalia Doshak

Ivan Franko National University of L'viv

MOTIVATION OF LABOUR AS BASIS OF FORMING OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE

In this article the basic problems of the effective use of labour potential are considered on Ukraine. The various methods of decision of this problem are analysed, utilizing experience of the European countries.

Зоряна Дошна

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Будь-яке суспільство для забезпечення достатньо комфортного рівня своєї життєдіяльності здійснює безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації, які виконують ту чи іншу місію і діють на засаді певних правил і процедур. Найпростішою формою таких організацій є підприємство. Від моменту свого створення аж до ліквідації воно займається виробничою діяльністю спрямованою на оптимальне використання наявних ресурсів та отримання максимального прибутку від ведення тої чи іншої діяльності. Але на жаль не кожному підприємству вдається здобути бажаних результатів, оскільки значну роль у процесі розвитку та функціонування такої організації як підприємство, відіграє ринкова конкуренція. Саме вона породжує між організаціями різного масштабу боротьбу за “виживання” на ринку. Рано чи

пізно кожна ринкова структура стикається з ризиком залишитися поза увагою споживача, чи бути поглинутою більшою, потужнішою організацією. Саме ця проблема є однією з найактуальніших у наш час. Кожного разу виходячи на ринок, маленька організація ризикує опинитися під керівництвом корпорації чи фірми-монополіста в певній галузі економіки.

За допомогою імітаційного моделювання було побудовано модель системної динаміки, яка описує процес розвитку та функціонування організації з точки зору кількості організацій різного масштабу на ринку. За допомогою диференціальних рівнянь модель можна подати так:

$$\left\{ \begin{array}{l} O = \frac{dk}{dt} + \frac{dK}{dt} \\ \frac{dk}{dt} = ks + ks * b + ks * p \\ \frac{dK}{dt} = Ki + ks * (1 - p) * Spod \\ \frac{dSpod}{dt} = s * ki + j * ki = ki * (s + j) \end{array} \right.$$

де O – кількість усіх організацій – учасників ринкових відносин;

$\frac{dk}{dt}$ – приріст кількості малих організацій в певний період часу;

ks – кількість малих організацій, що вже існують на ринку;

k – кількість малих корпорацій на ринку;

b – ймовірність того, що в процесі свого розвитку організація збанкрутує;

p – ймовірність того, що велика організація поглине малу в процесі її розвитку;

$\frac{dK}{dt}$ – приріст кількості корпорацій в певний період часу;

Ki – кількість корпорацій – учасників ринкових відносин;

$Spod$ – податкова ставка;

s – рентабельність організації, що входить до складу корпорації;

j – частка капіталу, якою володіє організація, що входить до складу корпорації.

В процесі дослідження виявилось, що система є нестійкою. Це свідчить про те, що, будь-які, навіть найменші зміни у внутрішній будові організації чи у її зовнішньому оточенні приводять до зміни системи в цілому. Такі тенденції спостерігаються у реальному житті. На ринку існування організації як конкурентоспроможної структури залежить від її внутрішньої структури, від процесів управління діяльністю. Чималий вплив мають і зовнішні фактори, зокрема боротьба за лідерські позиції на ринку.

Модель процесу розвитку та функціонування організації описує динаміку зміни кількості структур різного масштабу на ринку, вплив різних факторів на розвиток організацій та залежність кількості організацій одна від одної. Модель процесу розвитку та функціонування організації реалізована за допомогою пакету Any Logic, яка дає можливість за допомогою діаграми потоків проаналізувати модель а також наочно відстежити динаміку зміни кількості організацій різного масштабу на ринку за допомогою побудованих графіків та гістограм процесу.

Примітки:

1. Господарський кодекс України від 11.03.2007, Розділ 2 Суб'єкти господарювання
2. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с Any Logic 5.5 / БХВ Петербург, 2005 – 400с.
3. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-математичних системах: Монографія / Вовк В.М. – Львів: Видавничий центр Львівський національний університет імені Івана Франка, 2007 – 587с.

Zoriana Doshna

Ivan Franko National University of L'viv

DESIGN OF PROCESS OF DEVELOPMENT AND FUNCTIONING OF ORGANIZATION

Development and functioning of organization is very difficult process. It usually depends of a structure of organization and market competition. There always is a risk to be take in by other organization. In this work I modeled process of development and functioning of organization with Any Logic. Model consists of six differential equalization. It describes an amount of different organizations and reasons of it's changing.

Богдан Дуда

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ.

Незважаючи на велику кількість наукових праць присвячених валютному регулюванню, теоретична складова державного регулювання валютного ринку не є достатньо досліджена та висвітлена, а отже, потребує подальших теоретичних досліджень для оптимізації практичного регулювання валютного ринку.

У світовій економіці найпоширенішими моделями валютного регулювання є кейнсіанська (неокейнсіанці, нові кейнсіанці та посткейнсіанці) та монеристська. Загальні риси кейнсіанської моделі валютного регулювання проявляються у обстоюванні фіксованих валютних курсів; орієнтування на замкнену економіку; активний вплив центрального банку на формування кон'юнктури валютного ринку. Кейнсіанці центральному банку країни відводили роль надважливого інституту, що формує економічне середовище. Прихильники такого підходу наполягали на активному застосуванні інструментів валютної політики, таких як валютні інтервенції, девальвації та ревальвації. Монетаристи та їх послідовники вважають, що

валютне регулювання має бути орієнтоване на посилення відкритості економік та на участь у світових інтеграційних процесах і засноване на гнучких валютних курсах (які розглядалися, як єдина гарантія свободи зовнішньої торгівлі), що суперечить кейнсіанській моделі. Представники цього підходу вважають, що диспропорції в економічному розвитку країни є результатом помилкових регулюючих заходів держави. Проте світова фінансово-економічна криза, яка безпосередньо зачепила Україну, показала слабкості обох підходів регулювання, і довела, що економікам слід застосування елементи обох моделей в регулюванні валютного ринку.

Для проведення ефективного вивчення державного регулювання валютного ринку насамперед слід чітко визначити сутність державного регулювання валютного ринку, інституційне середовище формування валютного ринку та моделі його регулювання, дослідити складові елементи структури механізму валютного регулювання.

На нашу думку, під державним регулюванням валютного ринку необхідно розуміти систему заходів, що здійснює держава в особі уповноважених нею органів для регулювання відносин між учасниками валютного ринку. Наголосимо на тому, що державне регулювання валютного ринку слід розглядати виключно як систему заходів, а не їх сукупність, оскільки лише за допомогою скоординованих та взаємопов'язаних дій можна досягти запланованого результату. Суть державного регулювання валютного ринку полягає як у створенні «правил гри» на валютному ринку, так і в забезпеченні безперервного нагляду та контролю за відносинами на даному ринку.

Державне регулювання валютного ринку здійснюється за допомогою взаємних дій елементів механізму регулювання. Механізм державного регулювання валютного ринку – це система спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм, методів та інструментів, спрямованих на реалізацію ефективного державного регулювання валютного ринку. Розрізняють такі форми як ринкова та неринкова, валютний нагляд та валютний контроль. Інструментами є девальвації, ревальвації та валютні інтервенції. Механізм державного регулювання валютного ринку має включати одночасне застосування як ринкової форми, суть якої полягає в використанні економічних методів впливу на поведінку суб'єктів валютних відносин, так і неринкову, тобто державну форму, суть якої полягає в певних законодавчих обмеженнях поведінки суб'єктів валютних відносин. Механізм державного регулювання валютного ринку приводиться у дію суб'єктами регулювання, функції яких виконують різноманітні державні інституції: Національний банк України, Верховна рада України, Державна податкова адміністрація, Митні органи, Міністерства фінансів та економіки.

Таким чином, детальний аналіз теорії державного регулювання валютного ринку дозволить виявити недоліки в даній проблематиці, усунути прогалини, зняти суперечності та побудувати теоретичну модель державного регулювання валютного ринку, яка буде найоптимальнішою за даних історичних умов.

Bohdan Duda

Ivan Franko National University of L'viv

IN ESSENCE THE QUESTION OF STATE REGULATION OF FOREIGN EXCHANGE MARKET

Annotation: The determined components of currency regulation. The author presents his own definition of state regulation of foreign exchange market. Defined some institutions that regulate currency and defined mechanism of foreign exchange control

Н. Дуляба, Д. Миколів

Львівська комерційна академія

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вживання підприємства в умовах ринкової конкуренції значною мірою залежить від здатності підтримувати оптимальний рівень собівартості продукції, оскільки саме собівартість продукції є одним з факторів формування прибутку. Між показником собівартості та прибутком існує прямий зв'язок: якщо за відповідний період собівартість підвищилась, то при всіх інших рівних умовах розмір прибутку за цей же період обов'язково зменшиться за рахунок цього фактора на таку ж саму величину. Від рівня собівартості продукції залежить і фінансовий стан підприємства.

Собівартість продукції є важливим показником, який характеризує ефективність діяльності підприємства, оскільки в ньому відображається організаційно-технічний рівень підприємства, продуктивність праці, якість продукції, раціональність використання усіх видів ресурсів. Відтак питання управління собівартістю продукції є надзвичайно важливим в діяльності будь-якого промислового, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Питання розробки методології управління собівартістю в цілому, а також такими важливими функціями управління в цій сфері, як планування, аналіз, контроль, присвячені роботи таких видатних вчених, як В.І.Осіпов, Н.В.Тарасенко, М.Г.Грещак, С.Ф.Покропивний, І.Ю.Бондар, В.І.Пахомов, А.Ф.Алексеево, С.В.Мних та ін. Проте, вітчизняні промислові підприємства досі не використовують новітніх підходів до формування собівартості, орієнтуючись на усталений досвід, який залишився ще з часів радянської планової економіки, що і зумовлює доцільність обґрунтування методів планування собівартості, орієнтованих на вимоги ринку.

При характеристиці планування англійський вчений Акоф підкреслив, що „план – це проект бажаного майбутнього і шляхів його ефективного руху”[1]. Ціллю перспективного планування виступає управління майбутніми операціями, щоб досягнути бажаного результату, в період більше одного року. А короткострокове (поточне) планування, чи складання кошторису, повинне відображати поточні умови і натуральні людські і фінансові ресурси, які є на підприємстві на даний період.

Планування затрат здійснюється шляхом розробки кошторису, які потрібні підприємству для досягнення багатьох цілей. Кошторис не тільки допомагає в плануванні і координації економічної діяльності і інформуванні всіх учасників економічного процесу, але й використовуються як важливий засіб управління і стимулювання. На їх основі можна оцінити ефективність діяльності керівників підприємства.

Керівництво підприємства повинне довести до розробників кошторисів на наступний рік, спеціалістів інформацію про вплив на кошторис політики перспективного планування. Основою розробки всіх кошторисів і інших розділів бізнес-плану є програма збуту продукції. В кожному відділі підприємстві розробляють свій кошторис і надають її для зведення. Всі ці частини об'єднують в узагальнюючий кошторис. Таким чином, на першому етапі розраховується планова собівартість всієї продукції, а потім розраховується собівартість по кожному виду продукції.

В усіх випадках при калькулюванні широко використовують два поняття – нормативні затрати і змінні затрати. Кошторис відноситься до всієї діяльності або операції, а норма дає ту ж інформацію в розрахунку на одиницю продукції. Іншими словами, норма дозволяє дати оцінку затрат на одиницю виробництва, а кошторис – на весь об'єм діяльності. Нормативний метод обліку затрат на одиницю продукції дозволяє виконати детальний аналіз відмінностей в фактичному і плановому кошторисі і забезпечує більш ефективне управління затратами, в тому числі і їх планування.

Процес планування не повинен зупинятися на узгодженні указаних кошторисів. Періодично (щомісячно і щоквартально) планові показники слід порівнювати з фактичними і приймати відповідні міри, для забезпечення запланованих результатів.

Досвід планової роботи промислових підприємств свідчить, що калькулювання собівартості здійснюється на одиницю продукції, а не на одиницю проданої продукції, відсутні дані про ділення витрат на змінні і постійні, при плануванні і аналізі не проводиться аналіз беззбитковості продаж. Якщо підприємство не ділить всі затрати на змінні і постійні, то воно не в стані відповісти на такі важливі питання: яким повинен бути об'єм продаж, щоб окупити всі поточні затрати; який прибуток отримає підприємство при продажі певної кількості виробів; який вплив має на зміну об'єму продаж ціни і кількість проданих виробів.

В процесі планування українські підприємці не оцінюють ефекту операційного важеля, коефіцієнт вкладу на покриття і не оцінюють запас фінансової міцності. Якщо нема інформації про змінні і постійні витрати неможна оцінити, наскільки об'єм продаж близький до точки беззбитковості, який вплив вказує зміна об'єму продаж на прибуток і збиток і наскільки ризиковий бізнес з точки зору підвищення ваги постійних витрат в об'ємі продаж, який склався [2, с.625].

На промислових підприємствах використовуються різні методи обчислення собівартості товарної і окремих видів продукції: нормативний спосіб калькулювання, спосіб сумування затрат, Директ-костинг, Абзорпшен-костинг, спосіб виключення затрат на побічну продукцію, спосіб прямого розрахунку, спосіб пропорційного розподілу затрат і комбінований спосіб калькулювання і ін.

Метою планування собівартості продукції підприємства є визначення мінімального рівня затрат, що забезпечує випуск планового об'єму продукції. Для планових розрахунків собівартості продукції необхідні такі початкові дані: планові об'єми виробництва продукції в натуральному і вартісному виразі; норми витрат матеріальних ресурсів для виробництва продукції; договори на поставку матеріальних ресурсів і продукції, що випускається; норми затрат праці, розрахунки потреби в працівниках, умови оплати їх праці згідно колективних договорів і контрактів; норми амортизаційних відрахувань, податків, відрахувань на соціальні заходи та інші економічні нормативи; плани організаційно-технічних заходів щодо технічного переоснащення і удосконалення організації виробництва, економії матеріальних ресурсів, поліпшення використання праці, по усуненню непродуктивних витрат і втрат.

Завдання планування собівартості продукції: розрахунок вартості ресурсів, необхідних для виробництва продукції і пошук можливості для виконання виробничої програми з якнайменшими витратами; визначення загальної величини витрат на виробництво; обчислення собівартості виробництва кожного виду продукції, яка служить нижньою межею ціни, а також рентабельності виробів, тобто тих даних, без яких неможливе формування виробничої програми; створення основ для налагодження внутрішньовиробничих економічних відносин (підряду, оренди, інших форм оплати і стимулювання праці).

Застосовуються два методи планування собівартості продукції підприємства: факторний і кошторисний. Факторний метод дозволяє розраховувати укрупнено зміну базового рівня затрат на виробництво і реалізацію продукції в розрізі техніко-економічних чинників, що мають вплив на підприємстві. Кошторисно-нормативні розрахунки величини необхідних витрат дозволяють більш повно врахувати конкретні умови діяльності підприємства і точніше визначити величини необхідних витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також більш раціонально організувати внутрішньовиробничі економічні відносини і контроль за витратами.

В той же час факторний метод планування собівартості дозволяє виявити вплив техніко-економічних чинників, управління якими сприяє розширенню можливостей для регулювання затрат на підприємстві на основі глибшого і ширшого вивчення динаміки витрат і прибутку, узгодженості вартісних і натуральних показників плану, резервів і шляхів підвищення ефективності виробництва. На його основі визначається динаміка затрат на одну гривню товарної продукції.

Тому для повнішого виявлення можливостей зниження витрат і збільшення прибутку, а також для глибшого і всебічного аналізу фактичних витрат і причини їх відхилення від розрахункового рівня доцільно поєднувати пофакторний і кошторисно-нормативний методи планових розрахунків собівартості.

Пофакторний метод планування собівартості може також застосовуватися як основний метод передпланового аналізу або як метод укрупнених розрахунків на тривалі тимчасові періоди (наприклад, на рік при поквартальних кошторисно-нормативних розрахунках).

Директ-костинг представляє собою метод калькулювання собівартості продукції, який заснований на розділенні всіх затрат на постійні і змінні, з віднесенням постійних на реалізацію продукції. Прихильники даного методу вважають, що постійні виробничі витрати – це затрати, пов'язані із здатністю виробляти, а не з випуском одиниці конкретної продукції. Тому їх враховують як періодичні затрати і зразу списують на реалізовану продукцію. Незалежно від облікової політики на підприємстві цей метод необхідний в управлінському обліку. Його зміст передбачає: облік конкретних виробничих затрат; відносити постійні витрати всією сумою на фінансовий результат і не розносити їх по видах продукції; розподіл затрат на постійні і змінні, що дає можливість проводити аналіз беззбитково; використання більш гнучкого ціноутворення, що дозволяє збільшити конкурентоспроможність продукції і зменшує можливість „осідання” продукції на складі; можливість визначення прибутку, яку приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції, планування цін і знижок на певний об'єм продаж; оцінку запасів готової продукції на складі тільки по змінних затратах.

Абзорпшен-костинг представляє собою метод калькулювання собівартості продукції з розподілом всіх затрат між реалізованою продукцією і залишками продукції на складі. Цей метод називають методом повного розподілення або поглинання затрат. При використанні цього методу можна регулювати величину звітного прибутку, змінюючи графік виробництва або величину базового об'єму виробництва, взятого для розрахунку коефіцієнта розподілення постійних загальновиробничих витрат. Цей метод відносно часто застосовується на українських підприємствах. При його використанні витрати в процесі розрахунку повної собівартості (запаси готової продукції також оцінюються за повною собівартістю) ділять на прямі і опосередковані.

Даний метод в іноземних країнах вважається засобом, за допомогою якого змішують витрати на виробництва конкретного виду продукції і витрати самого підприємства. Якщо великі підприємства скорочують об'єм продаж, то при калькулюванні даним методом, собівартість продукції стає вищою.

Приведені положення свідчать, що підприємствам необхідно ретельно продумати, який метод обліку витрат і їх калькулювання необхідно використовувати.

Примітки:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации/ Р. Акофф. – М: Прогресс, 1985. – 327с.
2. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ К.А. Раицкий. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 693 с.

Dulyaba Natalia, Mikoliv Dmytro
Lviv commercial academy

METHODICAL PRINCIPLES OF PLANNING OF UNIT OF PRODUCTION ENTERPRISES COST

In the article certainly planning place in providing of efficiency of economic activity of production enterprises, especially planning of prime price. The methods of planning, their advantage, and failings are resulted for application in practical activity of domestic industrial enterprises.

Ірина Дутчак

Львівський національний університет імені Івана Франка

УМОВИ КОРИСТУВАННЯ НУЛЬОВОЮ СТАВКОЮ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Динамічне проведення економічних реформ стає характерною особливістю роботи керівництва нашої держави. Напрацювання та прийняття Податкового кодексу України [1] спричинило внесення змін у звичні правила роботи суб'єктів малого підприємництва. Роз'яснення порядку застосування підприємствами – платниками податку на прибуток ставки 0 % викликає багато запитань, при цьому особливої уваги вимагають умови переходу підприємств платників єдиного податку, що перебували на спрощеній системі оподаткування, обліку і звітності, на сплату податку на прибуток підприємств за нульовою ставкою.

З метою внесення ясності у роботу суб'єктів господарювання та можливостей переходу на користування нульовою ставкою з податку на прибуток підприємств Державна податкова адміністрація України опублікувала Лист від 09.02.11 р. №2768/6/15-0315 «Про дотримання платниками податку на прибуток умов для користування нульовою ставкою з податку на прибуток» [2]. У матеріалах цього нормативного акту вказано два важливих критерії, яких необхідно дотримуватись підприємствам для користування нульовою ставкою з податку на прибуток підприємств: 1) обсяг річної виручки, 2) рівні зарплати працівників.

По-перше, річний обсяг доходу підприємства не повинен перевищувати 3 млн. грн. Ситуація з податком на прибуток у 2011 році проблемна і неоднозначна. Наприклад, спірним є питання: за який період (увесь 2011 рік чи другий-четвертий квартали 2011 роки) обсяг доходу підприємство не повинен перевищити 3 млн. грн. На думку ДПАУ, підприємства мають орієнтуватися на період другий-четвертий квартали 2011 року. Пояснення цього центрального податкового відомства вбачає в тому, що згідно зі ст. 33 Податкового кодексу України, податковим періодом визнається встановлений Кодексом період часу, з урахуванням якого відбуваються обчислення і сплата окремих видів податків та зборів [1]. Податковий період може складатися з декількох звітних періодів. Базовий податковий (звітний) період – період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) і сплачувати до бюджету суми податків та зборів, крім випадків, передбачених Кодексом, коли контролюючий орган має самостійно визначити суму зобов'язання платника податку. Розділ III ПКУ, що встановлює нові правила обкладення податком на прибуток, набрав чинності з 1 квітня 2011 року. Відповідно п. 2 підрозділу 4 розділу XX ПКУ встановлено особливі правила подання декларації з податку на прибуток у 2011 році. Так, з дати набуття чинності розділом III ПКУ (тобто із 01.04.2011 р.) платники податку на прибуток підприємств складають наростаючим підсумком і подають декларацію з податку на прибуток за такі звітні податкові періоди: другий квартал, другий та третій квартали і другий-четвертий квартали 2011 року. Виходячи з цього ДПАУ доходить висновку, що і тримільйонна межа не повинна бути перевищена не за весь 2011 рік, а тільки за другий-четвертий квартали цього року. Наведена позиція ДПАУ вигідніша для підприємств.

Однак, правильнішим у цьому випадку було б орієнтуватися на весь 2011 рік, оскільки згідно з основними вимогами «податкових канікул», викладених у п. 154.6 ПКУ, право сплачувати податок на прибуток за ставкою 0 % мають підприємства, в яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень [1]. Звітний податковий період з податку на прибуток становить квартал, півріччя, три квартали та рік. Просто у зв'язку з набуттям чинності розділом III ПКУ не з початку 2011 року податкові декларації в цьому році приписано подавати за специфічні періоди. Однак, за I квартал 2011 року платники обчислюють податок на прибуток і сплачують його (нехай і за старими правилами), тому говорити, що цей період не є звітним податковим, не можна. У зв'язку з цим ми вважаємо, що дохід, отриманий у I кварталі 2011 року, має враховуватися у 3-мільйонній межі за 2011 рік. Цей підхід є більш послідовним і з позиції того, що під час переходу колишніх платників єдиного податку на податок на прибуток за нульовою ставкою I квартал 2011 року не ігнорується. Для таких підприємств чітко визначено, що вони можуть перейти на нульову ставку, якщо їх дохід за 2010 календарний рік не перевищує 1 млн. грн. Згідно трактування ДПАУ 3-мільйонна межа не повинна бути перевищена за період другий-четвертий квартали 2011 року. Таким чином, якщо у I кварталі 2011 року такі підприємства отримують дохід у 10 млн. грн., то вони не втратять права роботи на нульовій ставці. А це не відповідає загальній концепції «податкових канікул».

Для вибору нульової ставки щодо платників єдиного податку, які не перейшли на загальну систему оподаткування з 1 січня 2011 року, а зробили це тільки з 1 квітня, на думку ДПАУ, мають застосовуватися критерії, установлені пп. «б» п. 154.6 ПКУ (тобто для діючих підприємств, а не для колишніх платників єдиного податку). Таку думку викладено в інтернет-конференції Департаменту адміністрування податку на прибуток та інших податків і зборів (ресурсних платежів) «Особливості подання звітності з податку на прибуток у 2011 році».

По-друге, зарплата працівників має бути не менше двох мінімальних заробітних плат (МЗП). У листі [2] ДПАУ зазначає, що підприємство зобов'язане нараховувати зарплату штатним працівникам у розмірі не меншому, ніж дві МЗП. Таким чином, сума нарахованої зарплати кожному окремому працівнику, а не середня зарплата по підприємству, на думку ДПАУ, має бути не менше встановленої межі. Однак, у листі [2] ідеться про вимогу до зарплати тільки штатних працівників. Насправді, встановленої межі щодо зарплати потрібно дотримуватись стосовно всіх працівників, які перебувають у трудових відносинах з підприємством, що переходить на користування нульовою ставкою з податку на прибуток підприємств. Це означає, що сума нарахованої зарплати позаштатним сумісникам також має бути не менше двох мінімальних заробітних плат.

Отже, систематичне і послідовне дотримання правил оподаткування та обліку, які забезпечують виконання норм податкового законодавства, дозволяє втілювати в життя заплановані економічні реформи. Оцінку наслідків та економічного ефекту від ліквідації спрощеної системи оподаткування юридичних осіб у масштабах економіки держави в цілому буде можливо здійснити лише за наслідками завершення поточного фінансового року.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI, який набрав чинності з 01.01.2011р.

2. Лист Державної податкової адміністрації України від 09.02.2011р. №2768/6/15-0315 «Про дотримання платниками податку на прибуток умов для користування нульовою ставкою з податку на прибуток».

Iryna Dytchak

Ivan Franko National University of L'viv

THE CONDITIONS OF ZERO WITHHOLDING TAX RATE FOR EXCESS PROFIT TAXPAYERS

From the first of April 2011 the excess profit taxpayers in Ukraine received an opportunity to use zero withholding tax rate under the execution of two conditions: the volume of sales and the employees salary level.

Key words: excess profit taxpayers, taxable income, withholding tax rate.

Н. Фаюра, С. Дьяконова

Вінницький національний аграрний університет

РОЗВИТОК ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Господарювання підприємств у період економічної кризи стало досить жорстким адже потрібно постійно знижувати витрат на виробництво, освоєння нову техніку та технологій, підвищувати якість та конкурентоспроможності продукції. Однак, багато суб'єктів господарської діяльності неспроможні виконати поставлені вимоги, оскільки змушені експлуатувати фізично спрацьовані та морально застарілі основні фонди, застосовувати віджилі енерго- та матеріаломісткі технології. Тому пошук якісно нових методів оновлення матеріальної бази підприємств є одним із найперших завдань. Одним із таких найефективніших і сучасних методів може стати лізинг.

Питаннями аналізу лізингових операцій висвітлено у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних науковців: Н.Внукової, Г. Холодного, В. Газмана, Н.Слов'янської, В. Горемікіна та інших. Проблему лізингу в Україні також вирішує Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Незважаючи на всі позитивні моменти лізингової діяльності в Україні економічна криза завдала значного удару, а також призупинила розвиток даної діяльності. Тому в даній роботі ми висвітлимо сучасний стан лізингової діяльності в Україні.

Лізинг є ефективним фінансовим інструментом для оновлення матеріально-технічної бази підприємства, який поєднує у собі елементи оренди та кредиту, лізинг має низку переваг над традиційними формами кредитування, а саме: можливість використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат; лізинг дає змогу підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоотримувача; лізингові платежі в повному обсязі відносять на собівартість продукції (робіт, послуг) і відповідно знижують оподатковуваний прибуток; лізинг доступний малим і середнім підприємствам, тоді як отримання банківських кредитів для них проблематичне. Ринок лізингових послуг в Україні дещо поживався останнім часом, а саме збільшилась кількість лізингових компаній і значно розширився портфель лізингових угод. Проте, через кризові явища на фінансових ринках і в економіці загалом, погіршення доступу до кредитних ресурсів (що є основним джерелом фінансування лізингових операцій), падіння платоспроможності підприємств, призупинення інвестиційних проектів, у 2008-2010 рр. Спостережено спад темпів росту лізингового ринку, що зображено на рис. 1.

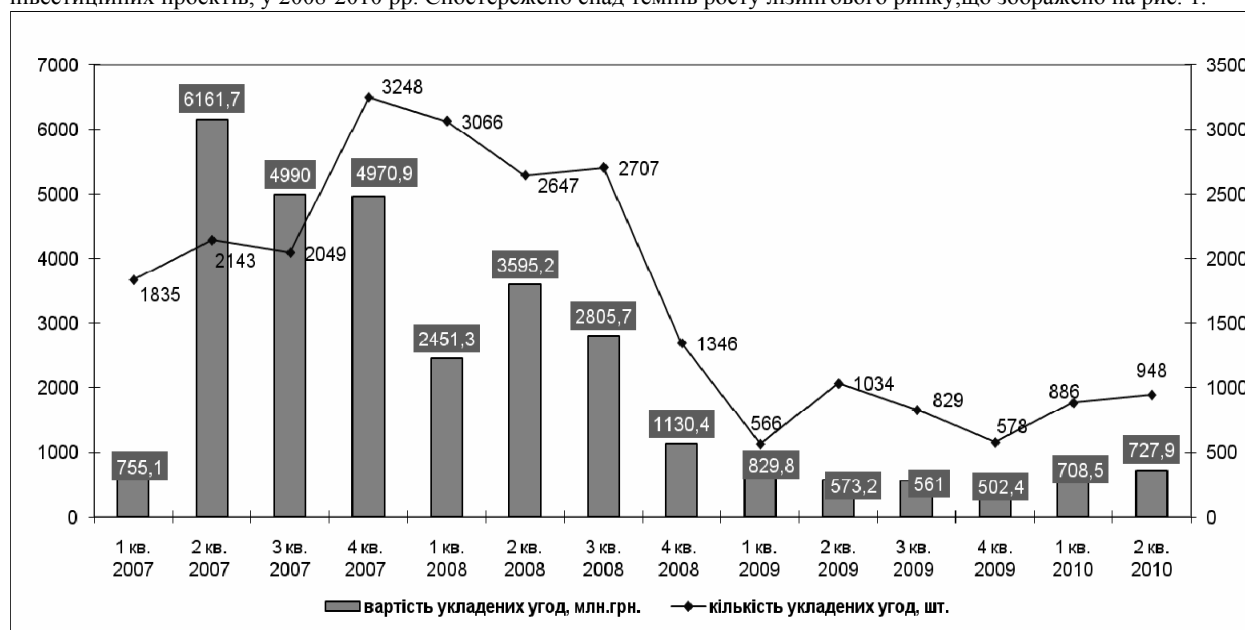


Рис. 1. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально 2007-2010 рр.

Динаміка вартості та кількості укладених лізингових угод в Україні яскраво демонструє вплив економічної кризи в другій половині починаючи з 2008 р. і до кінця 2009 р., котрий практично нівелював тривалий період позитивних тенденцій у цій сфері. Та по при все ми бачимо, що у 2010 простежується тенденція до збільшення кількості лізингових послуг. Лізингові послуги також залишаються малодоступними або недоступними для малого та середнього бізнесу, про що свідчить динаміка середньої вартості укладеної угоди в Україні.

Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2 квартал 2010 року зменшилась на 86 (8%) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склала 948 договорів.

У вартісному вираженні обсяг укладених договорів збільшився у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 154,7 млн. грн (21%) і склав 727,9 млн. грн.

Вартість діючих договорів фінансового лізингу станом на кінець 2 кварталу 2010 р. зменшилась на 0,2 млрд. грн. (0,7%) у порівнянні з кінцем 2 кварталу 2009 р. і становить 28,4 млрд. грн.

Середня вартість діючої угоди станом на кінець 2 кварталу 2010 р. зменшилась на 0,11 млн. грн. (7%) і становить приблизно 1,38 млн. грн. кількісному вираженні обсяг діючих договорів на кінець періоду становить 20627 угод;

У 2010 у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року спостерігається зростання на 7,82% питомої ваги договорів строком від 5 до 10 років, та зменшення на 9,47% питомої ваги договорів строком від 2 до 5 років; також збільшилась на 1,07% питома вага короткострокових (до 2 років) договорів, а довгострокових (більше 10 років) договорів стало більше на 0,58%.

Це може бути зумовлено такими чинниками: прогнози щодо знецінення національної валюти роблять привабливішими довготермінові угоди; низька платоспроможність підприємств в умовах фінансової кризи, з одного боку, та значно менші суми лізингових платежів у довготермінових угодах, з іншого.

Серед договорів фінансового лізингу, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (61,06%), сільського господарства (12,11%), будівництва (9,44%) та сфері послуг (4,5%); при цьому питома вага транспорту зросла на 8,99%, а питома вага будівництва, сільського господарства і сфери послуг зменшилась відповідно на 3,8%, 0,38% і 4,2%. рис.2.

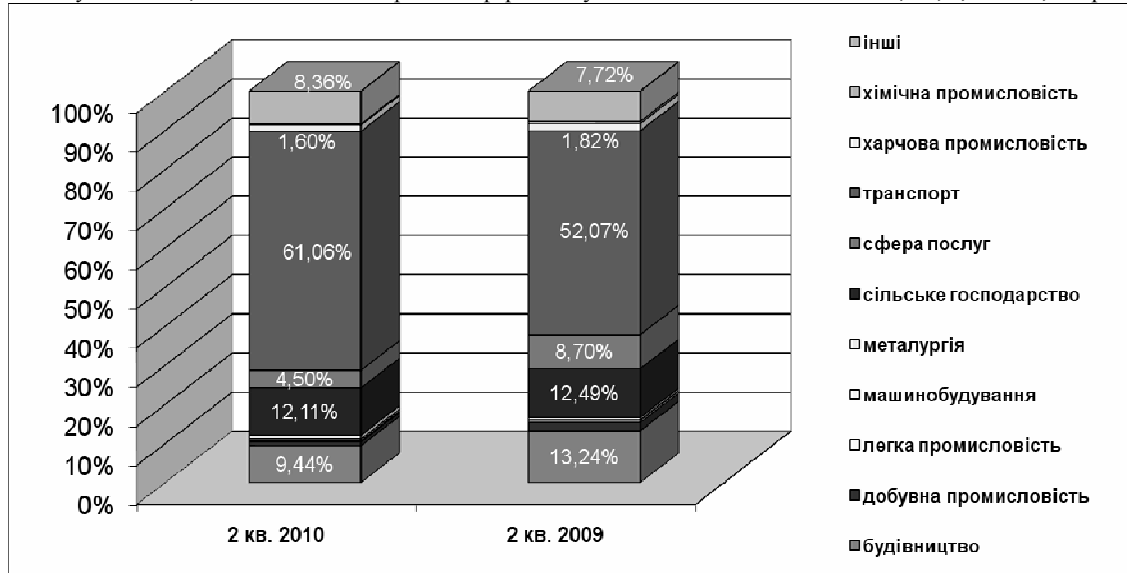


Рис.2. Розподіл договорів фінансового лізингу за галузями

Отже в Україні спостерігається тенденція до розвитку лізингових послуг, але ним користуються здебільшого великі підприємства, а середнім і малим вони все ще мало доступні через високу вартість. Статистичні показники також свідчать, що за останні роки зменшилась кількість укладених лізингових угод, що спричинена економічною кризою в суспільстві. У структурі лізингового портфеля домінують транспорт, виробниче обладнання, сільськогосподарська техніка, комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання.

Примітки:

1. Газман В. Аритмія лізингового ринку /В. Газман// Вопросы економіки, 2010. т. №3-с. 97-109
2. Перетятко Ю. М. Генезис фінансового лізингу в Україні / Ю. М. Перетятко// АгроСвіт, 2010 т. №3.-с. 40-44
3. <http://www.leasing.org.ua>

Fayura Natalia, Diakonov Svitlana
Vinnitsa National Agrarian University

THE DEVELOPMENT OF LEASING ACTIVITIES IN THE CRISIS

Antotatsiya: The article deals with the development of leasing as the main tool of renewal of logistics, in the crisis.

Ірина Дяк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Внутрішньогосподарський контроль фактично здійснюється на кожному підприємстві, однак нормативною базою підприємницької діяльності в Україні не передбачено визначення як самого внутрішньогосподарського контролю, так і відповідних його елементів. Аналіз наукової літератури дає право стверджувати, що питання функціонування внутрішньогосподарського контролю досить актуальне. Зокрема цій проблемі присвячені праці Бутинця Ф.Ф., Виговської Н.Г., Дікань Л.В., Калюги Є.В., Рудницького В.С., Смержанюк Т.П., Шевчука В.О. та інших. Однак деякі питання його функціонування у сільськогосподарських підприємствах є невирішеними, зокрема неоднозначною є система контролю.

Як зазначає Калюга Є., внутрішньогосподарський контроль представляє собою перевірку відповідності діяльності підприємства поставленим завданням. Необхідність у ньому зумовлюється тим, що вищі органи управління безпосередньо не займаються контролем повсякденної діяльності. Зважаючи на це, йому потрібна інформація про діяльність нижчих рівнів управління або підтвердження достовірності звітів нижчих рівнів [2].

Смержанюк Т.П., Шрам Т.В., Труш В.Є. розглядають внутрішньогосподарський контроль як систематичне спостереження і перевірку процесу виробництва з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів. Суть його полягає в усвідомленій і планомірній дії системи, яка впливає на підзвітні і підконтрольні ланки для реалізації основної мети - забезпечення високої ефективності виробництва при найменших затратах, повна збереженість майна, профілактика безгосподарності і розкрадань, виховання в працівників бережливості [3].

Таким чином, внутрішньогосподарський контроль сільськогосподарського підприємства можна характеризувати як систему, що функціонує «внутрі» господарства та як функцію управління, яку виконують відповідні відділи, служби чи окремі особи відповідно до покладених на них службових обов'язків: агрономічна, зооветеринарна, інженерна служби, економічний відділ та економіст, управлінський персонал, головний бухгалтер та обліковий персонал, матеріально-відповідальні особи тощо.

Сутність системи контролю можна характеризувати як сукупність взаємопов'язаних елементів, що спрямовані на досягнення запланованих цілей. Елементами системи контролю сільськогосподарського підприємства є: суб'єкти контролю; предмет та об'єкти контролю; методи, процедури та форми контролю; сукупність економічної інформації; засоби обробки інформації.

Дослідження діючої системи внутрішньогосподарського контролю сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що основним її недоліком на сучасному етапі є наступний характер контролю. Тобто такий контроль, здійснюється після завершення господарських операцій, проводиться в основному інвентаризаційною комісією, має за мету визначити відхилення фактичних показників від запланованих параметрів.

З метою підвищення ефективності контролю Є. Калюга пропонує внутрішній контроль здійснювати у двох напрямках: з боку керівників і фахівців відділів і служб; з боку працівників бухгалтерії.

З пропозицій автора випливає, що система внутрішнього контролю включає в себе адміністративний контроль та бухгалтерський контроль [2].

Контрольні повноваження окремих працівників частково описані В. Дерієм.

Керівники відділів повинні здійснювати контроль та перевірку форм внутрішньої звітності, стежити за ходом виконання прийнятих управлінських рішень, роботою підлеглих, звітувати перед вищим керівництвом за внесок у формування фінансових результатів. Бригадири й ланкові повинні контролювати вихід працівників на роботу, якість та обсяг проведених та отриманих робіт від допоміжних підрозділів підприємства чи сторонніх організацій, рух запасів, обсяг виробленої продукції тощо в межах своїх повноважень.

Старший агроном та гідротехнік повинні контролювати плани розвитку рослинництва, своєчасність та якість виконання усіх сільськогосподарських робіт на підприємстві, доцільність понесених витрат на збір, зберігання, переробку та транспортування продукції.

Головний інженер повинен здійснювати контроль за станом і фінансуванням служби охорони праці підприємства, функціонуванням служб основного, промислового та допоміжного виробництва.

Завідуючий складом (комірник) має контролювати безперерійність постачання запасів, витрати на їх придбання та зберігання, ефективне використання запасів, а також своєчасність відвантаження й правильність документального оформлення реалізації продукції, скорочення витрат на збут.

Безпосередні працівники різних структурних підрозділів підприємства зобов'язані здійснювати самоконтроль результатів своєї роботи.

Облікова інформація щодо витрат і доходів центрів відповідальності своєчасно та в повному обсязі повинна надходити до бухгалтерії підприємства. На бухгалтера та економіста при здійсненні внутрішнього контролю повинні покладатися обов'язки щодо обліку фактичних і нормативних витрат, відхилень від норм і зміни норм, що забезпечить оперативність визначення фінансових результатів [1].

Ряд авторів у системі внутрішньогосподарського контролю виділяють внутрішній аудит та громадський контроль, що варто взяти до уваги.

Внутрішній аудит аграрного підприємства можна характеризувати як складову системи внутрішньогосподарського контролю, так і як форму здійснюваного контролю. Він ґрунтується на спостереженні та експертній оцінці системи управління (в тому числі і системи контролю підприємства) з метою обґрунтування та прийняття ефективних поточних та стратегічних управлінських рішень.

Громадський контроль - це той, який здійснює функціонує на підприємстві профспілкова організація. Складовою даного контролю може також бути створена на підприємстві незалежна служба внутрішнього контролю (НСВК), яка б відповідала на вимоги управління так і власників [3].

Підсумовуючи вище сказане, слід відзначити, що в сучасних умовах господарювання внутрішньогосподарський контроль сільськогосподарських підприємств є важливою функцією управління, яка забезпечує виявлення відхилень від заданих параметрів і попередження помилок та ризиків, а також підвищення ефективності господарської роботи та системи управління суб'єкта господарювання. Як система внутрішньогосподарський контроль проявляється через його риси: комплексність, функціональність та систематичність. При цьому система внутрішньогосподарського контролю кожного сільськогосподарського підприємства буде мати свою організаційну структуру, залежно від специфіки та мети його діяльності.

Примітки

1. Дікань Л.В. Внутрішньогосподарський контроль. Конспект лекцій / Л.В. Дікань, Н.М. Шульга. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. - 60 с.
2. Калюга Є. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення / Калюга Є. - Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. Випуск 6. Тернопіль. ТНЕУ, 2010. - 543 с. (С. 357)
3. Смержанюк Т.П. Внутрішній контроль в процесі управління виробництвом: навч. посібн. / Смержанюк Т.П., Шрам Т.В., Труш В.Є. - К, 2009. - 284 с. (С. 131)

Ірина Дячок

Львівський національний університет імені Івана Франка

БЕНЧМАРКІНГ МІСТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Сьогодні вплив розвитку міст на ефективність функціонування економіки країни в цілому стає все більш визначальним, адже вони є центрами економічного, політичного та культурного життя суспільства. Також конкурентоспроможність держави на міжнародному рівні прямо залежить від рівня конкурентоспроможності її окремих регіонів.

За умов адміністративно-командної системи міста функціонували відповідно до визначених планів та прямих вказівок центральної влади, не приймаючи самостійних рішень. Після здобуття незалежності в Україні розпочалася децентралізація державного та регіонального управління. Перебудова суспільства на демократичних засадах зумовила зміну ролі й статусу міст, що стали на шлях самостійного розвитку. Органи місцевого самоврядування повинні здійснити корінні зміни практично у кожній сфері суспільного життя, що потребує тривалого часу та прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

Проведення таких заходів вимагає відповідних інвестиційних ресурсів, ефективне залучення яких є запорукою економічного зростання. Тому одним із найважливіших завдань на найближчу перспективу є пошук новітніх методів та дієвих інструментів покращення інвестиційної діяльності на місцевому рівні.

Так, у сучасних розвинутих країнах використовується бенчмаркінг як інструмент залучення передового досвіду не лише для розвитку підприємств, але й міст, регіонів та країн у цілому. Відповідно, різновидом даного методу є бенчмаркінг міст. Це поняття є одним із найновіших, а тому – недостатньо опрацьованим у науковій літературі. Науковці виокремлюють лише термін “регіонального бенчмаркінгу”. Із практичної точки зору, сутність бенчмаркінгу міст як підвиду регіонального бенчмаркінгу полягає в систематичному пошуку найкращої практики міських органів влади та її застосуванні для власних цілей економічного розвитку. Таким чином, із метою підвищення конкурентоспроможності міста доцільно використовувати даний підхід у реалізації інвестиційної та соціально-економічної політики.

Найбільш узагальнено процес проведення бенчмаркінгу міста можна подати у такій послідовності:

- 1) пошук та вибір міст-аналогів для вивчення досвіду;
- 2) визначення ключових сфер дослідження та критеріїв оцінки;
- 3) відбір міст із найкращими показниками та вибір міста-еталона (важливо, чи володіє воно знаннями та досвідом, які корисні для нашого міста, і чи підходить для двостороннього бенчмаркінгу);
- 4) оцінка власних показників діяльності та досягнень у порівнюваній сфері;
- 5) безпосереднє вивчення практики обраного міста-еталону (основними джерелами інформації при цьому можуть бути: матеріали органів статистики, офіційних сайтів міст, місцевих органів влади, матеріали конференцій, виставок, консалтингових компаній, різноманітні Інтернет-ресурси тощо);
- 6) аналіз інформації, оформлення звітів, підготовка висновків (систематизація одержаної інформації, визначення сильних сторін та передових знань міста-еталону, нові ідеї та можливість їх втілення у власній практиці);
- 7) розробка плану розвитку свого міста з урахуванням вивченого досвіду (цілі, бюджет, можливі спільні проекти, оцінка вигід та ризиків);
- 8) реалізація плану (за рішенням органів міської влади);
- 9) підтримка обраної практики та пошук нових сфер для дослідження шляхом бенчмаркінгу.

Очевидними перевагами застосування даного методу є налагодження зв'язків із існуючими та новими містами-партнерами, можливість впровадження спільних проектів та підвищення рівня конкурентоспроможності. При цьому можуть виникнути проблеми, пов'язані з пошуком висококваліфікованого персоналу для проведення аналізу, доступом до необхідної інформації, труднощами при перенесенні зарубіжного досвіду на українську практику.

Для повноцінного та ефективного проведення аналізу доцільно створити окремий сектор у структурі міської влади, який би відповідав за систематичне проведення бенчмаркінгу та надавав необхідну інформацію міській владі для прийняття стратегічних рішень.

Сьогодні особливо актуальним є застосування методики бенчмаркінгу для м. Львова. В умовах посилення міжнародної конкуренції потрібно орієнтуватись не лише на власні можливості, а й передовий досвід зарубіжних країн. Із цією метою м. Львів спільно з міжнародною консалтинговою компанією “Monitor Group” розробив стратегію економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. За співпраці Фонду “Ефективне управління”, “Monitor Group” та Львівської міської ради було обрано 15 ключових економічних кластерів у м. Львові, з яких основними визначено кластери туризму та IT-послуг [4]. Реалізація даної стратегії сприятиме позиціонуванню м. Львова як міжнародного центру туризму й бізнес-послуг та підвищить рівень його конкурентоспроможності.

Для визначення перспективних напрямів та механізмів залучення інвестицій з урахуванням місцевих особливостей доцільно здійснити бенчмаркінг м. Львова з такими містами як Сочі, Краків та Відень за наступними ключовими сферами:

- проведення крупномасштабних заходів (м. Сочі);
- якісна побудова туризму (м. Краків);
- розвиток архітектури та збереження культурної спадщини (м. Відень).

У рамках підготовки м. Львова до Євро-2012 досить актуально ознайомитися з досвідом проведення подібного заходу у м. Сочі – зимової Олімпіади-2014. Підготовка до цієї події значно покращила інвестиційну привабливість м. Сочі, забезпечила швидкі темпи залучення інвестицій у розбудову інфраструктури міста та зумовила зростання кількості туристів. Про це, зокрема, свідчать такі дані: обсяг інвестицій в основний капітал за 2008-2009 рр. збільшився приблизно у 2 рази (з \$1,19 млрд. до \$2,03 млрд.) [6], за 2006-2009 рр. кількість готелів підвищилась на 62 % (з 4410 до 7172), за 2005-2009 рр. чисельність туристів зросла на 55,6 % (з 3,08 млн. до 4,8 млн. чол.). Вже сьогодні влада цього міста розробляє стратегію розвитку Сочі після Олімпійських ігор, спрямовану на пошук максимально ефективних шляхів використання об'єктів, збудованих до проведення Олімпіади. Залучення досвіду та співпраця з м. Сочі повинно стати одним із найважливіших завдань Львівської міської ради у перспективі, оскільки м. Львів має великі можливості отримання права на проведення зимової Олімпіади 2022 [5].

За часи існування України як незалежної держави одним із найстабільніших міст-партнерів Львова стало м. Краків. Актуальним є залучення його досвіду у сфері промоції туристичної галузі, що бурхливо розвивається (щорічна чисельність туристів сягає 10 млн. чол.). Цікавим є вивчення практики ділового туризму у м. Кракові. За словами Польської туристичної організації, якщо потрібно провести у Польщі конференцію чи іншу ділову зустріч, закордонні бізнесмени наполягають, щоб це відбулося саме в Кракові. Як зазначає влада міста, між особистим задоволенням західних менеджерів від відвідин Кракова та припливом інвестицій існує прямий зв'язок. Бізнесмени-туристи, приїжджаючи до Кракова, захоплюються містом і вирішують інвестувати тут у новітні технології чи туризм [1].

Невід'ємною складовою будь-якого міста є його архітектура. Для м. Львова це питання є особливо актуальним (центральна його частина була внесена до “Списку світової культурної спадщини” ЮНЕСКО ще 4 грудня 1998 р.). Таким чином, пошук шляхів ефективної політики містобудування тут потребує особливої уваги [2]. Саме у даному напрямі незаперечним еталонем для м. Львова є м. Відень, який не випадково називають “архітектурною перлиною” Європи. Тут гармонійно поєдналися елементи сучасної архітектури із багатовіковою історичною спадщиною завдяки дотриманню принципу “історичного ландшафту” (підтримка міського розвитку та ландшафту з урахуванням унікальних особливостей історичних споруд) [3]. Більше того, м. Відень славиться високою майстерністю у веденні ресторанного бізнесу та здійсненні різноманітних культурних заходів. Неповторна історично-культурна спадщина, вишуканість віденських кав'ярень та ресторанів із року в рік приваблює все більшу кількість туристів та є одним із найсприятливіших факторів для припливу інвестицій.

Отже, враховуючи сучасні темпи прискорення наукового прогресу та економічного розвитку в зарубіжних країнах, посилення міжнародної конкуренції, процес проведення бенчмаркінгу не повинен бути одноразовим. Мінливість зовнішнього середовища вимагає здійснювати постійний моніторинг тих сфер, які потребують особливої уваги, та за необхідності проводити бенчмаркінг із новими містами-партнерами.

Таким чином, застосування методики бенчмаркінгу в ключових сферах м. Львова сприятиме: покращенню інвестиційної привабливості; досягненню високого рівня економічного та культурного розвитку; підвищенню його загальнодержавного значення; покращенню іміджу міста на міжнародному рівні; підвищенню рівня його конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

Примітки:

1. Логінов Я. Краківський феномен. Чи повторять польський успіх Львів, Київ та Одеса, ставши наймоднішими містами світу // Дзеркало тижня. – 2007. – №6.
2. Львів // http://www.transkultura.stalowawola.pl/ua_lviv.php.
3. “Львів-Відень: спадщина ЮНЕСКО” – погляд зсередини // <http://h.ua/story/137487/>.
4. Михайлів Ю. Стратегія економічного розвитку // <http://www.city-adm.lviv.ua/adm/projects/department-of-economic-policy/649-strategija-jekonomichnogo-rozvitku>.
5. Сочи-2014: ставка на ефективність // <http://sochi2014.com/sochi-live/press/publications/38060/>.
6. <http://www.krsdstat.ru>.

Iryna Dyachok

Ivan Franko National University of L'viv

BENCHMARKING OF CITIES AS AN INSTRUMENT OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The features of application of benchmarking for the improvement of investment attractiveness and increase of competitiveness of the cities are considered, also possibilities of the using of this method in Lviv are determined.

Олена Дячук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ КАНІКУЛ

Вагомою основою розвинених економік є мале та середнє підприємництво. Для прикладу можна використати Європейський Союз. Тут малі та середні підприємства становлять приблизно 99% усіх підприємств. Вони забезпечують роботою 65 млн. громадян (наприклад, у Німеччині у цій сфері задіяні 68,3% всіх працівників). Завдяки постійному інноваційному вдосконаленню, малий та середній бізнес дає певний стимул для розвитку ринкової економіки. Тому держава повинна сприяти їхньому розвитку і будь-якими способами їх підтримувати.

Що стосується України, то тут малий та середній бізнес знаходиться у жахливому становищі. Це зумовлено тим, що вітчизняна ринкова економіка почала формуватись не так давно. Дії державної влади щодо сприяння розвитку економіки є недосконалыми і сповненими невдач. Як свідчить оцінка експертів, 2011 рік стане для багатьох малих підприємств останнім роком їхньої діяльності. Це зумовлено затвердженням і прийняттям з 1 січня 2011 року Податкового кодексу України [1] (далі - ПКУ). Цей документ приніс багато незадоволення серед вітчизняних підприємців. Однак, уже з 1 квітня цього ж року було внесено певні зміни до згаданого документа. Зокрема, позитивними моментами є зменшення до 2016 року ставки податку на прибуток та введення податкових канікул для суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Звільнення від оподаткування певних суб'єктів малого бізнесу повинне було б дати певний поштовх до розширення і покращення ефективної діяльності цього сектору. Проте, спочатку потрібно проаналізувати усі основні моменти і умови звільнення платників від податку.

Згідно ПКУ (п.154.6 ст.154) [1], на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0% для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох млн. грн. та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законодавством. При цьому платники податків повинні відповідати одному із таких критеріїв[1]: утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року; діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб; платники які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Однак, слід звернути увагу на те, що встановлюються певні обмеження. Це насамперед стосується платників податку, які застосовують норми цього пункту, у будь-якому звітному періоді досягли показників щодо отриманого доходу, середньооблікової чисельності або середньої заробітної плати працівників, з яких хоча б один не відповідає критеріям, зазначеним у цьому пункті, то такі платники податку зобов'язані оподаткувати прибуток, отриманий у такому звітному періоді, за ставкою 23%[2].

Дія пункту 154.6 ПКУ не поширюється на суб'єктів господарювання, які: утворені в період після набрання чинності цим Кодексом шляхом реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення), приватизації та корпоратизації; здійснюють діяльність у сфері розваг, визначену в підпункті 14.1.46 пункту 14.1 статті 14 розділу I; виробництво, оптовий продаж, експорт імпорту підкацюзних товарів; виробництво, оптовий та роздрібний продаж пально-мастильних матеріалів; видобуток, серійне виробництво та виготовлення дорожніх металів і дорожніх каміння, у тому числі органогенного утворення, що підлягають ліцензуванню відповідно до Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності"; фінансову діяльність (гр. 65 – гр. 67 Секції J КВЕД ДК 009:2005); діяльність з обміну валют; видобуток та реалізацію корисних копалин загальнодержавного значення; операції з нерухомим майном, оренду (у тому числі надання в оренду торгових місць на ринках та/або у торговельних об'єктах) (гр.70,71 КВЕД ДК 009:2005); діяльність з надання послуг пошти та зв'язку (гр. 64 КВЕД ДК 009:2005); діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату; діяльність з надання послуг у сфері телебачення і радіомовлення відповідно до Закону України "Про телебачення і радіомовлення"; охоронну діяльність; зовнішньоекономічну діяльність (крім діяльності у сфері інформатизації); виробництво продукції на давальницькій сировині; оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі; діяльність у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води; 2.17) діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям (гр. 74 КВЕД ДК 009:2005).

З наведеного вище, можна зробити висновок, що коло підприємців, що перейдуть на податкові канікули буде становити незначну кількість.

Статистика свідчить, що лише у I кварталі 2011 знялися з обліку на 57% більше суб'єктів підприємницької діяльності, ніж на початку 2010 року. Заснувати свій бізнес на 30% менше громадян. За оцінкою експертів, до кінця 2011 року кількість ліквідованих підприємств зросте з нинішніх 57 тис. до 300 тис.

За даними Державної податкової служби (ДПС) у I кварталі 2011 року кількість осіб-підприємців, які припинили діяльність, у порівнянні з січнем-березнем 2010 року зросла на 57%, до 56,6 тис. [4]

Експерти вважають, що ці негативні тенденції зумовлені прийняттям ПКУ.

Отже, можна виділити такі недоліки ПКУ. По-перше, це значне обмеження кола діяльності суб'єктів господарювання, які відповідають усім критеріям відбору. По-друге, неточне і нечітке формування умов переходу на податкові канікули. [3]

Проте, слід зазначити і позитивні тенденції. З переходом на податкові канікули спрощується ведення обліку та подання звітності. Відповідно до ПКУ, платники податку на прибуток, що оподатковуються за ставкою 0% та відповідають згаданим критеріям, ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, подають органам державної податкової служби Декларації (розрахунки) з податку на прибуток підприємств за спрощеною формою.

Отже, можна зробити висновок, що рішення уряду України щодо податкових канікул спрямоване на полегшення і покращення умов суб'єктам малого та середнього підприємництва. Проте, цей механізм, на нашу думку, потребує коригування і вдосконалення, оскільки за діючих обставин програма уряду ще не одноразово зазнає змін та доповнень, які відповідно вносяться до ПКУ.

Примітки:

1. Податковий кодекс України: №2856-VI, від 01.01.2011.
2. Задорожній Р.Г. Податкові канікули втратили привабливість. Безперспективність пункту 154.6 ПКУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kapitalizator.com/podatkovyi-kanikuly-vtratyly-pryvablyvist-bezperspektyvnist-punktu-154-6-podatkovoho-koдексу-ukrayiny>
3. Мороз В. Для кого діють податкові канікули 2011? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bukovina.biz.ua/news/13288>
4. Сайт Державної податкової адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>

Olena Duachuk

Ivan Franko National University of L'viv

SPECIFICS OF TAX HOLIDAYS

A significant basis for the developed economies are small and medium businesses. As for Ukraine, small and medium businesses are in a bad situation. This is due to the recent formation of the domestic market economy.

An important event for many ukrainians was the adoption and implementation of the new Tax Code of Ukraine on 01.01.2011. According to the PKU (p.154.6 st.154) for the period from April 1, 2011 January 1, 2016 0% rate is applicable for taxable income which meet certain criteria. However, we should pay attention to the set of significant limitations that reduce the number of people to pass on tax holidays.

Experts predict that with the adoption of this document will increase the share of liquidation of small enterprises, which will have a negative tendency for the domestic economy.

However, should be noted some positive trends. With the move to the tax holidays simplified accounting and reporting.

We can conclude that the decision of the Government of Ukraine about tax holidays aimed to improve the conditions of small and medium businesses. However, this mechanism, we believe, needs adjustment and improvement, according to existing circumstances, the government program will more than once change and additions will go respectively to PKU.

Анастасія Жемайтіте

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Антикризове фінансове управління має на меті попереджувати і долати фінансові кризи підприємства, а також мінімізувати їхні негативні фінансові наслідки для підприємства. Окремі питання, що стосуються використання страхування як механізму захисту від наслідків несприятливих подій у цілісній системі ризик-менеджменту підприємства, розглянуто у працях українських учених -І.О. Бланка, А.В. Шегди, А.О. Старостіної, зарубіжних науковців- Л.І.Абалкіна, А.П. Іванова та ін. Однак недостатньо уваги приділено висвітленню страхування як інструменту антикризового управління підприємством з урахуванням потреб у страховому захисті та зіставлення фінансових можливостей підприємства для його реалізації.

Загальновідомо, що підприємництво як форма ринкових відносин є високоризикованим видом діяльності. Ризик - величина непостійна, його зміни багато в чому зумовлені змінами, що відбуваються в сучасній економіці, яка характеризується глобалізацією, динамічно змінним геополітичним станом, нестабільністю окремих регіональних ринків, постійним розвитком і ускладненням фінансових ринків та іншими факторами. У таких умовах економічні суб'єкти стикаються із зростаючим обсягом ризиків, що є причиною можливих негативних наслідків, які вони намагаються мінімізувати. Намагання мінімізувати ризики сприяє розвитку такого напряму діяльності, як управління ризиком.

Головною метою антикризового фінансового управління є відновлення фінансової рівноваги підприємства та мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості, що викликаються фінансовими кризами. У процесі реалізації своєї головної мети антикризове фінансове управління підприємством спрямоване на вирішення таких основних завдань: 1. Своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства і прийняття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи. 2. Усунення неплатоспроможності підприємства. 3. Відновлення фінансової стійкості підприємства. 4. Запобігання банкрутства та ліквідації підприємства.

5. Мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства.

Функціонуючи на ринку, суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний обрати стратегію, що дозволить йому зменшити ступінь ризику. Найчастіше підприємства вдаються до самострахування та страхування. Самострахування - це децентралізована форма створення грошових і натуральних фондів безпосередньо юридичною або фізичною особою, схильною до ризику. Воно має обмежене застосування і виступає доповненням до страхування.

Зміст страхування полягає в тому, що страхувальники за визначену плату передають свою відповідальність за несення тягара ризику страховиківі, який спеціалізується на таких операціях. Обираючи страхування як метод управління ризиком слід зважити на його переваги і недоліки.

До переваг відносять: зниження ризику і невизначеності для фізичних, юридичних осіб та державних органів, що дозволяє здійснити більш швидкий і стійкий розвиток економіки країни, відносна дешевизна страхування порівняно з іншими методами управління ризиком, за страховими операціями часто надаються пільги, страхування є ефективним інструментом управління ризиком, що дозволяє здійснювати всі основні його етапи – ідентифікацію і аналіз ризику, а також урегулювання відшкодування збитку, що виник унаслідок реалізації ризику. До недоліків зараховують: наявність страхового договору знижує зацікавленість первинного носія ризику (страхувальника) у проведенні інших заходів управління ризиками; погодження умов договору може зайняти досить тривалий час, протягом якого носій ризику не має ніякого захисту; ризиковий і авансовий характер страхової послуги (страхові премії сплачуються на початку терміну дії договору, хоч невідомо, чи буде збиток і через це чи буде надана страхова послуга); тривалі терміни урегулювання збитків.

Прийняття рішення про страхування ризику здійснюється в кілька етапів: 1) вибір ризиків, що будуть страхуватися; 2) вибір типу страхового покриття; 3) вибір страхової компанії; 4) проведення переговорів про умови страхового договору і його укладення; 5) аналіз ефективності страхування і прийняття рішення про укладання договору. Потрібно пам'ятати, що страхування як метод управління ризиком не є універсальним елементом і використання страхування має свої обмеження, які можуть бути пов'язані з типом ризику, взаємовідносинами сторін операції страхування, їхнім ставленням до ризику.

Страхованню, як механізму управління ризиком притаманні недоліки, які неможливо усунути, використовуючи більш досконале знання об'єкта страхування і пов'язаних з ним ризиків. До таких недоліків слід віднести: вимушене фінансування управлінських витрат і прибутку страховика; витрати, пов'язані з перерозподілом збитку між страхувальниками; внутрішні ризики страховика; часовий фактор.

В економічно розвинених країнах страховий поліс для суб'єкта господарювання є необхідною умовою для провадження підприємницької діяльності. Поєднуючи ті чи інші варіанти страхування, можливо захиститися від усіх ризиків, пов'язаних із підприємницькою діяльністю – страхування майна (обладнання, транспортних засобів, сировини, матеріалів, готової продукції); страхування відповідальності (цивільної відповідальності підприємства за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та майну третіх осіб, унаслідок випуску неякісної продукції, забруднення навколишнього середовища чи експлуатації транспортних засобів тощо), особисте страхування, у тому числі страхування життя і пенсій (дає змогу підприємству оптимізувати оподаткування та сформувати систему соціального захисту працівників), колективне страхування трудового колективу від нещасних випадків на виробництві, добровільне медичне страхування.

Крім того, страхові компанії з позиції суб'єктів господарювання можна розглядати як ризик-консультантів, оскільки останні розробляють галузеві страхові програми та пропонують комплексні страхові поліси, які передбачають захист від майже усіх небезпек, що були виявлені при оцінці ризиків діяльності суб'єкта. Страховики вивчають галузеву специфіку діяльності підприємства і формують набір найбільш вірогідних ризиків та пропонують оптимальне страхове покриття, тобто допомагають підприємствам ідентифікувати ризики і розробити програму захисту від них.

Усе зазначене вище підтверджує те, що страхування можна використовувати, як інструмент антикризового управління та для зменшення додаткових витрат і можливих втрат. Потрібно формувати захист від кризових явищ у майбутньому, постійно проводячи моніторинг кризових індикаторів.

Примітки:

1. Бланк І.О.. Сущность, задачи и принципы антикризисного управления предприятием (електронний ресурс http://www.elitarium.ru/2010/06/15/antikrizisnoje_upravlenije.html)
2. Яшина Н.М. Основы страхования предпринимательского риска // Финансы. – 2006. – № 11
3. Иода Е.В., Иода Ю.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Управление предпринимательскими рисками – Тамбов, 2002.

Anastasiia Zhemaitite

Ivan Franko National University of L'viv

INSURANCE AS AN INSTRUMENT OF CRISIS MANAGEMENT

In economically developed countries, insurance for the entity is a necessary condition for economical subjects. Using different variants of certain insurance options they may protect against all risks associated with business. It confirms that insurance can be used as an instrument of crisis management.

Наталія Жеребна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ, ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА

Останнім часом в Україні спостерігається підвищений інтерес до інвестицій і усього, що з ними пов'язано. Особливо актуальним стає питання вибору привабливих об'єктів інвестування та обґрунтування інвестиційних проектів.

Для ефективного використання тимчасово вільних активів підприємства та організації здійснюють фінансові інвестиції.

Основні принципи оцінки та відображення в обліку фінансових інвестицій визначаються П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 16 квітня 2000 р. № 91, П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30 липня 1999 р. № 176 та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 07 липня 1999 р. № 163.

Фінансові інвестиції визначаються як активи, які утримуються підприємством з метою:

одержання доходів у вигляді дивідендів або відсотків від їх володіння;

набуття вигідних відносин з іншими підприємствами або контролю над їх діяльністю;

Залежно від терміну, протягом якого підприємство очікує володіти фінансовими інвестиціями, вони поділяються на поточні та довгострокові.

Поточними є інвестиції, які підприємство має намір та можливість утримувати протягом дванадцяти місяців з дати придбання або протягом операційного циклу, якщо він більше зазначеного терміну. Довгостроковими є фінансові інвестиції, які утримуються протягом терміну, який перевищує 12 місяців або операційний цикл.

Залежно від виду відносин між інвестором та об'єктом інвестування вони поділяються на:

1. інвестиції, що засвідчують відносини позики;

2. інвестиції, які засвідчують право власності на частку в майні підприємства.

Інвестиції, які засвідчують відносини позики, придбаваються підприємством із метою отримання процентів від надання в тимчасове користування вільних активів. Документами, які засвідчують факт здійснення таких інвестицій, є облигації, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати.

Інвестиції, які засвідчують право власності на частку в майні іншого підприємства, здійснюються як з метою отримання доходу від володіння часткою майна іншого підприємства у вигляді дивідендів, так і для набуття контролю або вигідних відносин з інвестиційно привабливим підприємством. Документами для підтвердження факту володіння часткою майна є акції, приватизаційні папери.

Інвестиції можуть здійснюватися також і з метою отримання майбутніх вигід, як, наприклад, зростання вартості акцій.

Підприємство може придбавати фінансові інвестиції за собівартістю, яка нижче їхньої номінальної вартості, з дисконтом, або вище — з премією. Така різниця амортизується протягом періоду з дати придбання інвестиції до дати її погашення за методом ефективної ставки відсотка, відповідно до складеного графіка амортизації премії або дисконту.

Наприкінці кожного звітного періоду на суму амортизації премії зменшується балансова вартість фінансової інвестиції та відображається за дебетом рахунка 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій».

Сума амортизації дисконту збільшує балансову вартість інвестиції та записується за кредитом рахунка 746 «Інші доходи від звичайної діяльності».

Для суб'єкта інвестування важливою є також інформація про етап і структуру інвестиційного ринку, потенційних і реальних інвесторів, форми інвестування та повернення інвестованого капіталу, можливий вихід з інвестиційного проекту.

Фінансові інвестиції за національним П(С)БО 12 оцінюються за:

- ціною придбання з врахуванням супутніх витрат;
- справедливою вартістю інвестицій при обміні їх на цінні папери;
- справедливою вартістю, визначеною бартерним контрактом.

Формування собівартості фінансової інвестиції залежить від способу її придбання. Фінансові інвестиції можуть бути придбані:

- за грошові кошти;
- в обмін на цінні папери власної емісії;
- в обмін на інші активи (крім грошових коштів).

Собівартість фінансової інвестиції, придбаної за грошові кошти, складається з ціни придбання, комісійної винагороди, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, пов'язаних з придбанням цієї інвестиції.

П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» при зарахуванні на баланс вимагає відображати фінансові інвестиції за собівартістю, тобто за первинною вартістю. Надалі буде потрібна інша оцінка, яка, як правило, відрізняється від первісної.

П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" вимагає оцінювання (фактично переоцінювання) фінансових інвестицій на кожну дату балансу. Залежно від характеристики фінансові інвестиції, зокрема оцінки на дату балансу, поділяються на три види:

1. Фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства, а також в спільну діяльність з утворенням юридичної особи (спільні підприємства).

2. Фінансові інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення. Такі фінансові інвестиції показуються в балансі за амортизованою собівартістю. Найчастіше такі інвестиції виражені облігаціями. Сума амортизації дисконту або премії показуються в складі інших фінансових прибутків та інших фінансових витрат.

Примітки:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV-ВР
2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 554 с.

Gerebna Natalia

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL INVESTMENTS, THEIR CLASSIFICATION AND EVALUATION

In theses covers the basic concepts of financial investment, their assessment and classification, as well as efficiency of temporary surplus of assets.

Сергій Жмурко, Світлана Вільчинська

Хмельницький інститут МАУП

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Сучасний стан трансформаційних змін в економіці України ускладнюється багатьма проблемами, серед яких особливе місце посідають протиріччя між необхідністю активізації ролі людського чинника в нових умовах господарювання і незадовільним станом його залучення та використання на більшості вітчизняних підприємств.

Мотивація праці, керівництво і взаємодія з людьми – вирішальний фактор успіхів в управлінні підприємством та результативності роботи, і в цьому розумінні вона становить основу трудового потенціалу працівника, тобто всієї сукупності властивостей, що впливають на його виробничу діяльність.

Мотивація – це процес спонування людини до діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх рушійних сил для досягнення цілей організації. При цьому виконавець не лише виступає важливим ресурсом організації. Він має, на відміну від матеріальних чинників виробництва, свої цілі, цінності, надії, потреби. На поведінку виконавця, у тому числі на його відношення до конкретної діяльності, виконання певного завдання, впливають також умови діяльності і її зміст, взаємини з колегами, ситуація в організації й суспільстві в цілому.

Мотивація має істотну відмінність від інших функцій управління. Такі функції, як планування, організація, регулювання, контроль і аналіз здійснюються в основному менеджерами організації. Рядові працівники, як правило, при виконанні цих функцій виконують пасивну роль.

У реалізації мотивації як функції управління персонал організації грає найактивнішу роль. Цілі, цінності, установки, потреби цього персоналу виступають не лише предметом аналізу теорій мотивації, але й безпосередньо рушійними силами діяльності після досягнення цілей організації.

Варто зазначити, що набір і співвідношення елементів системи рушійних сил у різних людей суттєво відрізняються. При цьому можна говорити про певну мотиваційну структуру. Вплив на неї людини може здійснюватися на двох рівнях:

1. На першому рівні наявна структура розглядається як дана. Тобто відомо, що спонукає людину виконувати певні дії, які мотиви діяльності для неї найбільш значимі. Саме на них дані мотиви спрямовується управлінський вплив з метою забезпечення бажаної реакції виконавця. Це виступає основою побудови системи матеріального стимулювання.

2. На другому рівні управлінський вплив спрямований на зміну самої мотиваційної структури. При цьому відбувається розвиток одних та послаблення впливу інших мотивів. Основними інструментами впливу на мотиваційну структуру є

виховання та освіта. Результатом мотиваційного впливу виступає забезпечення бажаного відношення виконавця до діяльності, яке розкривається через ряд характеристик:

- готовність витрачати певні зусилля, задіювати свій потенціал для досягнення цілей організації;
- старання, прагнення виконати роботу сумлінно, якнайкраще;
- наполегливість в досягненні кінцевого результату;
- спрямованість на досягнення своєї мети або цілей організації [1].

Мотиваційний процес включає наступні етапи:

- виникнення у людини потреби, тобто відчуття необхідності будь-чого;
- пошук шляхів усунення потреби – її задоволення, послаблення або ігнорування.

Для задоволення потреби необхідно виконати певні дії:

- визначення цілей (напрями) діяльності – передбачає оцінку обсягів майбутньої діяльності, величини її результату, розміру винагороди за досягнення результату, міри задоволення потреби очікуваною винагородою;
- діяльність після досягнення цілей;
- діяльність після досягнення цілей;
- отримання винагороди;
- усунення потреби (повне задоволення, часткове задоволення або відсутність задоволення).

Створення ефективної системи управління мотиваційним процесом ускладнюють наступні чинники:

- неочевидність методів, що діють в конкретній ситуації;
- складність і суперечливість системи потреб;
- розбіжність мотиваційних структур окремих моделей;
- неадекватна оцінка (недооцінка або переоцінка) людей – учасників мотиваційного процесу [2].

Ці і інші чинники ускладнюють об'єктивний аналіз суб'єктів мотивації. Це в свою чергу призводить до двох рівною мірою небажаних крайнощів:

Виявляється в недооцінці реальних виконавців, що ускладнює повноцінне використання їх потенціалу

Проявляється в їх переоцінці, коли вже наявні матеріальні та інші можливості для досягнення цілей організації використовуються повною мірою.

Тому в сучасних умовах господарювання першою вимогою до організації мотивації стає забезпечення єдності двох мотивів:

заохочення виконавців за ефективну діяльність;

забезпечення їх відповідальності за використання можливостей для досягнення цілей організації.

Отже, виникла гостра необхідність у створенні нової системи мотивації праці, яка б не була прив'язана до однієї моделі мотивації праці, а могла бути гнучкою у відповідності до змін внутрішніх потреб, інтересів працівників та соціально-економічних процесів у суспільстві.

Примітки:

1. Соболева В.М. Мотивація трудової діяльності в умовах переходу до ринкової економіки – К.: Тов. «Знання України», 2004. – 77с.
2. Гринькова В.М., Грузіна І.А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184с.

Ірина Жовнір

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОНЯТТЯ БРЕНДУ, ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЕТАПИ СТВОРЕННЯ

В умовах жорсткої конкуренції навіть перед добре відомими компаніями досить часто виникає проблема: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Звичайно, керівництво організації здійснює ряд заходів щодо збільшення частки на ринку, зниження витрат тощо. Однак часто цього буває замало. Тому сьогодні фахівців схилиються до думки, що важливим фактором у досягненні успіху підприємства є відданість споживачів. З цієї причини одним із актуальних завдань підприємств стає розробка заходів, які б допомогли виділити компанію серед конкурентів, забезпечити впізнаваність її бренду.

Популярність брендів дозволяє їхнім власникам отримувати додатковий прибуток у формі так званого преміуму – ціни за відоме ім'я. Бренд допомагає компанії ідентифікувати себе і свої продукти з-поміж товарів-конкурентів. Бренд дає можливість виробникові поширювати свій вплив на суміжні галузі, а також створює сприятливі умови співробітництва з партнерами. Сильний бренд має попит, швидше і менш проблематично продається, що сприяє зростанню зацікавленості посередників у спільній діяльності. Бренд спрощує процедуру вибору товару споживачем і прийняття ним рішення про купівлю товару, бо добре знаючи продукцію відомого виробника, покупець не витрачає часу на пошук інформації про товар і порівняння конкуруючих товарів, а обирає знайомий товар, що добре себе зарекомендував.

Термін «бренд» походить від давньонорвезького слова, що означає «ставити клеймо». Сьогодні існує багато визначень поняття «бренд», проте найчастіше під брендом розуміють емоційні враження, котрі в комплексі з вдалою назвою, логотипом, звуковим та візуальним символами компанії або товару, заставляють покупця знову і знову повторити покупку продукту або порадити це зробити своїм знайомим. Девід Огілві визначає бренд як невідчутну сукупність властивостей продукту: його імені, упаковок і ціни, репутації і способу рекламування. А Стенлі Соммерсбі подає наступне тлумачення цього терміну: «Бренд – це єдине виправдання компанії перед споживачем за додаткову вартість, і разом з тим найважливіша з гарантій, пропонована ринку. Тільки ставлення до бренду, симпатія до його рекламного образу є константою для споживача у виборі постачальника. Єдине, чого бренд не може зробити сам, – це створити себе».

Основними характеристиками бренду є:

- зміст бренду;
- функціональні й емоційні асоціації, що виражаються покупцями і потенційними клієнтами;
- словесна частина марки або словесний товарний знак;
- візуальний образ марки, сформований рекламою у сприйнятті покупця;
- рівень популярності марки серед покупців, сила бренду;
- узагальнена сукупність ознак бренду, що характеризує його індивідуальність;

- вартісні оцінки та показники;
- ступінь просунення бренду;
- ступінь цікавості бренду для цільової аудиторії або окремих її сегментів [4].

Брендом може бути товар, компанія, подія і навіть ім'я людини. Тому розрізняють шість видів брендів: товарні (Mercedes, Coca-Cola, Lipton), сервісні (Visa, Kodak), особисті («Beatles»), організаційні (Microsoft, Sony), бренди подій (Олімпійські ігри) та географічні бренди.

Процес створення бренду і керування ним називається брендингом. Він може містити в собі створення, посилення, відновлення і зміну стадії розвитку бренду, його розширення і поглиблення. Схема робіт із формування бренду включає наступні етапи:

1. Позиціонування бренду на ринку, тобто пошук місця бренду на ринку і набору купівельних потреб. Тут варто одержати відповіді на питання: для кого створюється бренд? яку вигоду він принесе споживачеві?
2. Формування стратегії бренду, тобто програми стратегічного характеру, що використовує фірма для створення цінності бренду. У рамках стратегії визначається: хто є цільовою аудиторією? що варто пообіцяти цій аудиторії?
3. Розробка ідеї та змісту бренду. Для створення унікального бренду потрібно знати про товар і про його виробника якнайбільше. Ідея бренду повинна зацікавити і змусити покупця купити даний товар.
4. Аналіз торговельної марки і пошук імені бренду. При аналізі торговельної марки необхідно звертати увагу на наявність наступних її якостей: привабливість, економічність, комунікативність у сфері позиціонування товару, легкість розпізнавання товару серед товарів-конкурентів.

Процес створення та просування бренду може здійснюватися підприємством самостійно або з допомогою спеціалізованих фірм (реklamних, PR-агенств тощо).

Серед усіх компонентів бренду найбільше значення має його ім'я. Процес розроблення назви бренду називається неймінгом (від англ. дієсл. – називати, давати ім'я). Створюючи ідеальну назву бренду фірми можуть використовувати неологізми, слова, що використовуються у побуті, гібриди (аббревіатури) та акроніми [4].

Для визначення вартості бренду використовують два підходи: пряму та непряму оцінку. Пряму оцінку роблять на основі грошових коштів, що витрачені на комунікаційні вкладення в розвиток бренду. Непряма оцінка – це те, що може бренд додати до вартості небрендового товару з тієї ж категорії.

За оцінкою Brand Finance найдорожчим брендом у світі у 2010 році визнано мережу супермаркетів Wal-Mart. За результатами дослідження вартість цього бренду оцінена в 41,4 млрд. доларів. Друге місце рейтингу посіла компанія Google, яка у 2009 році займала лише п'яту позицію, однак завдяки масовому розвитку Інтернету у світі цей бренд за рік подорожчав майже на п'ять мільярдів доларів – з 29,3 до 36,2 млрд. доларів. Coca-Cola у 2010 році опустилася на одну позицію і посіла третє місце з 34,8 млрд. доларів. Також у першу десятку найдорожчих брендів 2010 року увійшли такі компанії, як IBM із вартістю 33,7 млрд. доларів, Microsoft – 33,6 млрд. доларів та General Electric – 32 млрд. доларів. У ТОП-10 потрапили Vodafone, Telecoms, HSBC, HP і Toyota, однак їхня вартість була меншою, ніж 30 млрд. доларів [2].

Найдорожчими українськими брендами, за версією консалтингової групи MPP Consulting, у 2010 році були Nemiroff, «Оболонь», «Чернігівське», «Хортиця», «Київстар», Roshen, «Сандора», «Славутич», Life, «Хлібний Дар» тощо [1].

Конкурентоспроможність бренду можна підвищити на основі дотримання принципів управління стратегічним брендингом, до яких відносять наступні:

- аналіз механізму дії економічних законів (закон підвищення потреб людини, закон конкуренції, закон економії часу та ін.);
- аналіз механізму дії законів організації структур і процесів (закон пропорційності, розвитку, синергії та ін.);
- дотримання вимог взаємозв'язаності наукових підходів до управління;
- дотримання принципів управління різними об'єктами;
- орієнтація на конкретні ринки і потреби;
- використання сучасних інформаційних технологій;
- використання сучасних методів аналізу, прогнозування, нормування, оптимізації;
- орієнтація на кількісні методи оцінки, контролю і оперативного управління конкурентоспроможністю [3, с. 304].

Отже, бренд – це сукупність вражень, які отримує споживач внаслідок використання товару (отримання послуги), це те, за допомогою чого компанія може ідентифікувати свої товари та послуги від аналогічних на ринку, забезпечуючи собі при цьому можливість отримання додаткового прибутку, досягнення перемоги над конкурентами тощо.

Примітки:

1. Названі ТОП – 100 українських брендів // [Режим доступу] – <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/05/01/195348>
2. Рейтинг найдорожчих брендів світу 2010 // [Режим доступу] – <http://www.management.com.ua/news/?id=1213>
3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 352 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)
4. http://revolution.allbest.ru/economy/00054693_0.html

Iryna Zhovniir

Ivan Franko National University of L'viv

The concept of the brand, its characteristics and stages of creation. The article examines the definition of a brand, its main characteristics and principles of strategic branding. It also defined stages of brand building. Considered TOP-10 most valuable brands in the world.

Микола Жук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗАДАЧІ СЕПАРАБЕЛЬНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Розглянемо застосування задач сепарабельного програмування в економіці. Для прикладу візьмемо деревообробну фабрику. Наше завдання буде полягати у тому, щоб максимізувати прибуток підприємства за допомогою оптимального використання ресурсу.

Нехай x_i – довжина дошки одиничного січення з i -ї породи дерева, ($i = \overline{1, n}$), а y_i^2 – площа фанерного листа одиничного січення з i -ї породи дерева, ($i = \overline{1, n}$), n – кількість порід деревини, a_i – прибутковість від реалізації дошок

з i -ї породи дерева, ($i = \overline{1, n}$), b_i – прибутковість від реалізації фанерних листів з i -ї породи дерева, ($i = \overline{1, n}$). Цільова функція даної задачі по пошуку максимального прибутку від реалізації продукції набуде такого вигляду:

$$F = (a_1x_1 + b_1y_1^2) + (a_2x_2 + b_2y_2^2) + \dots + (a_nx_n + b_ny_n^2) \rightarrow \max \quad (1)$$

Виходячи з економічних обмежень задачі, накладемо наступні умови:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n \leq D_1 \quad (2)$$

$$y_1^2 + y_2^2 + \dots + y_n^2 \leq D_2 \quad (3)$$

$$x_1 + x_2 + \dots + x_n \leq S_1 \quad (4)$$

$$y_1^2 + y_2^2 + \dots + y_n^2 \leq S_2 \quad (5)$$

$$R_1 \leq x_1 + x_2 + \dots + x_n \leq P_1 \quad (6)$$

$$R_2 \leq y_1^2 + y_2^2 + \dots + y_n^2 \leq P_2 \quad (7)$$

$$x_i \geq 0, y_i \geq 0 \quad \forall (i = \overline{1, n}). \quad (8)$$

Умова (2) означає, що дошок не може бути вироблено більше, ніж є для цього матеріалу D_1 в запасі, а умова (3), що фанерних листів не може бути вироблено більше, ніж є матеріалу D_2 в запасі.

В свою чергу умови (4) та (5) обмежують кількість вироблених дошок та фанерних листів, відповідно, які можуть зберігатися на складських приміщеннях підприємства, S_1 – максимальний вміст складу для дошок, S_2 – максимальний вміст складу для фанерних листів.

Крім того, умова (6) обмежує попит ринку на дошки P_1 згори, а обов'язковий мінімальний запас дошок на складі підприємства R_1 – знизу. Умова (7) задає аналогічні обмеження для фанерних листів в межах від R_2 до P_2 .

Умова (8) – умова на невід'ємність змінних.

Побудована економіко-математична модель є задачею нелінійного програмування, в якій цільова функція і функції в системі обмежень сепарабельні.

Наближений розв'язок такої задачі можна знайти використовуючи метод кусково-лінійної апроксимації, який складається з наступних етапів [2]:

1. Кожну з сепарабельних функцій замінюють кусково-лінійною функцією;
2. Будується задача лінійного програмування;
3. За допомогою симплексного методу знаходять розв'язок побудованої задачі лінійного програмування;
4. Визначають оптимальний план початкової задачі (1)-(8) та знаходять значення цільової функції при цьому плані.

Дана задача актуальна, як і з економічної, так і з екологічної сторони. Підприємство максимізує свій прибуток і водночас визначає необхідну кількість деревини, для виробництва, що забезпечить її раціональне використання і допоможе зберегти лісові насадження.

Примітки:

1. Коробов П.Н. Математическое программирование и моделирование экономических процессов. – Санкт-Петербург, 2002. – 363 с.
2. Акулич И.А. Математическое программирование в примерах и задачах: Учеб. пос. для студ. эконом. спец. – М.: Высшая школа, 1986. – 319 с.

Mykola Zhuk

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMICAL INTERPRETATION OF SEPARABLE PROGRAMMING PROBLEM

In this work we have given the use of separable programming in economics. We have built the problem of maximizing the profit of woodworking enterprise where the objective function is separable. Also, there is given a short algorithm of linear piecewise approximation that can find a solution of our problem.

Ольга Журавльова

Львівський національний університет імені Івана Франка

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

Ринок послуг – це розгалужена система вузькоспеціалізованих ринків, зокрема ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг. Міжнародна статистика свідчить про те, що ринок послуг є одним із найбільш швидко зростаючих секторів світового ринку. Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо в міжнародній сфері послуг операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що вимагає наближення постачальника послуг до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

- транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки) чи послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

- споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно цієї країни відправляється до іншого для ремонту);

- комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності країни, в якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії);

- присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг).

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють дедалі більше можливостей для компаній надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більша кількість видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунку поточних операцій платіжного балансу країни.

Значення ринку послуг за останні десятиліття дуже зросло як у внутрішній економіці, так і у світовій. Розмір ринку послуг, відображений статистикою міжнародних спеціалізованих установ, значно занижений через складність обрахунку всіх туристів, осіб, що працюють за кордоном, фінансових і страхових операцій, прибуток від яких миттєво реінвестується, тощо.

Що стосується географічного розподілу торгівлі послугами, то лідерами тут є вісім найбільш розвинутих країн, на які припадає до 70% світового експорту послуг і понад 50% їх імпорту. До речі, на чотири з цих країн, а саме США, Велику Британію, Німеччину і Францію, припадає 44 % усього світового експорту послуг. Майже абсолютними споживачами на ринку послуг є країни, що розвиваються, за винятком хіба що кількох «нових індустріальних країн», таких як Південна Корея (експорт інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги), Мексика (туризм), Сінгапур (фінансові та банківські послуги). Безліч малих острівних країн спеціалізуються на туристичному та готельному бізнесі, що виступає мало не єдиним джерелом їхнього існування.

Україна здійснює зовнішньоторговельні операції послугами з партнерами з 217 країн світу. У 2010 році експорт послуг до країн СНД становив 48% від загального обсягу експорту, до країн ЄС – 26,8% (у 2009р. – відповідно 39,9% та 31,5%).

Найбільші частки в загальному обсязі експорту послуг мали: Російська Федерація – 44,2% (транспортні, різні ділові, професійні та технічні послуги), Сполучені Штати Америки – 5% (транспортні, комп'ютерні, фінансові послуги), Сполучене Королівство – 4,7%, Швейцарія – 3,7%, Кіпр – 3,6%, Німеччина – 2,9%.

Питома вага наданих транспортних послуг становила 67,1% від загального обсягу експорту країни (з них трубопровідного транспорту – 43%, залізничного – 18,7%, морського – 15,8%, повітряного – 15,1%). На ділові, професійні та технічні послуги припадало 12,7% (з них послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції – 33%, послуги у архітектурних, інженерних та інших технічних галузях – 22,4%, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги – 13,3%, реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки – 13%).

Найбільші операції з експорту послуг здійснювали підприємства м. Києва – 2756,8 млн. дол. (23,7% від загального обсягу експорту), Одеської – 1149,7 млн. дол. (9,9%), Донецької – 536,5 млн. дол. (4,6%), Дніпропетровської – 357,8 млн. дол. (3,1%) та Київської областей – на 344,8 млн. дол. (3%).

Імпорт послуг з країн СНД становив 17,2%, з країн ЄС – 54% (за 2009р. – 15,2% та 58,8%).

Основними партнерами щодо імпорту послуг були Кіпр – 15% від загального обсягу одержаних Україною послуг (фінансові, роялті та ліцензійні послуги, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку та транспортні послуги), Російська Федерація – 14,5% (транспортні, різні ділові, професійні та технічні, фінансові послуги, послуги з подорожей та зв'язку), Сполучене Королівство – 10,8% (фінансові, різні ділові, професійні та технічні, транспортні послуги), Сполучені Штати Америки – 6,8% (державні, фінансові, різні ділові, професійні та технічні, роялті та ліцензійні та транспортні послуги), Німеччина – 5,7% (різні ділові, професійні та технічні, транспортні, роялті та ліцензійні послуги) та Франція – 4,1% (фінансові, різні ділові, професійні та технічні послуги, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку, транспортні послуги).

В загальному обсязі українського імпорту послуг 21,1% складала транспортні послуги (з них 40% – залізничного, 37,6% – повітряного, 12,3% – морського транспорту), 19,9% – фінансові послуги. На імпорт різних ділових, професійних та технічних послуг припадало 15,7% (з них юридичні, бухгалтерські та інші послуги – 36,4%, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях – 22,7%, реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки – 16,2%), державних послуг – 11,3%.

Найбільші операції з імпорту послуг здійснювали підприємства м. Києва – 1893,1 млн. дол. (34,8% від загального обсягу експорту), Дніпропетровської – 446,6 млн. дол. (8,2%), Донецької – 428,6 млн. дол. (7,9%), Харківської – 316,9 млн. дол. (5,8%), Одеської – 199,1 млн. дол. (3,7%) та Київської областей – 194,9 млн. дол. (3,6%).

Таким чином, сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн, так і у системі міжнародних економічних відносин. Вітчизняний ринок послуг ще не набув достатнього рівня розвитку. Україна не посіла належного місця на міжнародному ринку послуг. Недостатньою у структурі вітчизняного експорту послуг є частка інжинірингових, будівельних, інформаційних, туристичних послуг. Розвиток торгівлі послугами, на нашу думку, є пріоритетним напрямом інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство.

Примітки:

1. Світовий ринок послуг: Підручник / Р.О. Заблоцька. – К.: Знання України, 2003. – 280с.

2. Стан зовнішньоторговельного балансу України за 2010 рік. Міністерство статистики України Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html

3. WTO Annual Report 2010. Світової організація торгівлі [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep10_e.htm

Olga Zhuravlova
Ivan Franko National University of L'viv
UKRAINE ON THE WORLD MARKET OF SERVICES

The author considers the main aspects of the world market of services. Geographic structure, exports and imports are analyzed. The main balance sheet items are described and the role of Ukraine in the global market of services is researched.

Мар'яна Жураковська
Національний університет «Львівська політехніка»
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Трансфер технологій є вирішальним моментом інноваційного процесу, від успіху якого залежить майбутнє інноваційної ідеї. В розвинутих країнах світу налагоджений механізм передачі технологій забезпечує впровадження значної кількості інноваційних ідей, створені сприятливі умови для здійснення інноваційного процесу, сформована комплексна нормативна база, працюють організації, які відповідають за ефективність трансферу технологій (центри трансферу технологій), тощо. В Україні цей процес перебуває на початковому етапі розвитку та вимагає детального вивчення його особливостей, саме тому наукові дослідження цієї проблематики є особливо актуальними.

Дослідження цього процесу висвітлюється в багатьох працях вітчизняних та іноземних науковців (Андросової О.Ф., Білоус-Сергєєвої С.А., Іжевського П.Г., Кам'янської О.В., Кацури С.Н., Ляшенко О.М., Соловійова В.П., Титова В.В., Федулової Л.І., та ін.), проте спільної думки щодо розуміння поняття «трансфер технологій», його етапів та особливостей здійснення не досягнуто.

В роботах значної кількості науковців можна часто зустріти ототожнення та асоціювання трансферу технологій з трансфером інформації та комерціалізацією технології. Огляд літературної бази встановив, що існують різні підходи до трактування поняття трансферу технологій. В основному їх можна згрупувати за двома напрямками [2]:

- трансфер технологій як процес передачі технологій від одного суб'єкта іншому на умовах укладеної між ними угоди на юридичному рівні;
- трансфер технологій як процес передачі технологій без вказаної умови щодо існування угоди між суб'єктами інноваційного процесу.

На нашу думку, передача знань без документального засвідчення умов її проведення в рамках угоди є трансфером інформації, який в свою чергу може здійснюватись у вигляді семінарів, конференцій, виставок, літератури тощо і є ширшим поняттям за трансфер технологій. Лише укладання угоди між суб'єктами трансферу інноваційної ідеї дає змогу стверджувати, що це трансфер технологій. Дану думку підтверджує визначення цього терміну в Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», визначаючи його як: «передачу технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким установлюється, змінюється або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових» [1]. Недоліком цього визначення є лише те, що в ньому не описано взаємозв'язок трансферу технологій з комерціалізацією технології, а думки науковців, щодо цього питання є досить різними.

У дослідженні [3] трансфер технологій поділяють на комерційний та некомерційний. Некомерційний трансфер передбачає передачу технологій на безоплатній основі або за відсутності будь-яких договірних умов. Вважаємо, що такий процес доцільно називати трансфером інформації. Комерційний трансфер, в свою чергу, прирівнюють до комерціалізації технології та визначають як «... трансфер, за якого споживач (покупець) виплачує винагороду власникові (який може бути, а може й не бути розробником) технології в тій або іншій формі та розмірах, на договірних умовах.» [3]. Також часто можна зустріти твердження, що комерціалізація технології є заключним етапом здійснення передачі інновації. Проте практика свідчить про те, що не завжди купівля технології є запорукою її впровадження в масове виробництво. Комерціалізація технології є окремим етапом інноваційного процесу, але аж ніяк не трансферу технологій. Ці два процеси можуть звичайно відбуватись послідовно, тоді складатиметься враження, що комерціалізація технології є завершальним етапом її розробки та впровадження, а можуть і не залежно один від одного. Реалізація інноваційної ідеї в життя може відбутись з великим часовим проміжком після зміни власника технології, а може і ніколи не відбутись. Все залежить від кінцевої мети компанії-покупця технології. Тому доцільно розглядати ці два процеси відокремлено.

Таким чином, вважаємо за необхідне вдосконалити теоретичне визначення поняття, чітко розмежувавши між собою трансфер технологій, трансфер інформації та комерціалізацію технології. Саме тому «трансфер технологій слід сприймати як процес передачі технології від однієї фізичної / юридичної особи іншій фізичній / юридичній особі на умовах визначених юридичним договором, укладеного між ними, з подальшою можливою комерціалізацією даної технології» [2].

Спільність поглядів суб'єктів трансферу технологій на теоретичні основи цього процесу дозволить уникнути непорозуміння між ними, створить передумови до формування методики оцінювання вартості інноваційних технологій, а також забезпечить підвищення ефективності ведення інноваційної діяльності в Україні.

Примітки:

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>.
2. Козик В.В. Сутність та особливості здійснення трансферу технологій / В.В. Козик, М.Б. Жураковська // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. – № 7(27). Частина 3. – С. 168 - 176.
3. Ляшенко О.М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій: Дис. д-ра. екон. наук : спец 08.00.11 „Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / О. М. Ляшенко - К., 2009. - 504 с.

Marianna Zhurakovska
Lviv Polytechnic National University
THEORETICAL BASIS OF TECHNOLOGY TRANSFER IN UKRAINE

The study listed general description of the real meaning of "technology transfer" and the peculiarities of its formation, the relevance of this process for our country, the correlation between technology transfer and commercialization. Also delineated in the concept of technology transfer and transfer of information, expediency of these two definitions.

Юлія Зінцьо

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Важливою підсистемою національної економіки – є аграрна економіка. Її вагомість зумовлена виробництвом продуктів харчування для задоволення потреб населення, виробництвом сировини для промисловості, забезпечення валютних надходжень від реалізації сільськогосподарських продуктів на світовому ринку, так вважають більшість теоретиків і практиків [2, с.21].

Ситуація в сфері земельних відносин і землекористуванні залишається складною і такою, що вимагає невідкладного поліпшення. Найгострішими проблемами є: незавершеність економічних та правових відносин власності; недосконалість державного управління земельними ресурсами та землекористуванням, відсутність інтегрованого підходу й підвищення його координатності та ефективності; незбалансованість земельного законодавства та інфраструктури ринку земель, особливо земель сільськогосподарського призначення, нерозвинутість автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру, спрямованого на вирішення питань гарантій прав на землю, перерозподілу земель, землеустрою, охорони земель; підвищення рівня корупційних діянь; відсутність заходів щодо перспективного планування сталого розвитку територій та проведення комплексного державного землеустрою, оптимальних моделей сільськогосподарського землекористування, особливо малих і середніх, що призводить до безсистемного формування різноманітних господарських структур, непригаманного розвитку сільської місцевості, та виникнення своєрідних “латифундій”; відсутність необхідних заходів щодо раціонального та ефективного використання й охорони земель; недосконалість земельного законодавства та інфраструктури ринку земель; неузгодженість земельного та містобудівного законодавства тощо [3,с.63-64].

Відсутнє перспективне планування територій, не визначена оптимальна модель сільськогосподарського землекористування. Низькою залишається ефективність використання земель у сільському господарстві.

Недофінансування аграрного виробництва, недостатнє застосування екологонебезпечних технологій, ефективних організаційно-економічних механізмів раціонального землекористування, недосконалість управління використанням, охороною та відтворенням земельних ресурсів на нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України призводить до погіршення якісного стану земельного фонду. Посилюються процеси деградації земель (підтоплення, засолення), забруднення пестицидами, мінеральними добривами, важкими металами, радіонуклідами. Знижується родючість ґрунтів. Ці процеси набули загального характеру, маючи досі лише локальні ознаки [5,с.37].

Складна ситуація у сфері земельних відносин та землекористуванні виникла насамперед через:

- відсутність зваженої державної земельної політики та механізмів її реалізації;
- недооцінку складності, масштабів і специфіки земельних перетворень у ході проведення економічних реформ;
- невдале запозичення правових інститутів і механізмів, які використовуються в країнах із розвинутою ринковою економікою;
- парцеляція (роздрібнення) земельних масивів і створення великої кількості невеликої за площею землі малоефективних підприємств у сільському господарстві;
- безсистемність у розв'язанні завдань земельної реформи в Україні. Поряд із реформуванням відносин власності на землю та майно, запровадження нових організаційно-правових форм господарювання, не створено ефективної системи економічних відносин щодо власності на землю та фінансово-економічних і землевпорядних механізмів регулювання земельних відносин;
- ігнорування проблеми ресурсно-комплексного підходу до розвитку сільських територій у процесі земельних перетворень;
- відсутність комплексного підходу і неврахування історичних факторів у реформуванні системи державного земельного кадастру та створенні державної системи реєстрації речових прав на нерухоме майно і їх обмежень;
- відсутність виваженої державної політики щодо формування і розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення;
- відсутність належного фінансування фундаментальної та прикладної землевпорядної науки;
- дублювання функцій центрального органу виконавчої влади із земельних ресурсів іншими центральними органами виконавчої влади, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування [3,с.63-64].

Формування ринку земель сільськогосподарського призначення – одне з найактуальніших, найбільш дискусійних питань в Україні. До сьогоднішнього дня діє мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, однак в юридичній практиці за відпрацьованими легітимними схемами постійно здійснюються операції з відчуження земельних ділянок.

Найнебезпечнішим на сьогодні є те, що ніхто в Україні не має достовірної інформації про масштаби цих тіньових операцій в сфері купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення і чим ці негативні явища у майбутньому загрожують селянам та національній економіці [4,с.18].

На думку Миколи Присяжнюка, міністра аграрної політики та продовольства України, потрібно створити Державний земельний фонд та Аграрний банк. Державний земельний фонд опікуватиметься обігом земель. Аграрний банк - кредитуватиме сільгосптоваровиробників під 10-11% річних. Порівняно з нинішніми кредитами під 25-27 % річних [1,с.7].

Отже, для початку функціонування повноцінного ринку необхідне створення державного земельного банку і прийняття законів “Про ринок земель в Україні” та “Про державний земельний кадастр”. Земля сільськогосподарського призначення має використовуватися тільки за призначенням, а регуляторні дії повинні бути спрямовані на отримання позитивних результатів. Усі втручання держави у сферу земельних відносин повинні бути доцільними та економічно виправданими.

Примітки:

1. Коли і яким має бути ринок земель сільгосппризначення // Землевпорядний Вісник. – 2011. - №2. – С. 6-9.
2. Майовець Є.Й. Теорія аграрних відносин: Навчальний посібник / Євген Йосифович Майовець. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.
3. Проект розроблено Держкомземом. Концепція розвитку земельних відносин в Україні // Землевпорядний Вісник. – 2008. - № 2. – С. 63-66.
4. Третяк А. Стратегія реформування земельної політики в Україні на сучасному етапі / А. Третяк // Землевпорядний Вісник – 2009 - №6 – С.12-21.
5. Якушик І. Особливості використання та оподаткування землі в Україні / Іван Якушик // Землевпорядний Вісник. – 2009. - № 12. – С. 37.

Yulia Zintso

Ivan Franko National University of L'viv

LAND RELATIONS IN UKRAINE: STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

This article considers ways of improving land relations in Ukraine, and discloses status and problems of development in land relations.

Ірина Загоруйко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Страховий ринок в Україні має вагомий потенціал, який не використовується через відсутність державної компетенції розвитку цієї галузі, кризовими явищами в економіці, недосконалістю нормативно-правової бази, низьким рівнем добробуту населення і, як наслідок, незначним платоспроможним попитом на страхові послуги. Також його розвиток стримує недостатній рівень страхової культури серед громадян та низький рівень довіри до страхових компаній.

Юрій Лахно, президент Української акціонерної страхової компанії “ГАРАНТ-АВТО” пише: В усьому світі система страхування ефективно використовується не лише за прямим призначенням (захист від ризиків), а й як засіб акумулювання інвестиційних резервів. В Україні ця система не виконує навіть своїх прямих функцій, бо сумарна місткість страхового ринку не перевищує обсягів капіталу однієї крупної страхової компанії Польщі. В Україні склалася цікава ситуація з інвестиціями. З одного боку, щорічні зовнішні інвестиційні надходження не перевищують \$700 млн. і ближчим часом суттєво не зростуть. З іншого боку, потреби в інвестиціях складають десятки мільярдів доларів і держава не знає, чим покрити цю різницю. Щоб з'ясувати, що втрачає Україна, можна звернутися до досвіду Греції, чисельність населення якої у п'ять разів менша, ніж в Україні. Недержавні страхові компанії цієї країни починали свій бізнес у 1989р. У 1998р. загальний обсяг їх страхових премій зріс до 1,85% ВВП (\$ 2,3 млрд.), а інвестиції страхових компаній в економіку країни склали біля \$4,2 млрд. - ця сума співставна з усім державним бюджетом України.

Що заважає українському страховому бізнесу? Причин багато, але я б виокремив три з них:

1. *зволікання з вдосконаленням законодавства.* За моїми оцінками, через недосконалість законів та зволікання з їх прийняттям Україна лише у страховій сфері щороку недоотримує близько \$200 млн. Між тим, на розгляд Верховної Ради давно поданий пакет законопроектів, що стосуються страхової справи, але невідомо навіть, коли вони будуть розглянуті;

2. *непослідовність у створенні нормативно-правової бази.* Наприклад, існує постанова Уряду про обов'язкове страхування відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами. Але вона не виконується у повному обсязі, оскільки до нормативних документів, що визначають механізми контролю її виконання працівниками ДАІ, відповідних змін не внесено;

3. на українському страховому ринку переважають невеликі компанії – із нинішніх 263 компаній до фінансово спроможних я б відніс лише 5-10. *Обмежена конкурентоздатність малих компаній створює передумови для відливу коштів за кордон* через механізм перестрахування або сприяє відводу грошей у “тінь”. З боку ж держави немає зацікавленості в укрупненні страхових компаній та консолідації страхових резервів. [1].

Страховий ринок України розвивається відповідно до міжнародних процесів глобалізації та інтеграції. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення досвіду інших країн щодо проблем впливу соціально-економічних факторів на розвиток страхового ринку, а також адаптації національного страхового законодавства до вимог європейського права.

Оцінка тенденцій розвитку страхового ринку України вказує на те, що страхування є однією з найбільш рентабельних галузей національної економіки, тому що дохідність від страхової діяльності є надзвичайно високою.

Слід зазначити, що за показником страхування життя Україна посідає одне із останніх місць у світі (табл. 1). Серед країн, чії статистичні дані загальнодоступні, показник премій на душу населення нижче українського у Алжирі (2,6), Саудівській Аравії (1,7), Казахстані (1,5) та Нігерії (0,9) [2].

Таблиця 1

Виплата страхових премій в Україні та зарубіжних країнах

Країна	Премій на душу населення, USD	Частка премій у загальному обсязі валових страхових премій, %	Відношення премій зі страхування життя до ВВП, %
Україна	4,3	4,6	2,73
США	1925,3	45,25	12,14
Великобританія	3487,5	71,49	9,95
Франція	2479,6	69,34	7,17
Німеччина	1242,1	55,07	6,06
Польща	151,8	51,48	5,89
Росія	11,7	5,29	1,76

Отже, для забезпечення подальшого розвитку національного страхового ринку, необхідно:

1. удосконалити правові засади захисту прав споживачів страхових послуг:

- удосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків;

- підвищити вимоги до джерел формування статутного капіталу страховиків;

- удосконалити проведення аналізу статистичної інформації із страхування та звітності страховиків і страхових посередників;

2. сприяти розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення та врегулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;

3. підвищити рівень капіталізації страховиків, їх фінансової надійності та платоспроможності.

Підводячи підсумки, можна сказати, що темпи зростання українського страхового ринку продовжують відставати від росту економіки, а його частка у ВВП є незначною. Але все ж таки ринок має великий потенціал розвитку, тому важливим є створення нових можливостей у розвитку страхового бізнесу, що забезпечить належний розвиток страхового ринку України.

Примітки:

1. УЦЕПД. Національна безпека і оборона // [Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/article_sungurovsky_NSD4_ukr.pdf]

2. Єрмоліна М.Б. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні/[Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59362.doc.htm]

Iryna Zagoruiko

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

In this article, I considered current state of the insurance market, the main problems of this market and the functioning and prospects of the insurance market in Ukraine.

Дмитро Задорожний

Львівський національний університет імені І. Франка

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У зв'язку з реалізацією Україною стратегічного курсу на побудову економічної системи європейського типу і забезпечення її сталого розвитку виникає потреба підвищення ефективності управління вітчизняними підприємствами і організаціями. Одним з найкращих інструментів підвищення якості управління сучасними організаціями є впровадження ефективної системи внутрішнього контролю. Як свідчить вітчизняна практика, можливості контролю як функції менеджменту використовуються в недостатньому обсязі, оскільки відсутній досвід розроблення і реалізації сучасних систем внутрішнього контролю, які б дозволяли своєчасно виявляти відповідність прийнятих управлінських рішень місії та стратегічним цілям розвитку.

Під внутрішнім контролем розуміється система заходів, що визначаються управлінським персоналом підприємства і які здійснюються на підприємстві з метою найефективнішого використання працівниками своїх функцій. Внутрішній контроль також визначає закономірність та економічну доцільність цих операцій.

Об'єктами внутрішнього контролю виступають працівники підприємств та організацій і їхня діяльність. Предмет внутрішнього контролю є стан та поведінка працівників. Суб'єктом контролю є особа чи група осіб, які наділені відповідними владними повноваженнями.

Важливою складовою внутрішнього контролю виступає забезпечення зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом контролю. Зворотній зв'язок дає змогу оцінити ефективність прийнятих рішень, визначити стан не лише окремих елементів системи внутрішнього контролю, а й всієї системи в цілому.

Доцільно виділити головні завдання внутрішнього контролю: по-перше, забезпечення дотримання суб'єктами контролю чинних законодавчих вимог щодо ефективності та цільового використання коштів; по-друге, забезпечення правомірності та ефективності використання фінансових, матеріальних, інформаційних і трудових ресурсів; по-третє, виявлення відхилень від норм, нормативів, стандартів, правил, інструкцій, планів у ході здійснення господарської діяльності, встановлення їх причин і забезпечення їхнього усунення; і на останок, забезпечення достовірності і повноти ведення бухгалтерського обліку і звітності.

У сучасних ринкових умовах проблема формування ефективної системи внутрішнього контролю набуває щораз більшого значення, адже вона забезпечує покращення показників господарської діяльності підприємств і організацій, формує передумови для їхнього росту і розвитку в майбутньому. Не зважаючи на це, на підприємствах і організаціях України часто виникають проблеми з функціонуванням системи внутрішнього контролю.

Серед основних проблем, які стримують формування ефективної системи внутрішнього контролю на підприємствах і організаціях України можна виділити такі:

- зловживання службовим становищем керівниками і посадовими особами;
- розкрадання матеріальних та фінансових ресурсів підприємств;
- невиконання або неякісне виконання працівниками своїх прямих службових обов'язків;
- недостатня компетентність керівників;
- недосконалість українського законодавства;
- опір працівників.

Важливим завданням для підприємств і організацій, а отже і всієї економіки України виступає розробка конкретних заходів для подолання проблем пов'язаних з формуванням та підвищенням ефективності системи внутрішнього контролю. Для цього необхідно розробити методіку організації внутрішнього контролю, забезпечити її гнучкість, розробити оптимальну модель процесу внутрішнього контролю, сформуванню ефективну управлінську модель та розподілити функції посадових осіб.

Основними методами підвищення ефективності системи внутрішнього контролю виступають такі:

- розподіл повноважень і відповідальності між працівниками;
- ротація кадрів;
- здійснення контролю за окремими напрямками підприємницької діяльності;
- забезпечення щоденного контролю за переміщенням цінностей на окремих об'єктах підприємства;
- навчання персоналу, проведення різноманітних тренінгів і семінарів;
- своєчасне виявлення відхилень і порушень та їх ліквідація;
- розробка внутрішніх стандартів контролю.

Застосування даних методів в практичній діяльності підприємств забезпечить підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, сприятиме вирішенню стратегічних цілей і сформує передумови для подальшого розвитку.

Dmytro Zadorozhnyi

Ivan Franko National University of L'viv

DEVELOP THE EFFECTIVE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN MODERN ENTERPRISES

Theoretical and practical aspects of the internal control system in the enterprise, and key methods of improving the efficiency of the system considered in this paper.

Олександра Залєвська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Мале підприємництво як самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та фізичних осіб-підприємців, яка здійснюється на власний ризик та з метою отримання прибутку, є особливою формою ведення бізнесу, що здатна швидко пристосовуватися до конкретних економічних умов і бути вагомим чинником зростання добробуту населення. Загальні параметри розвитку малого підприємництва в Україні на даний час не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна значно відстає від розвинених країн світу. Тому дослідження особливостей розвитку малого підприємництва в Україні справді є актуальним.

Мале підприємництво, як відомо, є необхідною складовою валового розвитку економіки країни, ефективним інструментарієм підтримки життєдіяльності людей, формою їх власної участі в економіці країни; істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, сприяє економії та раціональному використанні усіх ресурсів; є вагомим стимулятором до інноваційних процесів та отримання високоефективної праці; створює середовище для розвитку конкуренції та ліквідації монополії у здійсненні економічної діяльності, забезпечує гнучкість, стабільність та стійкість економічної системи, підводить її до потреб певних споживачів, виконує важливу соціальну роль – надає великий обсяг робочих місць та проявляє себе як джерело доходу значного прошарку населення; визначає темпи економічного розвитку та зростання, структуру та якість валового національного продукту. Однак в Україні, на жаль, існує ряд проблем, які негативно впливають на розвиток вітчизняного малого підприємництва. Серед них:

- 1) недосконала система оподаткування, яка є надто обтяжливою для малих виробників;
- 2) високий рівень тінізації у малому бізнесі;
- 3) низький управлінський рівень, брак знань, досвіду та культури ринкових відносин;
- 4) недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва;
- 5) брак повної і вірогідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм;
- 6) недостатній обсяг державної фінансово-кредитної підтримки;
- 7) недовіра західних партнерів та негативне психологічне ставлення населення до підприємців [2];
- 8) функціонування в умовах дефіциту основних ресурсів [3] та ін.

Мабуть, саме в силу вище перелічених причин, підтримка малого підприємництва в Україні визначена одним із пріоритетних напрямів державної економічної політики.

Державна підтримка та сприяння розвитку малого бізнесу в Україні законодавчо регламентується Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» та Законом України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». Так, наприклад, основними напрямками реалізації державної політики щодо вирішення проблем малого підприємництва у Національній програмі визначено:

1. Удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності.
2. Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва.
3. Активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва.
4. Сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва
5. Впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва [1].

Щороку Кабінет Міністрів України по кожному напрямку розробляє ряд конкретних заходів щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні із зазначенням очікуваних результатів та відповідальних за їх досягнення.

Станом на 1 січня 2010 року кількість фізичних осіб-підприємців в Україні становила 4 718 342 осіб, а кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення складала 75 одиниць. Серед регіонів України за цим показником Львівщина посіла 6-е місце (після Києва, Одеської області, Севастополя, Харківської області та Автономної Республіки Крим) – на 10 тис. осіб наявного населення припадало 79 малих підприємств, що на 4 підприємства більше від загальнодержавного показника (75 одиниць). Загалом, у 2009 році у Львівській області функціонувало більш як 20 тис. малих підприємств.

Як відомо, малий бізнес є одним із важливих джерел формування робочих місць. Так, у 2009 році на малих підприємствах Львівської області працювало 123,2 тис. найманих працівників, що на 2,1%, або на 2,6 тис. осіб менше у порівнянні з 2008 роком. Рівень зайнятості на малих підприємствах, розрахований до кількості населення у працездатному віці, становив 8,0% (у 2008 році – 8,2%).

Проблемою підприємств малого бізнесу є низький рівень оплати праці. Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника у малому бізнесі по Львівській області у 2009 році склала 953,52 грн., що на 7,9% більше, ніж у 2008 році. Проте це на 14,7% менше, ніж по Україні загалом (1117,20 грн.). Треба зауважити, що рівень оплати праці на малих підприємствах області лише на 28,2% перевищив прожитковий мінімум для працездатних осіб та рівень мінімальної заробітної плати (744 грн.).

У 2009 році малі підприємства реалізували продукції (робіт, послуг) на 16,3 млрд. грн. (у 2008 році – на 17,3 млрд. грн.). Попри скорочення обсягу реалізації відносно 2008 року, зменшився і внесок малого бізнесу у загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів підприємницької діяльності області: з 19,9% у 2008 році до 19,4% у 2009 році [5].

Щодо внеску малого бізнесу Львівської області у загальнодержавні показники, то ситуація є такою: займаючи частку 6,0% у загальнодержавній кількості найманих працівників, на Львівщині створено 3,6% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).

Для забезпечення надійної підтримки суб'єктів малого бізнесу, крім програм на загальнодержавному рівні, розробляються Регіональні програми розвитку малого підприємництва. Так, наприклад, у 2009 році Регіональною програмою з розвитку малого підприємництва у Львівській області було передбачено фінансування у розмірі 300 тис. грн., і 90% з цих коштів було використано [4].

Потенціал вітчизняного малого бізнесу як фактора розвитку економіки не вичерпано, актуальною є проблема розроблення та удосконалення системної стратегії розвитку малого підприємництва, яка повинна будуватися на основі аналізу поточного стану малих підприємств, фізичних осіб-підприємців та їх нагальних проблем.

Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Зокрема, йдеться про

створення відповідної правової бази, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Примітки:

1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 № 2157-III // [Електронний ресурс] – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2157-14>
2. Комарницький І., Офік М. Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 50 – 58.
3. Фоміна О.М. Джерела формування фінансових ресурсів малих підприємств // Торгівля та ринок України: Темат. зб. наук. праць з проблем торгівлі та гром. харч., вип. 13. – Том I. / Гол. ред. О.О. Лубін. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – С. 176 – 180.
4. <http://zahid.net/newsua/2011/1/25/205637/>
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Oleksandra Zalyevska

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT

This text deals with patterns and trends in the development of small enterprises, problems in the way of realization of their activity and opportunities to improve their work

Мар'яна Замроз

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах, формування ринкової економіки, управління конкурентоспроможністю підприємства здобуває особливого значення і виступає основою його успішної і прибуткової діяльності.

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Метою такого управління є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на [1, С.387]:

1) нейтралізацію або обмеження кількості негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства через формування захисту проти них;

2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку.

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою процес реалізації певної сукупності управлінських функцій - цілевстановлення, планування, організації, мотивації та контролю діяльності по формуванню конкурентних переваг та забезпеченню життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Етапи процесу управління конкурентоспроможністю підприємства [1, С.394]:

I етап – аналіз середовища та підприємства;

II етап – розробка конкурентних стратегій;

III етап – реалізація конкурентних стратегій.

Складність першого етапу полягає у комплексному аналізі як його виробничо-господарської діяльності, так і зовнішнього середовища підприємства. Внутрішній аналіз полягає у визначенні сильних і слабких сторін підприємства, оцінка яких дає можливість визначити конкурентні переваги підприємства, резерви та заходи щодо їхнього ефективного використання. Зовнішній аналіз включає аналіз стейкхолдерів (груп впливу), оцінку можливостей і потенційних загроз із зовнішнього середовища, а також визначення ключових чинників успіху підприємства в галузі. Доволі відомим є підхід до аналізу зовнішнього середовища, який здобув назву PEST-аналізу; виходячи з абрєвіатури англійських слів: р - policy; е - economy; s - society; t - technology - тобто групи основних факторів - політичних, економічних, соціальних та технологічних, які впливають на підприємство. Для узагальнення інформації про зовнішнє середовище використовують спеціальну таблицю.

Широкого поширення набуває такий метод аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства як SWOT-аналіз. Розвиток SWOT-аналізу пояснюються такими причинами: стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи. Даний метод передбачає оцінювання таких елементів [2, С.145]:

Сильні сторони (strength) - внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкурентної переваги.

Слабкі сторони (weaknesses) - види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, або ресурси, підсистеми потенціалу, що неправильно використовуються.

Можливості (opportunities) - сукупність факторів, що переважно позитивно впливають на діяльність організації, альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів).

Загрози (threats) - сукупність факторів, що переважно негативно впливають на діяльність організації, будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямку досягнення своїх місії та цілей.

Ці складові об'єктивно існують у середовищі та суб'єктивно оцінюються керівниками організації. Після детального аналізу цих елементів будується матриця. Матриця SWOT-аналізу - це своєрідна форма, яка не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Для будь-якого керівника або управлінського працівника це корисна справа, яка вимагає від будь-кого, хто застосує SWOT-аналіз, замислитися над ситуацією, що склалася, і подумати над перспективою. За цих умов підвищується роль керівника-стратега, який розробляє ті чи інші заходи щодо зведення стратегічного балансу, оскільки можна розробити неадекватні заходи, що „гасять” можливості, приймаючи їх за загрози [2, С.147].

Крім того, SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей: відповідно до змісту стратегії - адаптації до середовища.

Отже, перший етап дозволяє оцінити конкурентний потенціал та конкурентоспроможність підприємства.

Розробка конкурентних стратегій як другий етап процесу управління конкурентоспроможності, передбачає, насамперед, опрацювання системи конкурентоорієнтованих цілей підприємства. Після того, як поставлені цілі, визначається прийнятна стратегія формування конкурентних переваг, а також розробляється стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Останнім кроком на даному етапі є відбір оптимальних різновидів стратегій конкурентної поведінки. Нині для оцінювання стратегічного положення підприємства і вибору стратегії управління конкурентоспроможністю усе частіше використовується SPACE-аналіз (Strategic Position and Action Evaluation). Це - комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації та вибору стратегій. Його привабливість пояснюється також і тим, що дає можливість проаналізувати наявну стратегію організації навіть тоді, коли вона існує у неявному вигляді. У SPACE-аналізі виокремлюють чотири групи системних критеріїв оцінювання організації: економічний потенціал (або „фінансова сила”), конкурентні переваги, привабливість галузі (бізнес-напрямок), стабільність середовища (зовнішні умови бізнесу). Кожен із критеріїв складається з певного переліку факторів, що знаходять вираз у відповідних показниках. Після експертного оцінювання цих факторів, будується матриця, за допомогою якої можна вибрати певний вид стратегії (агресивна, консервативна, захисна, конкурентна).

Третій етап – реалізація конкурентних стратегій – передбачає послідовного виконання певних кроків, а саме: по-перше, визначення поточних завдань і виконання запланованих дій, по-друге, створення, підтримання та розвиток чинників успіху, ключових компетенцій і конкурентних переваг, по-третє, відстеження результатів, визначення відхилень, корегувальні дії, і останній крок – оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю.

Прикладне використання наведеної вище теоретичної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства є можливим лише за умови її пристосування до реалій функціонування конкретного підприємства.

Для підвищення конкурентоспроможності необхідно використовувати безліч заходів, що включають удосконалення різноманітних сторін діяльності суб'єктів господарювання. Розробка та реалізація відповідних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств повинна носити системний характер і здійснюватися не тільки на рівні підприємства, але і на регіональному та національних рівнях. Основними напрямками вдосконалення самого ж механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є: вдосконалення структури управління виробництвом, покращення управління виробничими ресурсами, вдосконалення механізмів реалізації конкурентоспроможної продукції, покращення системи планування, стратегічний моніторинг, конкретизація місії підприємства, вдосконалення управління науково-технічним прогресом і якістю продукції та інші.

Примітки:

1. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник [Текст] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакулєнко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник [Текст] / З.Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Mariana Zamroz

Ivan Franko National University of L'viv

SYSTEMATICALLY-PROFESSIONAL METHOD TO THE MANAGEMENT OF THE COMPETITIVE ENTERPRISE

Merit and aim of the management of the competitive enterprise are defined. The main stages of the competitive enterprise process are extracted and analysed.

Марія Заставна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглянуто та удосконалено існуючу систему рейтингової оцінки для підприємств поштового зв'язку.

Галузь зв'язку на сьогоднішній день є однією із найбільш стабільних та розвинених сфер економічної діяльності. Ринок послуг зв'язку характеризується високими темпами розвитку, підприємства зв'язку розширюють сферу своєї діяльності, удосконалюють техніку і технологію надання послуг. Одночасно підприємства зв'язку виступають вагомим джерелом наповнення бюджету, відрахувань на соціальні заходи. Важливість і значущість галузі зв'язку для подальшого розвитку економіки країни обумовлює актуальність проведення детального аналізу економічної результативності діяльності підприємств зв'язку та їхніх структурних підрозділів.

Сфера зв'язку відрізняється від інших сфер діяльності за рядом ознак, серед яких розгалужена по всій країні філіальна мережа найбільш державних підприємств зв'язку – Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта». Поштовий зв'язок відіграє найважливішу роль в економічному і соціальному розвитку суспільства. Ефективність діяльності поштового зв'язку відноситься до тих умов, без яких неможливе нормальне функціонування виробництва і обігу товарів і послуг, а також життєдіяльності людини на сучасному етапі розвитку суспільства. Зв'язуючи виробництво і споживання товарів і послуг, обслуговуючи і виробників, і споживачів, поштовий зв'язок активно впливає на економіку, управління, розвиток бізнесу і підвищення добробуту людей.

При будь-якому рівні розвитку ринкової економіки зберігається потреба в регулюванні діяльності певних сфер виробництва, в тому числі і поштового зв'язку, на користь суспільства. Це сприяє виникненню низки проблем, зокрема, проблеми порівняльної оцінки результативності фінансово-економічної діяльності структурних підрозділів цих підприємств. У той же час, не повною мірою вирішеною залишається проблема використання системи рейтингової оцінки в діяльності підприємств поштового зв'язку.

Метою статті є визначення шляхів застосування системи рейтингової оцінки в діяльності підприємств поштового зв'язку, що дозволить удосконалити фінансово-економічну діяльність підприємств та їх структурних підрозділів.

У ході аналізу фінансово-економічної діяльності підприємств постає питання щодо порівняльності результатів діяльності різних економічних одиниць. Це питання може мати два аспекти.

Перший з них пов'язаний з порівнянням декількох підприємств або різних підрозділів одного підприємства шляхом порівняння деяких об'єктивних показників, обраних з розуміння важливості останніх для комплексної оцінки діяльності суб'єкту економічної діяльності. Таке порівняння можна назвати зовнішнім.

Другий аспект стосується проблеми відповідності досягнутих підприємством результатів деякому еталону, з яким результати порівнюються. В якості еталона можуть виступати, наприклад, бюджетне або планове завдання, яке підприємство повинне було виконати протягом аналізованого періоду часу, результати базового періоду або просте

теоретичне уявлення про «ідеальне» підприємство. Для вирішення цих питань використовуються різні системи рейтингових оцінок.

Будь-яка система рейтингового оцінювання заснована на урахуванні оцінок, що накопичуються за найбільш значущими аспектами діяльності підприємства або його структурних підрозділів. На відміну від традиційного економічного, фінансового або іншого аналізу, рейтингова система оцінки припускає послідовне сумування оцінок за кожним з аспектів діяльності протягом деякого періоду часу. Головними задачами рейтингового оцінювання є:

- поточний контроль за діяльністю підприємства за найбільш значущими аспектами;
- визначення і коригування ієрархії підприємств або їхніх структурних підрозділів;
- підвищення рівня мотивації підприємницької діяльності тощо.

Найбільш розповсюдженими рейтинговими системами є такі, що ранжують підприємства за узагальненими показниками, які містяться в бухгалтерській, статистичній чи іншій звітності. Ранжирування може проводитися як на основі абсолютних значень економічного аналізу, так і на основі відносних величин фінансового аналізу.

В якості абсолютних показників зазвичай використовуються такі: обсяг продажів (доходи), чистий прибуток, рівень витрат тощо. В якості відносних величин використовуються більш інформативні показники, засновані на даних бухгалтерської звітності: рентабельність, ліквідність, оборотність активів, ділова активність тощо [3, с. 176].

Українськими економістами запропонована загальнотеоретична система показників системи рейтингової оцінки підприємства. В основу цієї системи покладені такі групи показників [5, с. 37-39]:

- показники, що характеризують рентабельність (прибутковість) виробничо-комерційної діяльності підприємства;
- показники, що характеризують структуру засобів підприємства, а, отже, його фінансову стійкість і незалежність;
- показники платоспроможності (ліквідності) підприємства.

Можна стверджувати, що як у теоретичному, так і в практичному плані, першочерговими і найважливішими показниками при проведенні рейтингової оцінки є показники рентабельності та ліквідності.

Якщо аналізувати систему рейтингової оцінки, що застосовується в галузі зв'язку України, можна відзначити, що дана система використовується тільки в діяльності підприємства «Укрпошта», яке є найбільшим підприємством поштового зв'язку, що діє на території України, охоплюючи більш 90 % ринку традиційних послуг поштового зв'язку. До складу підприємства входить 29 структурних підрозділів (філій), по кожному з яких щорічно на підставі звітів про фінансові результати виставляється рейтингова оцінка філії. При цьому показники, що використовуються для цього, наводяться у такій послідовності [2, с. 2-5]:

1. Рівень середньої заробітної плати одного штатного працівника.
2. Рівень продуктивності праці.
3. Споживання послуг на одного жителя.
4. Якість поштового зв'язку.
5. Дебіторська заборгованість.
6. Оборотність запасів.
7. Рентабельність діяльності.
8. Коефіцієнт керованості системи охорони праці.
9. Коефіцієнт забезпечення власними засобами.

Як видно з наведеного переліку, найважливіший показник ефективності діяльності підприємства – показник рентабельності – знаходиться на одному з останніх місць, у той час, як перші позиції посідають показники ефективності використання трудових ресурсів. З практичної точки зору це пояснюється значною кількістю трудових ресурсів підприємства, що обумовлено особливостями технічних процесів, які вимагають істотних витрат живої праці. Але з науково-методичної точки зору першочерговим показником, що інтегрує в собі ефективність використання всіх ресурсів підприємства, у тому числі і трудових, є саме рентабельність.

Окрім того, аналіз діяльності підприємства за останні роки показав, що мають місце деякі тенденції у фінансовій діяльності філій, які негативно впливають на фінансово-економічну результативність діяльності усього підприємства, а саме [1]:

- невиконання деякими філіями планових показників щодо доходів та прибутку, що розбалансує результати діяльності усього підприємства;
- зростання дебіторської заборгованості по деяких філіях, в тому числі простроченої, що збільшує ризики підприємства в частині потенційних збитків;
- необгрунтоване перевищення бюджету витрат деякими філіями, що негативно впливає на результати діяльності підприємства та призводить до значних коливань фактичних економічних показників.

Існуюча система рейтингової оцінки не повною мірою дозволяє прослідити за ефективністю роботи філії підприємства та визначити слабкі та сильні сторони саме фінансової діяльності кожної філії. Окрім того, система використовується тільки для управлінського обліку та констатує існуюче становище філій, не вдаючись до подальшого використання отриманих результатів. Тому можна стверджувати, що існуюча система рейтингової оцінки потребує свого удосконалення, а також розробки напрямків практичного використання результатів оцінювання.

Отже, доцільно удосконалити систему рейтингової оцінки діяльності філій «Укрпошта» шляхом впровадження оновленого переліку показників, при цьому для кожного з показників визначено його значущість: найбільш вагомих показників має значущість 10 балів, найменш вагомому привласнено значущість 5 балів.

Удосконалений перелік показників має такий вигляд [4, с. 33]:

1. Рентабельність діяльності (чистий прибуток / загальні витрати). Значущість цього показника становить 10 балів.
2. Рівень продуктивності праці (чисті доходи операційної діяльності без купівельної вартості з урахуванням доходів від об'єктів соціально-культурного призначення до середньооблікової чисельності працівників еквівалентні повної зайнятості). Значущість показника становить 9 балів.
3. Якість поштового зв'язку. В основу розрахунку береться не фактично досягнутий відсоток якості, а встановлений норматив якості пересилання письмової кореспонденції за наступною градацією:
 - при повному невиконанні встановленого нормативу якості – 0 балів;
 - при виконанні встановленого нормативу до 84 % – 5 балів;
 - при виконанні встановленого нормативу від 85 % до 89 % – 6 балів;
 - при виконанні встановленого нормативу від 90 % до 94 % – 7 балів;
 - при виконанні встановленого нормативу більше 95 % – 8 балів.

4. Дебіторська заборгованість. Даний показник оцінюється по строку погашення дебіторської заборгованості, його значущість становить 7 балів.

5. Оборотність запасів. Даний показник оцінюється по строку оборотності запасів. Значущість показника дорівнює 6 балів.

6. Споживання послуг на одного жителя. Цей показник визначає, скільки доходів від надання універсальних та інших традиційних послуг поштового зв'язку припадає на одного жителя даного регіону. Для даного показника значущість становить 5 балів.

Для кожної філії розраховується загальна сума балів, яку вона отримала за всіма показниками. Філія, що отримала найвищу рейтингову оцінку, посідає перше місце, а найменша рейтингова оцінка відповідає останньому місцю. При цьому можна запропонувати таке угруповання філій (табл. 1).

Таблиця 1

Групкування філій підприємства поштового зв'язку за результатами рейтингового оцінювання

Показник	Значення інтервалу			
	2 ÷ 3	1 ÷ 2	0 ÷ 1	Збиток
Рентабельність діяльності, %				
Рівень продуктивності праці, грн./чол.	> середній показник підприємству по	≈ середній показник підприємству по	≈ середній показник підприємству по	< середній показник підприємству по
Якість послуг поштового зв'язку	виконання нормативу більше 95 %	виконання нормативу від 90 % до 94 %	виконання нормативу від 85 % до 89 %	виконання нормативу до 84 %
Дебіторська заборгованість, дні	1 ÷ 5	5 ÷ 7	7 ÷ 9	> 9
Оборотність запасів, дні	5 ÷ 7	7 ÷ 10	10 ÷ 15	< 15
Споживання послуг на одного жителя регіону, грн. на 1 жителя	40 ÷ 45	35 ÷ 40	30 ÷ 35	< 35
Група та становище філії	A (40 ÷ 45 балів). Філія зі сталим становищем	B (35 ÷ 40 балів). Філія із задовільним становищем	C (25 ÷ 35 балів). Філія з нестійким становищем	D (10 ÷ 25 балів). Філія з кризовим становищем

Значення показників рентабельності та якості поштового зв'язку можуть змінюватися під впливом зміни загального фінансово-економічного становища підприємства. Така система показників рейтингової оцінки не тільки відповідає особливостям діяльності в сфері надання послуг поштового зв'язку, але й найбільш точно відображає фінансово-економічний стан філії підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» у сучасних умовах. Угруповання філій за результатами рейтингової оцінки дозволяє формувати цілеспрямовані заходи щодо подальшого розвитку філій відповідно до її поточного становища. Окрім того, отримані в ході рейтингової оцінки результати можуть застосовуватися при визначенні багатьох мотиваційних аспектів розвитку філій.

На підставі проведених досліджень можна сказати, що система рейтингового оцінювання, яка дозволяє одержати інформацію про діяльність підприємства та його структурних підрозділів за інтегральними показниками, може використовуватися не тільки в якості джерела інформації, але й може стати стимулом для підвищення ефективності діяльності підприємства та визначення напрямків його подальшого розвитку.

Для підприємств поштового зв'язку «Укрпошта» удосконалено систему рейтингової оцінки, яка найбільш повноцінно відображає фінансово-економічний стан філії підприємства та відповідає науково-методичним вимогам щодо системи рейтингової оцінки. Також запропоновано угруповання філій підприємств поштового зв'язку за результатами рейтингового оцінювання.

Наведена система рейтингової оцінки у значно більшій мірі відповідає загальнотеоретичним показникам та світовому досвіду щодо фінансового аналізу та рейтингового оцінювання.

Примітки:

1. Офіційний сайт Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrposhta.com>.
2. Порядок розрахунку рейтингової оцінки діяльності філіалів. Наказ № 788 від 17.09.2009 р. Київ, «Укрпошта». – 2009. – с. 6.
3. Дацій Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С., Салига С.Я. Фінансовий аналіз: навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – с. 210.
4. Князева О.А. Шляхи підвищення економічної результативності в сфері надання послуг поштового зв'язку // Зв'язок № 1. – 2007. – с. 31-33.
5. Тевелева О.В. Метод рейтингової оцінки для вибору напряму пошуку виробничих резервів // Вісник соціально-економічних досліджень № 9, 2006. – с. 36-40.

Maria Zastavna

Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF THE SYSTEM RATING ESTIMATION ACTIVITY ENTERPRISES POSTAL CONNECTION

In the article is considered and improved existent system rating estimation for the enterprises postal connection.

Оксана Зборівець

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ КОМПАНІЯМИ

Останнім часом у більшості компаній стимулювання персоналу знаходиться в незадовільному стані. Зараз кожному третьому мешканцю України заробітної плати не вистачає для придбання усього необхідного. Зниження заробітної плати в галузях господарського комплексу України супроводжувалося зниженням продуктивності праці. Послаблення зв'язку між

продуктивністю праці та заробітною платою було викликано тим, що на величину зарплати почали впливати інші чинники – інфляція, зміна структури виробництва, нестабільність економічного стану підприємств, різні форми власності.

Недоліки, пов'язані з розбалансованістю системи оплати праці та проблемами приватизації, повинні цілеспрямовано усуватись у процесі удосконалення системи мотивації праці, шляхом підвищення рівня стимулювання працівників і забезпечення на цій основі підвищення дохідності підприємства [1]. Тобто, стимулювання персоналу є стратегічним фактором розвитку компанії.

Потрібно зазначити, що на сьогоднішній час величина зарплати є вирішальним чинником ставлення працівника до праці. Однак стимулювання тільки через платню, що не реагує на збільшення або зменшення прибутковості компанії, не може вважатись єдиним чинником мотивування працівника. Хоча значення моральних стимулів різко відійшло на другий план, задоволення духовних потреб певною мірою впливає на трудову мотивацію і в нашій країні. Можна також прогнозувати, що із задоволенням матеріальних потреб значення духовних спонукань до праці буде посилюватись, тому і буде зростати роль участі працівників в управлінні виробництвом [2; с. 31].

Мотивація працівників – це поєднання низки складових, таких як: стимулювання працівників до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; заохочення до стабільної та продуктивної зайнятості; розвитку конкурентоспроможності працівника.

До факторів, що впливають на мотивацію трудової діяльності належать: фізичний тип особистості (вік, стать тощо), професійна підготовка, рівень самосвідомості та освіченості, вплив зовнішнього середовища, психологічний клімат у колективі [2; с. 30].

Сьогодні в багатьох компаніях України застосовуються лише окремі елементи системи стимулювання. Така система не має комплексного характеру, оскільки традиційно ці елементи не поєднані один з одним, використовуються окремо. Ще одним недоліком такої системи стимулювання і мотивації є те, що вона має поточний, короткотерміновий характер, не націлена на майбутнє. У більшості вітчизняних компаній керівництво не приділяє стратегічної уваги розробці системи стимулювання [1].

Необхідно розробити форми участі персоналу в управлінні. Інакше не варто сподіватися на зацікавленість працівників в успіхах компанії. Причетність до прийняття рішень змінює клімат у компанії, дає змогу повніше мобілізувати людські ресурси. Наймані працівники не мають знань та навичок щодо корпоративного управління, не всі з них відповідають вимогам професійної придатності, корпоративної культури, партнерства і не знають прав та обов'язків, які надає їм володіння акціями. Тому, посилення ролі та участі персоналу у корпоративному управлінні потребує підготовки та проведення ряду програмних заходів, а саме [3; с. 218]:

1. реструктуризація оплати праці працівників;
2. забезпечення найманих працівників інформацією про діяльність компанії;
3. забезпечення прав найманих працівників в управлінні компанією;
4. формування корпоративної культури;
5. формування і підвищення корпоративного професіоналізму;
6. розвиток ділового партнерства;
7. атестація працівників на відповідність вимогам корпоративного управління.

На нашу думку, до найдієвіших методів підвищення мотивації праці у компанії відносять:

1. підвищення заробітної плати;
2. премії та винагороди за працю;
3. покращення умов праці;
4. професійне та кар'єрне зростання;
5. заходи щодо покращення мікроклімату в колективі.

Найбільш надійний спосіб зорієнтувати людей на цілі, закладені в стратегічному плані, та спрямувати працівників всієї компанії на їх досягнення – винагорода працівників, які досягли поставлених цілей.

Систему винагороди, яка має сприяти стратегічним змінам в організації, необхідно створити, на нашу думку, на таких принципах:

1. план мотивування має поширюватись на всіх менеджерів та всіх працівників, а не обмежуватись тільки вищим керівництвом, тобто не варто очікувати, що менеджери нижчої ланки та звичайні працівники будуть намагатися досягти цілей компанії, якщо премії отримає тільки вище керівництво;
2. оплата за кінцевими результатами має бути більшою, а не меншою частиною загальної винагороди за працю (наприклад, якщо стимули, що становлять 20% і більше загальної винагороди, то вони спонукають до кращого виконання завдань);
3. заохочення до підприємницького ризику, що означає, що "неуспіх" не обов'язково буде каратися;
4. чіткий зв'язок результатів впровадження стратегічних змін з комплексом різноманітних винагород (фінансових і нефінансових);
5. цікава діяльність у перспективі, як зазначив Фредерік Герцберг: "Якщо ви хочете спонукати людей добре працювати, дайте їм добру роботу";
6. визначення місця виконавця в організації після впровадження змін, тобто розробка індивідуальної "кар'єрної стратегії" [1; с. 32-33].

Стимулювання можна класифікувати за двома видами: матеріальне і нематеріальне стимулювання.

Аналіз досвіду матеріального стимулювання персоналу в економічно розвинутих країнах світу показує, що деякі з них мають спільні риси з українським досвідом і лише окремі відрізняються спрямованістю при врахуванні індивідуальних потреб. Так, доцільно використовувати в Україні такі заходи, як встановлення розміру додаткового стимулювання з прибутку пропорційно зміні його розміру, як рекомендують провідні американські вчені-економісти; індексацію заробітної плати, що відображає вартість життя, як це практикується у Франції; створення кредитного фонду на підприємстві, як у Швеції тощо. Окрім того, системи матеріального стимулювання у цих країнах постійно переглядаються та удосконалюються, що не є характерним для України.

Найбільш ефективними способами нематеріального стимулювання персоналу є: залучення працівників до управління справами виробництва, що особливо актуальне у корпоративних організаціях; покращення умов праці для персоналу; запровадження гнучких графіків роботи; підвищення комфорту на робочому місці [4; с. 39-40].

Отже, мотивація виступає одним із основних чинників, які безпосередньо впливають на рівень та обсяг виробництва, результативність роботи, конкурентоспроможність компанії на ринку. Саме працівники компанії повинні займати

центральне місце в системі реалізації стратегічних змін у компанії. Одне із головних завдань керівників полягає у тому, що потрібно стимулювати працівників для здійснення якісної роботи, спрямовувати їх на пошуки найефективніших шляхів досягнення стратегічних цілей, що можна здійснити за допомогою ефективної системи мотивації персоналу. Така система є важливим елементом стратегічного управління і передбачає здійснення заходів, які полягають у зацікавленості працівників у досягненні стратегічних цілей. До таких заходів потрібно віднести: реструктуризацію оплати праці найманих працівників; забезпечення найманих працівників інформацією про діяльність компанії; забезпечення їх участі у управлінні компанією.

Примітки:

1. Лукашевич Ю. Стимулювання персоналу як підтримка стратегічного розвитку підприємства / Ю. Лукашевич // [Електронний ресурс – Режим доступу://http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Lukashevich%20UL.pdf].
2. Ковальська К. В. Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями / К. В. Ковальська, Р. В. Рак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №1. – с. 29-33.
3. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
4. Ніколаєнко В. О. Стимулювання персоналу як складова стратегічного розвитку підприємства / В. О. Ніколаєнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Сер.: Економічні науки. – 2008, N 1. – с.37-40.

Oksana Zborivets'

Ivan Franko National University of L'viv

STIMULATION OF WORKERS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPANIES

The thesis is devoted to investigation the peculiarities of companies strategic management and to formation the social and psychological ways of drawing the personnel in the process of company's strategic changes. In this thesis stimulation of personnel is considered in the process of support of strategic development of company.

Михайло Зборовський

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВА КРИЗА В УКРАЇНІ 2008-2009 РОКІВ: НЕУЗГОДЖЕНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Світова фінансова криза набула вражаючих масштабів та охопила майже всі країни світу. Україна зазнала впливу фінансової кризи, яка переросла у глибоку рецесію економіки. Негативні наслідки фінансово-економічної кризи спостерігаються в економіці України і до сьогоднішнього дня.

Актуальність теми пов'язана із необхідністю знайти істинні причини настільки тяжкого розгортання фінансової кризи в Україні, а також розробити рекомендації для попередження таких випадків у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про необхідність оздоровлення та поліпшення стану фінансово-економічної сфери наголошують зарубіжні та вітчизняні вчені. Питання фінансово-економічної кризи та шляхи виходу із неї досліджується у роботах Т.П. Вахненка, І. Кравченка, Г. Багратяна, В.І. Міщенко, В. Жупанина, Р.С. Лисенко.

Метою статті є виявити причини фінансово-економічної кризи, виявити причинно-наслідкові зв'язки розвитку кризових явищ.

Фінансова криза, що розгорілася в Україні в кінці 2008 року, була спричинена масою чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Серед внутрішніх причин виділяють такі:

- Високий рівень приватного споживання у ВВП (на початок 2008 р. він становив понад 60% і наблизився до рівня у розвинутих країнах, тоді як аналогічний показник у Китаї, що має подібний рівень розвитку, дорівнює 30-34%, у Росії – 48-52%);

- Крихіткість політичної системи, неспроможність виробити і реалізувати швидкі й ефективні рішення в економічній політиці;

- Дефіцитний платіжний баланс, велика залежність від експорту металів і зерна та «імпорту» капіталу, високих технологій, нафти й газу;

- Нестабільність на валютному ринку;

- Зниження довіри населення до банків [5].

Зовнішній негативний вплив був спричинений розгортанням світової фінансової кризи.

Особливість розгортання кризи в Україні полягає в глибині падіння фінансового та реального секторів економіки. Реальний ВВП України в 2009 році скоротився на 14,8% [6]. Рівень безробіття зріс до 8,8% у 2009 році проти рівня безробіття в 6,4% у 2008 році [7]. Інфляція в 2009 році склала 15,9% проти 25,2% у 2008 році [6].

Настільки глибокий спад національної економіки був закладений ще в 2005 році. Саме тоді почали різко зростати державні видатки, в першу чергу соціального призначення. У період з 2005 року по 2008 рік видатки державного бюджету зросли на 116%. Видатки споживання зросли майже у два рази [1-2].

Наслідком зростання державних витрат стало зростання рівня інфляції. ІСЦ у 2006 році склав 109,1, у 2007 році він зріс до рівня 112,8, а в 2008 році становив 125,2 [7].

Для стримування інфляції Нацбанк у 2008 році почав проводити стримувальну монетарну політику. НБУ підвищив облікову ставку до 12% з одночасним розширенням коридору за активно-пасивними операціями (до 13 в.п. із раніше діючого 10 в.п.). Нижня межа даного коридору складається із диференційованого показника, який залежить від терміну інструменту за мобілізаційними операціями, від 2 до 270 днів з доходністю від 0.5% до 8% річних відповідно.

Внаслідок активізації НБУ на грошово-кредитному ринку обсяг надлишкової ліквідності суттєво скоротився. Темпи зростання грошових агрегатів стабілізувались на високому рівні, однак, в основному через значні виплати соціального характеру. Протягом I кварталу 2008 року канал валютного ринку продовжував виступати основним емісійним каналом поступовим зміщенням акцентів в бік процентного каналу [4].

На момент прийняття рішення про впровадження стримувальної монетарної політики (квітень 2008 року) рівень інфляції в річному еквіваленті 30,2%, видатки зведеного бюджету зросли на 48.9%, державного бюджету – на 54.6% до відповідного періоду попереднього року. Це свідчить про проведення урядом активної стимулювальної фінансової політики.

Як відомо, згідно моделі IS-LM, поєднання стимулювальної фінансової та стримуючої монетарної політики призводить до зростання процентних ставок [3].

У III кварталі 2007 року зростає обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 126% до аналогічного періоду 2006 року. Це, а також зростання державних витратків та доходів населення призвело до зростання попиту на імпорт, що підвищився на 43% до аналогічного періоду попереднього року [5]. Зростання процентних ставок у квітні-серпні 2008 року,

спровоковане економічною політикою держави, ще більше підіграла інтерес іноземних інвесторів до України: прямі іноземні інвестиції у II та III кварталі 2008 року продовжували зростати, досягнувши у III кварталі розміру 3,324 млрд. дол. США [6].

У кінці 2008 року під впливом наростання кризових тенденцій у Росії, а також проблем із Промінвестбанком, що входив до шістірки найбільших за активами банків [5], притік прямих іноземних інвестицій скоротився до 1,058 млрд. дол. США на тлі подальшого зростання дефіциту рахунка поточних операцій. Як наслідок, у платіжному балансі України утворилася «дірка» – значний дефіцит платіжного балансу в розмірі близько 5 млрд. дол. США, що перестав компенсуватися за рахунок фінансових вливань іноземних інвесторів. Це означає, що іноземної валюти з України вивезли більше, ніж завезли. Як підсумок – небачене зниження курсу гривні. За даними аналітиків, гривня подешевшала майже в два рази, що призвело до зниження реальних доходів населення, боргової кризи фінансових установ, катастрофічного зниження ліквідності банків та спаду реального виробництва.

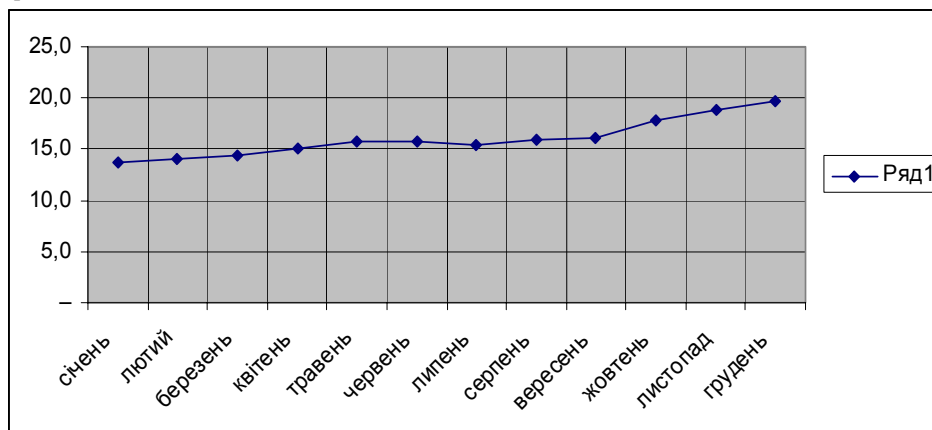


Рис.2. Динаміка зміни середньозваженої процентної ставки за кредити резидентам за 2008 рік, %

*Джерело: Офіційний сайт Національного банку України

Отже, основною причиною розвитку глибокої фінансової кризи в Україні став великий розмір дефіциту рахунку поточних операцій, що був спровокований як зростанням прямих іноземних інвестицій в економіку України, так і неузгодженістю економічної політики уряду та Національного банку.

Примітки:

1. Закон України "Про державний бюджет України на 2005 рік" від 23.12.2004 № 2285-IV// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>;
2. Закон України "Про державний бюджет України на 2008 рік" від 28.12.2007 № 107-VI// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>;
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник/За редакцією В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 703 с.
4. Інфляційний звіт// Національний банк України – травень 2008.
5. Пустова А.В., Жигadlo Д.П. Фінансово-економічна криза в Україні та шляхи її подолання// Проблеми системного підходу в економіці – 2009. - №1.
6. Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> /

Mykhailo Zborovskiy

Taras Shevchenko national university of Kyiv

THE FINANCIAL CRISIS IN UKRAINE 2008-2009: LACK OF COORDINATION OF ECONOMIC POLICY

The article focuses on the discord of economic policy as the main internal causes of the financial crisis of 2008-2009. The article includes the description of pre-crisis chronology of events in the economy and their impact on the overall economic balance.

Віра Звір

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасний світ перебуває в ситуації, коли завдяки процесам глобалізації та розвитку інформаційних технологій суспільство стає гранично відкритим не тільки для руху капіталу, але й для взаємопроникнення різних норм, ідей і цінностей. Істотною особливістю сучасності є стійке зростання масштабів застосування нових інформаційних технологій у житті суспільства. Реалії сучасності створили абсолютно новий сектор економіки, основою якого є інформація, знання та інформаційні технології. У сучасному висококонкурентному бізнес-середовищі різко зросла потреба підприємств у висококваліфікованих співробітниках, адаптованих до умов, що диктуються глобальними інформатизаційними процесами в сучасному суспільстві. В Україні спостерігається підвищення ролі менеджменту, який розглядається як один з базисних елементів економіки, тому протягом навчання майбутнього менеджера необхідно створювати умови для розвитку особистості фахівців, здатних ефективно здійснювати управління. Стрімкий розвиток інформаційних технологій, істотні досягнення в цьому напрямі створили об'єктивні передумови щодо розвитку професійних знань та навичок використання цих технологій у роботі менеджера.

Тому виникає необхідність, використовуючи можливості теоретичного структурно-функціонального аналізу, визначити місце та роль інформаційних технологій у системі менеджменту на підприємстві, його вплив на керування процесами глобалізації та еволюцію господарської системи суспільства, а також розробка функціональної структури використання інформаційних технологій у професійній діяльності менеджера, визначення умінь та навичок реалізації функцій управління за допомогою інформаційних систем.

Сучасні перетворення в господарській системі України, розвиток підприємницької діяльності та ринкових структур, необхідність оперативного та компетентного прийняття рішень супроводжуються зростанням попиту на якісну, достовірну, оперативну інформацію, задоволення якого можливе тільки на основі широкомасштабної інформатизації як суспільства в цілому, так й окремих суб'єктів різних рівнів [1].

У понятті «інформаційні технології» (ІТ) поєднуються методи, засоби й системи для виробництва, збору, передачі, обробки, зберігання, поширення, експлуатації та використання інформаційних ресурсів, а також для створення власне інструментів і технологій інформаційної індустрії. Створення ІТ базується на використанні багатьох видів сучасних індустрій, зокрема: комп'ютерної, телекомунікаційної, електронних побутових приладів та ін. [2].

Глибокі зміни, що відбуваються в суспільстві, інтелектуалізація праці, стрімкий розвиток комп'ютерної техніки та інформаційних технологій зумовлюють необхідність підготовки менеджерів, здатних ефективно здійснювати управління. Управління в першу чергу розглядається як інформаційний процес, тому робота менеджера нерозривно пов'язана з інформацією.

Фахівець з менеджменту повинен володіти основами теоретичних знань з інформатики, інформаційних технологій, основних принципів роботи з ними, чітко розуміти їх призначення та галузі застосування.

Інформаційні технології дозволяють процес організації зробити цілісним, об'єднати розрізнені завдання в єдині процеси, відмовитись від надмірної фрагментації праці [3].

Нині нові інформаційні технології стають не просто інструментами, а процесами, які розвиваються та значно прискорюють поширення у свідомості культури, що глобалізується, певних стандартів — світоглядних, аксіологічних, управлінських [1].

Питання використання інформаційного забезпечення управлінської діяльності, що дозволяє автоматизувати, а таким чином, і поліпшити якість роботи менеджера, на сучасному етапі дуже актуальні. У своїй роботі фахівець з управління виконує економічні, бухгалтерські обчислення, для здійснення яких існують інформаційні технології автоматизованої обробки даних. Управління передбачає використання інформаційних технологій для забезпечення автоматизованої обробки даних, автоматизації функцій управління, підтримки прийняття рішень, електронного документообігу та інформаційного зв'язку.

Саме тому у процесі підготовки до використання інформаційних технологій у професійній діяльності менеджера необхідно дотримуватися сучасних досягнень у галузі інформаційних технологій, що забезпечують повноту, своєчасність інформаційного відображення процесів управління, можливість їх моделювання, аналізу і прогнозування.

Примітки:

1. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. Наукова періодика України: журнали та збірники наукових праць [Електронний ресурс] / В.Ю.Степанов // Вісник ХДАК – 2009. - №28. – Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/vkhdak/2009_28/V28-2-02.pdf.
2. Бутко М.П., Бутко І.М. Інформаційні технології в регіональному управлінні: навч. посіб. / Бутко М.П., Бутко І.М., Дітківська М.Ю. та ін. — К.: Знання України, 2006. — 282 с.
3. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. Наукова періодика України: журнали та збірники наукових праць [Електронний ресурс] / Пшенична О.С. // Вісник Запорізького національного університету – 2008. - №1. – Режим доступу до статті: http://www.gov.ua/portal/Natural/Vznu/ped/2008_1/vypusky/2008-26-06/pshenichnaya.pdf.

Vira Zvir

Ivan Franko National University of L'viv

MODERN INFORMATION TECHNOLOGY IN MANAGEMENT

The conceptual model of management of information technologies, influence of it, is considered on state administration and realization of public informative policy and the questions of determination of abilities and skills of the use of information technologies in the process of realization of management functions are examined.

Наталія Зварич

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ У МИТНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Митна справа має тисячолітню історію і на всіх етапах свого розвитку була одним з головних атрибутів держави. Для держав, що розвиваються, митна справа є, насамперед, одним із найважливіших інструментів забезпечення надходжень до бюджету. Усі податки та збори, що стягуються митними органами відповідно до чинного законодавства, перераховуються до Державного бюджету України.

Для належної організації системи управління митною справою необхідним є визначення основних функцій діючої митної політики. В літературних джерелах можна знайти різне бачення авторів щодо виділення функцій митної політики. На сьогоднішній день, на нашу думку, можна визначити такі базові функції митної політики як: фінансова, економіко-регуляторна, захисна, контрольно-організаційна, інформаційно-статистична, міжнародно-політична.

Фінансова функція є однією з провідних у митній політиці і її реалізація покладена на митні органи ще за часів Київської Русі. Зміст даної функції полягає в наповненні державного бюджету за рахунок стягнення мита, податку на додану вартість, акцизного збору з товарів та інших предметів під час переміщення через митний кордон. Від зазначених вище стягнень треба відрізнити такі платежі як збір за митне оформлення, плата за зберігання товарів на митних складах, митне супроводження тощо, які не виконують фінансової функції, а за своєю суттю є платою за послуги митниці. До цієї ж функції належить здійснення валютного, грошово-вексельного та умовно-гарантійного контролю, а також здійснення контролю за формуванням митної вартості товарів [1].

В Україні у процесі становлення ринкової економіки митні податки виступають інструментом мобілізації валового внутрішнього продукту до Державного бюджету України. Митні податки – це непрямі податки, які нараховуються при переміщенні предметів і послуг через митний кордон. Динаміка надходжень платежів від зовнішньоекономічної діяльності за останні роки свідчить про зростання їх ролі в наповненні доходної частини Державного бюджету.

Система оподаткування експортно-імпортних операцій за функціональним призначенням є інструментом економічної політики, яку проводить держава щодо зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Механізм встановлення та стягнення податків визначається зовнішньоекономічною політикою держави та міжнародною торговою політикою, через яку держава бере участь в інтеграційних процесах.

Правильність бюджетного планування дає можливість ефективно використовувати фіскальну функцію податків, а в нашому випадку податків з експортно-імпортних операцій. Для забезпечення процесу прогнозування дохідної частини Державного бюджету України розроблено методологічні засади прогнозування надходжень податків з експортно-імпортних операцій до бюджету, зокрема за ввезним та вивезним митами.

Поміркване, цільове та ефективне застосування методик прогнозування податкових надходжень, розроблених Міністерством фінансів, гарантуватиме стабільність надходжень від зовнішньоекономічної діяльності до Державного бюджету України, а отже, сприятиме фінансовій стабілізації та поліпшенню макроекономічної ситуації в країні.

Стратегічна орієнтація зовнішньоекономічної політики України на інтеграцію до світового співтовариства та ліквідація монополії держави на зовнішню торгівлю сприяють зростанню кількості національних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, та іноземних суб'єктів господарювання, які діють на території нашої держави. Від їх ефективної діяльності залежить рівень валютних надходжень до державного бюджету.

Фіскальна функція має важливе значення, оскільки від її виконання залежать показники ефективності діяльності митних органів. Як свідчать статистичні дані, митні органи України виконують свої завдання щодо стягнення податків з експортно-імпортних операцій в повному обсязі, не зважаючи на економічну та політичну ситуацію в державі.

Адміністрування митних платежів повністю покладено на Державну митну службу України, яка щоденно зараховує надходження на рахунок Головного управління Державного казначейства згідно із класифікацією доходів і видатків Державного бюджету України [2].

Стабільність надходжень визначається високим рівнем гарантій того, що заплановані в Законі "Про Державний бюджет України на поточний рік" [3] доходи будуть отримані в повному обсязі. Вона забезпечується професійною та оперативною роботою Державної митної служби України. Ефект фіску прямо залежить від митної ставки. Якщо вона незначна, то й ефект від даного податку невеликий, а якщо розмір ставки підвищується, то посилюється податковий ефект. Нині у світі помітна тенденція до зниження рівня ставок імпортних митних тарифів і зменшення їх диференціації. Це можна пояснити низкою причин:

- виконанням вимог СОТ країнами-учасницями щодо зменшення рівня митних тарифів;
- єдина ставка створює однаковий рівень захисту для вітчизняних виробників усіх галузей;
- велика диференціація ставок посилює лобістські дії певних груп, що переслідують свої вузькі економічні інтереси й намагаються підвищити рівень наданого їм захисту;
- наявність великої кількості різних ставок митних тарифів збільшує обсяги витрат на їх стягнення.

Отже, митна політика слугує забезпеченню та реалізації зовнішньоекономічних завдань та інтересів держави. На нашу думку, саме послідовна та ефективна реалізація фіскальної функції митної політики України сприятиме зміцненню національної економіки, а головне, забезпечить стабільні надходження до Державного бюджету.

Також варто зауважити, що реалії нашого часу потребують постійних динамічних змін у напрямі вдосконалення механізмів реалізації митної політики, які повинні забезпечувати стовідсоткове її виконання. Щодо фіскальної функції, то доцільно враховувати необхідність належного функціонування відповідних механізмів забезпечення своєчасного стягнення мита та митних платежів. При цьому строки, які відведені для цього, не повинні порушуватись, тобто мова йде про дотримання визначених стандартів митного законодавства, яке повинно відповідати міжнародним вимогам та тенденціям розвитку світової митної справи.

Основні напрямки удосконалення системи митного оподаткування передбачають удосконалення адміністрування податків, що справляються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, а також встановлення гнучких митних тарифів на товари, які імпортуються, що дасть можливість підвищити якість товарів і забезпечить стабільні надходження до Державного бюджету.

Примітки:

1. Дубініна А.А. Основи митної справи в Україні: навч. посібник / А.А.Дубініна, С.В.Сорокіна. – К.: Професіонал, 2004. – 360 с.
2. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV.
3. Про Державний бюджет України на 2010 рік: Закон України від 04.11.2010 р. № 2634-VI.

Natalia Zvarych

Ivan Franko National University of L'viv

REALIZATION OF FISCAL FUNCTION IS IN CUSTOMS POLICY OF UKRAINE

A fiscal function is one of leading in a customs policy. Her maintenance consists in filling of the state budget due to the penalty of duty, tax value-added, excise duties from commodities and other objects during moving through a custom border. This function is provided by professional and operative work of Government custom service of Ukraine. Moderate and balanced realization of fiscal function of customs policy of Ukraine will assist strengthening of national economy, and main, will provide stable receivables to the state treasury.

Людмила Єзгор

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

З метою підвищення конкурентоспроможності української економіки необхідно створити сприятливе середовище розвитку малого бізнесу за рахунок забезпечення державної підтримки діяльності суб'єктів малого підприємництва, яка лежить в основі реалізації державних програм розвитку малого підприємництва.

Одним із напрямів державної регіональної підтримки малого підприємництва в Україні відповідно до Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва в Україні", який був прийнятий 19 жовтня 2000 року, є фінансово-кредитна підтримка, яка реалізовується згідно з затвердженою місцевими органами влади регіональної програми розвитку малого підприємництва [2]. Саме проблема доступності фінансово-кредитних ресурсів є однією з найважливіших, з якою зіштовхуються підприємці при започаткуванні власного бізнесу.

Згідно з даними Держкомпідприємництва та проведеним ним Моніторингу стану виконання регіональних програм підтримки малого підприємництва, в регіонах України, в умовах фінансово-економічної кризи, зменшено обсяги фінансування програмних заходів, особливо в регіонах з недостатньо розвиненим підприємницьким потенціалом. Впродовж року фінансування заходів програми з місцевих бюджетів здійснювалось в 25 регіонах, але рівень фінансування в окремих

регіонах має значну диференціацію. Так, в 2009 році в бюджетах Київської та Дніпропетровської областей коштів на реалізацію даних програмних заходів взагалі не було передбачено (рис. 1). [1].

Середній рівень фінансового забезпечення регіональних програм підтримки малого підприємництва з регіональних бюджетів (у розрахунку на 1000 малих підприємств) в цілому по Україні у порівнянні з 2008 роком зменшився майже у два рази зі 119,3 тис. грн. до 61 тис. грн. [1].

У 2009 році найкращий результат фінансування регіональних програм було досягнуто в Івано-Франківській області – 174,3 тис. грн. (більше на 20% у порівнянні з 2008 роком), у Волинській області – 162,1 тис. грн. (більше на 13%), у Черкаській області – 150,3 тис. грн. (збільшився вдвічі). Значний рівень фінансового забезпечення регіональних програм у цих регіонах є наслідком того, що відсутність в регіонах великих промислових підприємств спонукає місцеву владу використовувати ресурс малого підприємництва у подоланні кризових явищ в економіці регіонів та вирішенні соціальних проблем [1].

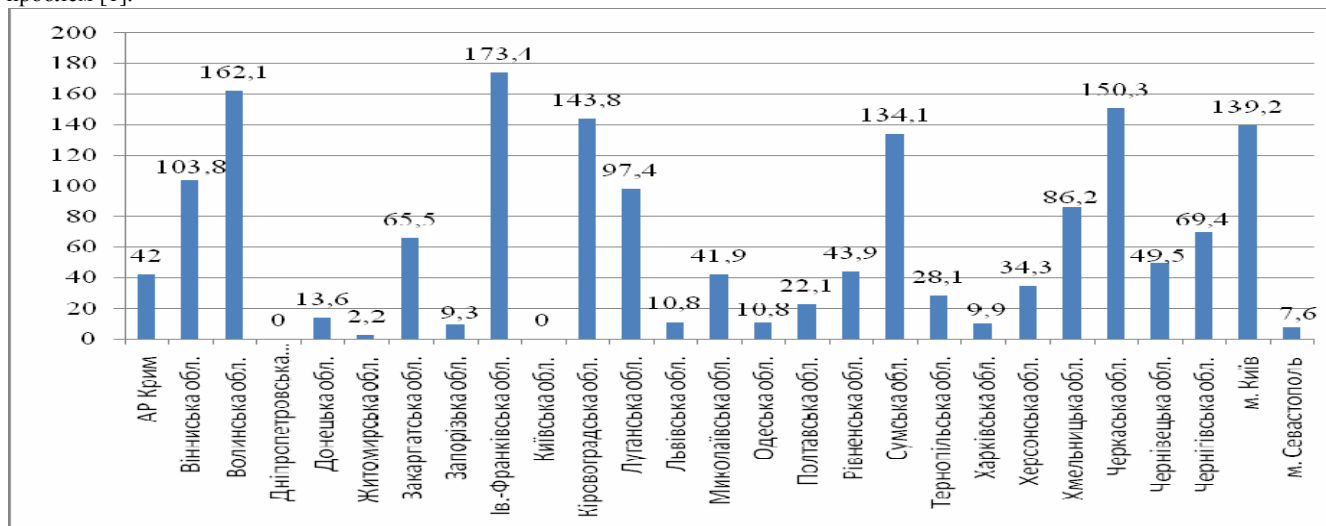


Рис. 1. Стан фінансового забезпечення регіональних програм розвитку МП з обласного бюджету у 2009 році (на 1000 МП у тис. грн.)

За наданими звітами найнижчі показники фінансового забезпечення регіональних програм підтримки малого підприємництва в 2009 році спостерігались саме в індустріально розвинених регіонах (Донецька область – 13,6 тис. грн., Запорізька область – 9,3 тис. грн., в Харківській області в рамках плану заходів на 2009 рік – 9,9 тис. грн.), в Дніпропетровській і Київській областях фінансування програмних заходів взагалі не передбачалось, а в такому промислово розвиненому регіоні, як Львівська область – тільки 10,8 тис. грн. [1]. Очевидно, що фінансова криза завдала цим регіонам значної шкоди. І для покращення ситуації в розвитку малого підприємництва саме влада на місцях зобов'язана всіляко підтримувати його.

Значна диференціація у рівнях фінансування в рамках виконання заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва негативно позначається на їх якості, що не сприяє вирішенню проблем малого та середнього підприємництва, зменшенню диспропорцій в економічному розвитку регіонів.

Аналіз структури фінансування заходів регіональних програм показує, що в більшості регіонів перевага надається заходам програми з безпосередньої фінансової підтримки малого підприємництва в регіонах (рис. 2.) [1].

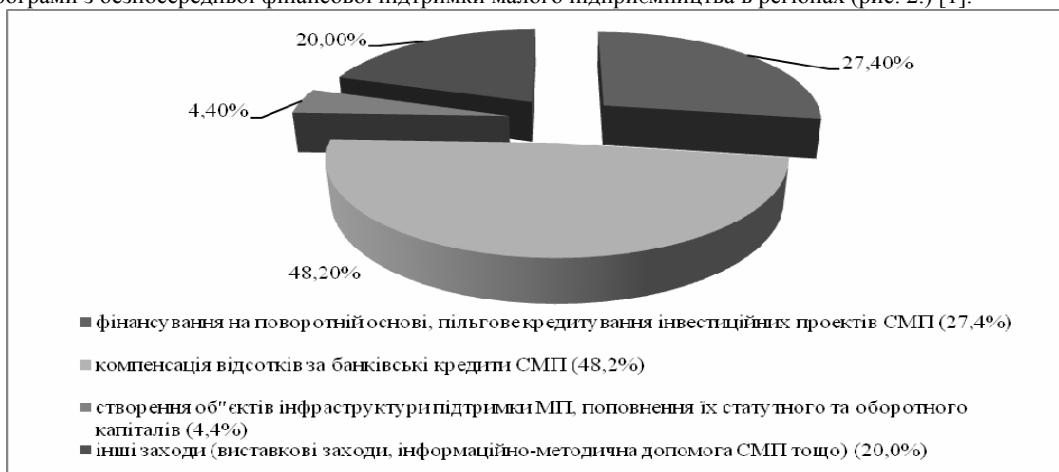


Рис.2. Структура фінансування регіональних програм підтримки підприємництва у 2009 році (у %)

Найбільшу частку коштів було спрямовано на відшкодування відсоткових ставок за кредитами, наданими СМП (48,2%). Дані заходи здійснювали 10 областей: Вінницька, Волинська, Донецька, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Київ. На пільгове кредитування інвестиційних проектів та фінансування СМП на поворотні основі було спрямовано 7,56% від загального фінансування програмних заходів. Пільгові кредити малому та середньому підприємству надавались в АР Крим, Вінницькій, Волинській, Івано-Франківській, Луганській, Полтавській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській та Чернігівській областях.

20,0% коштів регіональних бюджетів були спрямовані на інші заходи, такі як надання інформаційної допомоги, здійснення навчання, організації семінарів, конференцій, забезпечення участі підприємств у виставкових заходах.

Фінансування за цими напрямками роботи проводились в 22 регіонах України (крім Дніпропетровської, Івано-Франківської, Київської, Хмельницької та Черкаської областей).

Найгірша ситуація у 2009 році склалася з фінансуванням створення нових та забезпечення функціонування вже існуючих об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва (4,4%). Бюджетні кошти на розвиток інфраструктури спрямовувались лише в Вінницькій, Волинській, Донецькій, Миколаївській, Сумській, Херсонській та Чернігівській областях.

Станом на 01.01.2010 року в Україні зареєстровано 12154 об'єкти інфраструктури підтримки малого підприємництва (449 бізнес-центрів, 71 бізнес-інкубатор, 41 технопарк, 808 лізингових центрів, 2444 небанківські фінансово-кредитні установи (в т.ч. 1789 кредитних спілок), 262 фонди підтримки підприємництва (з них 32 створені за участю УФПП), 3240 інвестиційно-інноваційних фондів і компаній, 3119 інформаційно-консультативних установ, 1720 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва), з яких створено за участю місцевих органів влади – 441 (3,6%) [1].

Отже, варто зазначити, що державна регуляторна політика, яка спрямована на підтримку малого підприємництва відповідно як до Національної програми так і до регіональних програм носить суто декларативний характер. Заходи повинні містити не тільки короткострокові кроки, а й стратегічні плани, реалізація яких має здійснюватись у чітко визначений період. На сьогодні, фінансове забезпечення реалізації заходів регіональних програм є недостатнім, не систематичним, має епізодичний характер. При здійсненні моніторингу виконання регіональних програм, необхідно чітко визначити причини і встановити відповідальних осіб у разі невідповідності обсягу запланованих коштів фактичному фінансуванню. Зусилля місцевих органів влади необхідно спрямувати на диверсифікацію джерел фінансування суб'єктів малого підприємництва, що є можливим за рахунок створення умов доступу малих підприємств до банківських кредитних ресурсів, шляхом часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, формування системи державного гарантійного забезпечення повернення кредитів, а також забезпечення використання такої альтернативної форми фінансування як лізинг.

Примітки:

1. Моніторинг стану виконання регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах України (за підсумками 2009 року) [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. - Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>.
2. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19 жовтня 2000 року (чинний) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: URL: <http://portal.rada.gov.ua/>.
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь – К., Держкопідприємство, 2010. – 240 с.

Lyudmyla Yezhor

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL SUPPORT OF REGIONAL PROGRAMS FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the structure and financial support for regional development of small business in Ukraine. An opportunity to use alternative forms of financing for small business in Ukraine.

Фаюра Н.Д., Скель Г.В.

Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Кредитне забезпечення та подальший розвиток ефективної фінансової інфраструктури аграрного ринку залишаються актуальними питаннями аграрної реформи в Україні. Саме від доступності кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників значною мірою залежить можливість нарощування обсягів виробництва, розвиток підприємницької ініціативи та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Метою роботи є аналіз сучасного стану кредитної підтримки банками суб'єктів господарювання сільського господарства.

Кредитування сільського господарства в сучасних умовах є одним із ключових компонентів його стабільного розвитку. Воно включає функціонування системи кооперативних банків, підтримку розвитку кредитних спілок, розробку умов забезпечення розвитку іпотечного кредитування та мікрокредитування, застосування державного механізму надання пільгових кредитів за схемою компенсації відсоткової ставки.

Найактивнішими банками-кредиторами аграрного сектору в Україні нині визнають ВАТ "Райффайзен Банк "Аваль", ВАТ "Мегабанк", ЦРВ ПАТ "Індекс-Банк" та інші. Поряд із банківськими установами набувають поширення кредитні спілки. Нині в Україні зареєстровано понад 700 кредитних спілок, членами яких є 50 тис. українських громадян. У майбутньому створення кредитних спілок і кооперативів порушить монополію становище комерційних банків на ринку кредитних ресурсів та буде створене конкурентне середовище для діяльності кредитних спілок, за допомогою яких виробники в результаті кооперування одержать необхідні послуги значно дешевше [2, с.37].

Кредитна підтримка банками суб'єктів господарювання сільського господарства у 2010 р. залишалася слабкою. Упродовж року тривало скорочення заборгованості за кредитами у річному обчисленні. Додатний приріст спостерігався лише у грудні (2.0%). Проте порівняно з листопадом заборгованість зменшилася на 1.2% до 26.5 млрд. грн.

Висхідною динамікою характеризувався кредитування аграріїв на строк понад 5 років та на строк від 1 до 5 років (приріст за рік відповідно 78.1 та 5.2%), що певною мірою стало результатом пролонгації раніше наданих кредитів. Заборгованість за короткостроковими кредитами у 2010 р. так і не вийшла на рівень попереднього року. У грудні темпи її змін навіть знизилися до «мінус» 15.8% з «мінус» 14.0% у листопаді. Унаслідок дії обмеження на кредитування в іноземній валюті залишки заборгованості за кредитами в іноземній валюті за 2010 рік скоротилися на 24.3% до 6.2 млрд. грн., в той час як за кредитами у національній валюті за цей період зросли на 14.0% до 20.4 млрд. грн [1, с.1].

Складною залишалася ситуація з простроченою заборгованістю за кредитами, залишки якої на кінець року перевищували рівень 2009 року на 4.7% і становили 3.3 млрд. грн. За рік частка цієї заборгованості у загальному обсязі заборгованості за кредитами зросла з 9.8 до 14.8%.

У 2011 році ситуація змінилася на краще - кредити сільськогосподарським коопераціям зростали другий місяць поспіль і у лютому 2011 року становили 27,6 млрд грн.

Комерційним банкам не вигідно кредитувати дрібних сільгоспвиробників, якими є переважна більшість фермерів, одноосібників та особистих підсобних господарств. Існує значний системний ризик, що комерційні банки у будь-який момент можуть встановити інші пріоритети і відмовитись від кредитування аграрного сектору (при виникненні більш привабливих

умов кредитування в інших секторах економіки). Тому, держава, якщо вона хоче вирішити проблеми кредитування свого аграрного сектора, повинна створити умови для розвитку системи сільської кредитної кооперації.

Аналіз банківського кредитування аграрних підприємств засвідчив доцільність розробки концепції розвитку кредитних відносин в сучасних умовах з метою виявлення необхідних передумов, а також заходів, спрямованих на розвиток таких відносин. В Україні поки-що немає всіх передумов нормального розвитку кредитних відносин між аграрними підприємствами та банками. В зв'язку з цим необхідно вжити комплекс заходів, спрямованих на створення відсутніх умов на мікро- та макроекономічному рівнях.

Удосконалення процесу кредитування аграрних підприємств вимагає зміни підходів до даного процесу обох сторін - банків та аграрних підприємств. З боку аграрних підприємств необхідно вжити заходи, що спрямовані на використання можливостей зміцнення їх фінансового стану, належного обґрунтування потреби в банківських кредитах, їх забезпечення та дотримання термінів повернення, а також підвищення рівня підготовки кредитних заявок та супровідних документів. Аналіз засвідчив, що більшість таких заходів визначається в процесі бізнес-планування виробничо-фінансової діяльності аграрних підприємств на середньострокову перспективу.

Що торкається банків, то в їх роботі особливо актуальними є підвищення об'єктивності оцінки фінансового стану аграрних підприємств та доцільності кредитування запропонованих цими підприємствами бізнеспланів. Необхідно також звернути увагу на стандартизацію кредитів, які надаються аграрним підприємствам (розробка фінансового стану аграрних підприємств з урахуванням методик експертної оцінки нерухомого майна аграрних підприємств, насамперед, це стосується земельних ділянок, як об'єктів забезпечення зобов'язання, визначення підходів надання та повернення кредитів аграрними підприємствами тощо) [3, с. 187].

Отже, проблема вдосконалення діючого нині кредитування підприємствам АПВ є складною і потребує комплексного підходу до її розв'язання з урахуванням економічних інтересів усіх учасників кредитних відносин-кредиторів, сільськогосподарських підприємств-позичальників і держави.

З цією метою пропонуємо послаблення політичної нестабільності; зацікавлення банків у кредитуванні аграрного сектору; зміна характеру кредитування відповідно до потреб галузі; зменшення ставки кредитів для сільськогосподарських виробників; підвищення дієвості та ефективності державної підтримки галузі в контексті вдосконалення сучасного механізму здешевлення кредитів; розвиток кредитної інфраструктури аграрного сектору; подальший розвиток страхування майна, фінансових та підприємницьких ризиків в аграрному секторі тощо.

Примітки

1. Бюлетень НБУ від 04.04.2011 // [режим доступу <http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/data/analit.pdf>]
2. Воробйов Г.П. Особливості кредитування аграріїв // Фермер. – 2010.- № 2.-с.37-38.
3. Фаюра Н.Д., Скуль Г.В. Кредитні відносини банківських установ та аграрних підприємств // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету.- Мелітополь.- 2009.-с.185-189.

Iekel Ganna, Faura N.D.

Vinnitsya National Agrarian University

THE MODERN CONDITION CREDITING OF AGRICULTURE BY BANKING INSTITUTIONS

The article described the modern condition crediting of agriculture. It is also suggest the direction of improvement credit relation between banks and agricultural enterprises.

Катерина Єкімова

Національний Університет «Києво-Могилянська Академія»

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КОРОТКОСТРОКОВИХ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЧАСОВИХ РЯДІВ

Метою даної роботи є проведення аналізу прибутковості короткострокових облігацій внутрішньої державної позики на вторинному ринку, на позабіржовому ринку для прогнозування майбутніх значень прибутковості облігацій.

Аналіз часових рядів проведено в пакеті Статистика 8.0 на основі даних, наведених Національним банком України.

Графік часового ряду демонструє періодичну поведінку. Оскільки ми не бачимо значних високочастотних флуктуацій, то не будемо проводити згладжування.

На основі проведеного аналізу Фур'є часового ряду, визначаємо найважливіші періодичні компоненти, що присутні у змінній. Для цього будемо періодограму, тобто отримуємо графік з піками, що відповідають частотам коливань, які входять в часовий ряд з великою амплітудою. В даному випадку це частоти 0.17, 0.32.

Дивимось на таблицю, у якій перші два стовпці-це частоти і періоди, які їм відповідають. У наступних стовпцях показано, з яким коефіцієнтом відповідні синуси чи косинуси входять у ряд Фур'є розкладу змінної VAR1. В таблицю виведено лише 10 значень з найбільшими амплітудами.

Бачимо, що найважливіші періодичні компоненти мають такий період : 61; 3.08 Оскільки наш ряд містить 244 спостереження, то період 61 є просто однією четвертою спостережень нашого ряду. Тому будемо зважати лише на період 3.08.

Тепер можна будувати модель для даного часового ряду. Подивимось на часткову кореляційну функцію та кореляційну функцію. За межі червоних ліній виходить тільки шостий та дванадцятий стовпчик, тобто значення X_t залежить від X_{t-6} та X_{t-12} , але майже не залежить від X_{t-1} , X_{t-2} , X_{t-3} , X_{t-4} , X_{t-5} .

За допомогою графіків часткової кореляційної функції та кореляційної функції ми можемо зробити висновок, що поведінку ряду з виділеним трендом має описувати модель авторегресії AR(6). При цьому відразу виділяємо сезонну компоненту з лагом 3.

Отже, наша модель має вигляд:

$$X_t = -1.34 * X_{t-1} - 0.79 * X_{t-2} - 0.47 * X_{t-3} - 0.606 * X_{t-4} - 0.55 * X_{t-5} - 0.21 * X_{t-6} + E_t \quad (1)$$

Бачимо, що статистично значущі є всі коефіцієнти, оскільки p-level, ймовірність помилки першого роду або ймовірність при відхиленні істинної гіпотези менше 0.05, а гіпотеза в даному випадку: H1-коефіцієнт перед X дорівнює нулю. Інтервал довіри 95%.

На кореляційній та частковій автокореляційній функції, на обох графіках горизонтальні стовпчики майже не виходять за межі вертикальних ліній, тобто відсутня залежність залишків між собою, чого й потрібно було досягти.

Щоб переконатися, що побудована модель правильна, треба проаналізувати залишки. Потрібно подивитись на узгодженість залишків з нормальним законом розподілу. Нормальний розподіл досить добре описує залишки моделей.

Тепер спробуємо передбачити як часовий ряд буде вести себе у майбутньому. Отримали такі значення прогнозованого показника: 6.72, 8.92, 9.24, 9.10, 10.96, 10.00, 8.23, 9.32, 8.75, 8.39.

Порівнявши отримані значення з реальними показниками прибутковості короткострокових облігацій внутрішньої державної позики 2011 року, бачимо, що прогноз був досить адекватним і, відповідно, значення прогнозованих показників досить точними.

Отже, використаний аналіз досить чітко описує динаміку прибутковості короткострокових облігацій внутрішньої державної позики на вторинному ринку і може бути застосований для подальшого прогнозування.

Примітки:

1. Оленко А.Я. Комп'ютерна статистика: Навчальний посібник/ А.Я.Оленко -К.:Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007.-174 с.
2. Операції з ОВДП на вторинному ринку станом на 13.01.2011: Довідка Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Режим доступу:
3. http://www.bank.gov.ua/fin_ryn/ovdp/vtor_rin.xls

Kateryna Iekymova

National University of Kyiv-Mohyla Academy

FORECASTING OF PROFITABILITY OF SHORT-TERM STATE BONDS ON THE BASIS OF TIME SERIES ANALYSIS

The paper analyzed the profitability of short-term state bonds on the secondary market, the OTC market in order to predict the future values of bonds' yields. Time Series Analysis is held in the package Statistics 8.0 based on data presented by the National Bank of Ukraine.

It was found that for predicting the profitability of short-term state bonds the most suitable is autoregressive model AR (6). The general appearance and the equation of the model was identified. The model is tested on the adequacy with the help of correlation and partial autocorrelation functions, residuals are analyzed. The conclusion about the adequacy of the model and its possible usage in the future researches was made.

Ольга Іванік

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИТРАТИ НА МАРКЕТИНГ У ЗАГАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ ВИТРАТ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кризові явища, які огорнули весь світ, спрямували зусилля фахівців-економістів в напрямку підвищення ефективності функціонування підприємств. Багато уваги віддано перегляду витрат підприємств для оптимізації їхньої структури і обсягів, оскільки сума всіх витрат, або собівартість – це економічний показник, який характеризує ефективність господарської діяльності. Загострення конкурентної боротьби на ринку України вимагає зниження рівня собівартості продукції, яке жодним чином не впливало б на погіршення якості товару (послуги). Особливість українського споживача полягає в тому, що він і надалі вірить в те, що бувають дешеві і якісні товари-послуги, тому підприємствам залишається тільки намагатись відповідати його запитам. Але без комплексного аналізу витрат, систематичного перегляду впливу витрат по певних статтях на обсяг продажу та інших ключових показників діяльності, ефективна робота підприємства неможлива.

Витрати, згідно теорії фінансового менеджменту, складаються з фінансових, операційних та інших витрат. Операційні, в свою чергу, окрім інших, включають витрати на збут. Практично усі вчені виокремлюють саме витрати на збут, а вже у них дають деталізацію по маркетинговим категоріях. Зокрема, вчений Ю. С. Цал-Цалко до витрат на збут відносить:

- витрати на утримання підрозділів підприємства, що пов'язані із збутом продукції;
- витрати на утримання, ремонт та експлуатацію основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції;
- витрати пов'язані з транспортуванням та страхуванням готової продукції;
- витрати пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки та охорони праці;
- фактичні витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування продукції або гарантійні заміни проданих товарів (якщо не створено резервний фонд);
- витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів і дослідження ринку (маркетингу) стосовно товарів (робіт, послуг), які продає підприємство (розробка і видання рекламних продуктів: каталоги, плакати, листівки; ескізи етикеток, фірмові пакети; реклама в ЗМІ, придбання, виготовлення, демонстрація рекламних фільмів; виготовлення стендів, рекламних щитів, покажчиків; зберігання та експедирування рекламних матеріалів; оформлення вітрин, виставок, оформлення відрядження на виставку; уцінка продукції, що втратила свій вигляд під час експонування; проведення інших рекламних заходів, пов'язаних з діяльністю підприємства; організація прийомів, презентацій, свят; придбання літератури інформаційного характеру для дослідження ринку);
- витрати на зберігання, навантаження, розвантажування й пакування продукції;
- податки та збори;
- інші витрати, пов'язані зі збутом[1].

Оскільки практика українських підприємств свідчить про те, що основними і вагомими у фінансовому плані є витрати на збут, а не маркетинг, тому і роль маркетингу в діяльності підприємств і надалі дуже незначна. А коли постає питання про скорочення фінансування, першим скорочують маркетинговий бюджет, не враховуючи негативних наслідків як в поточному, так і майбутньому періодах. Багато теоретичних розробок в управлінні витратами стосуються виробничих підприємств, а торговельним приділяти увагу почали останнім часом. Зокрема, дослідження про витрати обігу торговельних підприємств на основі компетентісного аналізу Л. В. Фролової і О. С. Кравченко [2], де ґрунтовно підходять до визначення поняття «витрати обігу», розкривають економічну сутність витрат, що виникають у сфері обігу, моделюють взаємозв'язок витрат обігу з загальними показниками діяльності торговельного підприємства. І все ж, витратам на маркетинг, хоча як таких автори не виділяють, присвячено дуже мало уваги. Вченим Мазаракі А. А. проведено вагоме дослідження економіки торговельного підприємства [3], також його торговельної реклами [4]. Та комплексно саме маркетингових витрат і впливу їх скорочення на товарообіг підприємства не розкрито.

Витрати торговельних підприємств можна умовно поділити на постійні і змінні. Ця елементарна класифікація прив'язується до обсягу продажу, тобто витрати, які не корелюють з обсягом продажу, є постійними, вони відносно стабільні протягом певного бюджетного періоду, наприклад, оренда приміщення, заробітна плата управлінського персоналу, а витрати, що змінюються залежно від обсягу продажу, є змінними.

Проте у фінансовому менеджменті витрати поділяють на прямі і накладні, залежно від способу занесення видатків на собівартість продукції. Видатки, які повністю включають у собівартість продукції, є прямими, а ті, вартість яких переноситься опосередковано, накладні. Накладні витрати поділяють на управлінські видатки; комерційні витрати; інші накладні витрати.

Також відомі класифікації витрат торговельного підприємства за економічним характером. Зокрема виділяють: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація основних засобів і нематеріальних активів; інші витрати. З метою обліку і планування витрат їх поділяють на: витрати на перевезення; на оплату праці; на оренду і утримання основних засобів; амортизаційні відрахування; на поточний ремонт основних засобів; знос та утримання МШП; на паливо, газ та електроенергію для виробничих потреб; на зберігання, підсорткування, обробку, пакування і передпродажну підготовку товарів; на рекламу; відсотки за кредит; втрати товарів у межах норм природного вибуття; витрати на тару; відрахування на соціальні заходи; витрати на обов'язкове страхування майна; інші витрати.

Особливістю української економіки є те, що навіть в кризові часи різкого спаду в такій галузі національного господарства, як торгівля, не спостерігалось.

Цей феномен має ряд пояснень, що знаходяться в історичній площині. Українські споживачі звикли жити в епоху тотального дефіциту і з думкою про завтрашній день, і хоч перехід з планової економіки на ринкову йде не зовсім гладко, але уже більше 20 років, такі існують дефіцитні категорії товарів, а постійне зростання ціни змушує людей робити покупки про запас. Інколи навіть не маючи раціонального пояснення (наприклад, суттєва знижка), споживачі здійснюють покупки через очікування вищої ціни або недостачі певної категорії товару у необхідний момент. Такі обставини дозволяють постійно спекулювати в цьому напрямку, вони провокують дуже високі націнки з метою миттєвого збагачення і дозволяють абсолютно не зважати на ринкові, маркетингоорієнтовані принципи роботи торговельних підприємств в усіх розвинених країнах.

Питання про регулювання витрат на маркетингову діяльність в торговельних підприємствах на сьогодні досліджено недостатньо, що і характеризує реальну ситуацію. Витрати на збут існують у переважній більшості класифікацій, отож акценти діяльності зміщені в сторону збуту, основні витрати саме туди і спрямовані. Торговельні підприємства дуже консервативно реагують на будь-які зміни, що стосуються маркетингової політики, а сама вона, на жаль, асоціюється виключно з рекламою. Проте ринок насичується, конкурентна боротьба посилюється і не за горами той час, коли акценти змістяться із збуту, притаманного плановій економіці в сторону маркетингоорієнтованої діяльності.

Примітки:

1. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: Навч. Посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ: ЦУП, 2002. – 656 с..
2. Фролова Л. В. Управління витратами обігу торговельних підприємств на основі компетентнісного підходу : монографія / Л. В. Фролова, О. С. Кравченко. – Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. – Донецьк : Вебер. Донець. філія, 2009. – 223 с.
3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів / А. А. Мазаракі. – К.: “Хрещатик”, 1999. – 800 с.
4. Торгова реклама : теорія і практика управління : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Ортинська, Т. В. Дубовик. – К., КНТЕУ, 2009. - 188 с.

О. Ivanuk

Ivan Franko National University of L'viv

MARKETING COSTS IN TOTAL COSTS OF TRADE ENTERPRISES

The costs of marketing activities is considerable and this article is not enough investigated in cost trade enterprises, as result it negatively affects enterprise efficiency. Reserves and Opportunities of marketing costs are high, their relationship with sales and other key performance indicators is considerable. An alternative to spending cuts, which mainly practiced, maybe their increase, which will affect positively on the performance of the company.

Юрій Іванишин

Інститут регіональних досліджень НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ДЕМОРОЗВИТОК РЕГІОНУ

Багатовидова та багаточисельна різноманітність екологічних факторів ускладнює розробку конкретної моделі їхнього негативного впливу на демографічний розвиток регіону.[1,2] Незважаючи на це, нами розроблена класифікація і графічна модель негативного впливу системи екологічних факторів на населення регіону. Запропонована класифікація представлена екологічними факторами техногенного і господарського походження, прояв яких спричиняється внаслідок виробничих відносин, що виникають у певній сфері суспільно-економічної діяльності з оточуючим навколишнім середовищем (у дужках подаються основні сфери суспільної діяльності – чинники негативного впливу):

- скиди забруднюючих речовин у поверхневі води та підземні горизонти (виробничий та агропромисловий комплекс, торгівля, громадське харчування, сфера послуг, лісовиробничий комплекс, комплекс хімічних і нафтохімічних виробництв);
- нераціональне використання лісових і аграрних ресурсів та рекреація (лісовиробничий комплекс, агропромисловий комплекс, неорганізований відпочинок або туризм);
- розміщення відходів у навколишньому природному середовищі (паливно-енергетичний комплекс, комплекс хімічних і нафтохімічних виробництв, машинобудівний комплекс, будівельний комплекс, торгівля, громадське харчування, сфера послуг);
- хімізація агропромислового комплексу (комплекс хімічних і нафтохімічних виробництв, агропромисловий комплекс, лісовиробничий комплекс);
- нераціональний розвиток науково-технічного прогресу (військово-промисловий комплекс, тотальність політичних інституцій і процедур, економіка, освіта, культура і наука, як фактори, що визначають стратегію спрямування науково-технічного прогресу, економічну і політичну модель);
- прокладання і наявність трас газопроводів, нафтопроводів та ліній електропередач (транспорт і економічне співробітництво, паливно-енергетичний комплекс);
- викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами, радіоактивне забруднення (паливно-енергетичний комплекс, комплекс хімічних і нафтохімічних виробництв, військово-промисловий комплекс);

- викиди в атмосферу забруднюючих речовин пересувними джерелами (транспорт і економічні зв'язки, агропромисловий комплекс, лісовиробничий комплекс).

На наш погляд, наведена класифікація у певній мірі сприятиме визначенню ключових наукових напрямків, які спрямовані на стабілізацію та ліквідацію відповідних груп екологічних чинників негативного впливу на демографічну ситуацію в регіоні, удосконаленню економічних і екологічних принципів використання природних ресурсів, напрямів екологічного виховання населення та підвищенню еколого-економічної ефективності природокористування.

Теоретичну модель негативного впливу екологічних факторів на демографічний потенціал регіону, яка б відображала його сумарний ефект, пропонуємо зображати у формалізованому вигляді (1)

$$HBE\Phi = \sum_{i=1}^{13} X_i, \quad (1)$$

де HBEΦ - сумарний негативний вплив екологічних факторів на демографічний розвиток регіону;

X_1 - розміщення відходів у навколишньому природному середовищі;

X_2 - радіоактивне забруднення;

X_3 - вплив електромагнітних полів

X_4 - хімізація агропромислового комплексу, агро та лісомеліорація;

X_5 - вплив трас нафтопроводів, газопроводів та ліній високовольтних електропередач;

X_6 - викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами;

X_7 - викиди в атмосферу забруднюючих речовин пересувними джерелами;

X_8 - скиди забруднюючих речовин у поверхневі води та підземні горизонти, теплове і гідробіологічне забруднення;

X_9 - нераціональне використання лісових та аграрних ресурсів, наслідки рекреації;

X_{10} - нераціональний розвиток науково-технічного прогресу;

X_{11} - зміна температурних режимів;

X_{12} - шумовий ефект;

X_{13} - вплив активних біологічних організмів.

Вважаємо, що загальний теоретичний зміст наведеної моделі негативного впливу екологічних факторів на демографічну ситуацію в регіоні доцільно представляти у наступному формалізованому вигляді (2):

$$HBE\Phi = \sum_{i=1}^k X_i, \quad (2)$$

де $i=1, 2, \dots, k$ – число факторів;

X_i - екологічний зміст i -того фактора.

Наведену формалізовану модель пропонуємо представити у вигляді цільової функції мінімізації негативного впливу екологічних факторів на демографічний розвиток регіону (3):

$$f(x) = \sum_{i=1}^k X_i \rightarrow \min \quad (3)$$

Економічне навантаження i -того фактора, тобто його вплив у грошовому виразі, буде рівний величині витрат, необхідних для запобігання або ліквідації наслідків негативного впливу. Економічна модель негативного впливу матиме наступний вигляд (4):

$$HBE\Phi = \sum_{i=1}^k X_i \rightarrow \text{Витр.}, \quad (4)$$

де $i=1, 2, \dots, k$ – число факторів;

X_i - екологічний зміст i -того фактора;

Витр. - витрати, необхідні для запобігання або ліквідації наслідків негативного впливу.

Отже, обчисливши необхідний обсяг витрат для запобігання або ліквідації негативних наслідків забруднення навколишнього середовища та закривши їхній розмір у розробку та реалізацію регіональних еколого-демографічних стратегічних програм ми, у майбутньому, мінімізуємо сукупний негативний вплив екології на демографічний розвиток конкретно взятого регіону.

Примітки:

1. Абалкіна І. Л., Новиков С. М., Скворонская С. А., Скворцова Н. С. Экономическая оценка ущербов здоровью населения, обусловленных воздействием факторов окружающей среды // Гигиена и санитария – 2003-№6 – с.95-99
2. Методи оцінки екологічних витрат: монографія / За ред. Л.Г. Мельника, О.І. Карінцевої. - Суми : Університетська книга, 2004. - 288 с.
3. Методика екологічної оцінки техногенного впливу на трансформацію ландшафтів / О.М. Адаменко, Я.О. Адаменко, Л.В. Міщенко, О.М. Журавель, О.В. Пендерецький, В.М. Триснюк, А.Б. Здиянчин, Д.О. Зорін, Н.О. Зоріна, Л.В. Плаксієв, А.С. Луценко, З.М. Лободіна, М.М. Приходько, І.А. Абушева // Укр. геогр. журн. — 2004. — N 2. — С. 22-32.

Yuriy Ivanyshyn

Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF MODELING THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE REGION DEMODEVELOPMENT

The study exposed the influence of a model of environmental factors on demodevelopment region. Offer formalized model presented as objective function to minimize the negative impact of environmental factors on demographic development in the region.

Ірина Іванович

Львівський національний університет імені Івана Франка

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ІМІДЖУ ТЕРИТОРІЇ (МІСТА) ТА ШЛЯХИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ.

У статті досліджено сутність категорії «імідж території» як одного з елементів формування маркетингової стратегії території.

Метою дослідження є розкриття змісту категорії «імідж території», який лежить в основі формування маркетингової стратегії території (міста). Розглянуто функції та методи іміджу території. Запропоновано етапи формування стратегії іміджу території.

На сьогодні економіка поступово проникає у різні науки та сфери життя. Тому, не дивним є те, що традиційні маркетингові принципи розробки товарних марок та брендів стали необхідними в такій, на перший погляд, віддаленій сфері як територіальне управління. Органи місцевого самоврядування починають усвідомлювати, що місто, село, район тощо може розглядатися як специфічний товар і тому необхідним є застосування таких же методів просування цього «товару», як і в звичайному товарному маркетингу. Водночас, більшість працівників сфери управління не розуміють значення та можливостей маркетингу для територій. Саме тому сьогодні необхідно досліджувати теорію та практику застосування іміджу в «просуванні» населених пунктів або територій цільовій аудиторії.

Успішність здійснення управління містом чи окремим регіоном залежить від маркетингових зусиль органів місцевого самоврядування щодо формування сприятливих умов для інвестування, збільшення туристичної привабливості і покращання образу міста в очах його мешканців. Ці чинники безпосередньо пов'язані з іміджем території, населеного пункту. Імідж території для маркетологів – один з найважливіших об'єктів управління, якому приділяють все більшу увагу і в Україні. На рівні держави у цій сфері було затверджено і впроваджено Державну програму забезпечення позитивного міжнародного іміджу України на 2003–2006 роки [3].

У літературі наводиться чимало визначень іміджу та іміджу території зокрема, усі вони схожі між собою. Так, в Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера [4] подається визначення іміджу як сформованого і постійно підтримуваного стабільного образу, в основі якого закладено якісні показники переваг одного різновиду виробу (послуг), марки підприємства, бізнесмена, до іншої рекламної кампанії. Формується і підтримується засобами «паблік рілейшнз» і має велике значення під час визначення і зміцнення позицій на ринку. Відповідно до визначення, яке подає Всесвітня організація туризму [8], імідж країни – це сукупність емоційних і раціональних уявлень, які випливають із зіставлення усіх ознак країни, власного досвіду і чуток, і формують певний образ.

Існують численні класифікації іміджу. Звернемо увагу та таку: а) об'єктивний, реальний імідж – враження про територію, котре є у громадськості; б) імідж суб'єктивний – уявлення лідера території, його оточення про те, яким чином сприймається територія в очах громадян, або уявлення громадян території про те, яким їх регіон видається за її межами; в) імідж, який моделюється – той образ, який намагається створити команда керівника або спеціально запрошені іміджмейкери [2].

Імідж території існує на декількох рівнях усвідомлення: побутовому, соціально-економічному, діловому, фінансовому та ін.. Усі перелічені фактори дозволяють при згадуванні назви відразу ж будувати асоціативний ланцюг стосовно даної території.

Імідж території визначають за такими параметрами: 1)якість життя - наявність житла для різних соціальних груп населення, соціальні послуги, якість продуктів харчування, споруди для відпочинку, рівень та доступність освіти, лікування; 2)кадрові ресурси – підготовка, підвищення кваліфікації, адаптація до нових умов і вимог; 3)інфраструктура – транспорт, зв'язок, засоби передачі даних, готелі, побутові послуги та ін.; 4)високі технології – здатність території розвивати і підтримувати високотехнологічні галузі, оновлювати існуючу базу; 5)капітал – маса капіталу, сконцентрована на території у вигляді власних і запозичених засобів; 6)контролюючі органи – раціональність, мобільність, ефективність, чесність, відсутність бюрократизму; 7)інфраструктура бізнесу – доступність і рівень послуг у сфері консалтингу, аудиту, реклами, права, інформації, інституційні умови здійснення операцій з титулами власності; 8)влада – команда осіб, компетентність членів команди, нестандартність ідей, стиль ухвалення рішень, прозорість законотворчості, ставлення до соціальних проблем [1].

Чинники, які впливають на імідж території, можна поділити умовно на внутрішні і зовнішні. Зовнішніми можна назвати: зовнішню політику країни, національні інтереси та пріоритети, членство в міжнародних організаціях, інвестиційний клімат тощо. Внутрішні чинники – це добробут населення, дотримання конституційних прав кожного громадянина, рівень корупції, злочинності, тіншового сектору економіки тощо. Також важливими є психологічні аспекти сприйняття позитивного іміджу території, такі як: гордість за територію, бажання на ній жити, комфорт та проєкція свого майбутнього з територією, зацікавлення нею ззовні, бажання приїхати, робити в ній бізнес, комфорт і безпека, пов'язані з територією [5].

Згідно з дослідженнями [7], елементами іміджу України на світовій арені є: Чорнобиль, Помаранчева революція (2004), прізвища – Шевченко, Кличко, Ющенко, Тимошенко, Руслана, Верка Сердючка, корупція, проблеми з газопостачанням.

До основних функцій іміджу території найчастіше зараховують такі: 1) ідентифікація (забезпечує аудиторії сприйняття інформації про позитивне в життєдіяльності території); 2) ідеалізація (забезпечує режим найбільшого сприяння образу території); 3) протиставлення (будується на основі іміджевих образів інших територій або минулого своєї території); 4) номінативна (відрізняє територію за конкретних умов в середовищі інших регіонів, демонструє її відмінні риси); 5) естетична (покликана гармонізувати враження, яке справляє територія на громадськість); 6) адресна (зв'язок між іміджем території та цільовою аудиторією, для якої він створювався). Імідж території може бути як первинний (комплексне уявлення про територію як певну систему, органічну цілісність), так і вторинний, котрий виникає тільки в процесі конкурентної (політичної, економічної, інформаційної та ін.) боротьби з іншими територіями. При цьому характерні риси й ознаки іміджу території можуть презентувати її як об'єктивне явище, оскільки наявні такі закономірності: імідж спрощений порівняно зі своїм об'єктом, портретом якого він є; він підкреслює специфічність та унікальність об'єкта (у т. ч. регіону); імідж конкретний, але він може коректуватися; імідж може ідеалізувати об'єкт; імідж може існувати за власними законами

відповідно до ментальних рис мешканців регіону; імідж займає місце між реальним і бажаним, штучно розширює сприйняття об'єкта.

Стратегія формування іміджу території може включати основні блоки, які вже використовуються при формуванні іміджу окремої країни, а саме: 1. Стратегічний аналіз ситуації (аналіз зовнішніх і внутрішніх обставин, суспільних настроїв, очікувань, соціальних груп, лідерів, місцевих еліт тощо). 2. Визначення національних і регіональних інтересів (з'ясування пріоритетів, зон і сфер наявності життєво необхідних інтересів). 3. Структурування об'єктів впливу (визначення партнерів, союзників, противників). 4. Визначення і розробка іміджевих образів. 5. Застосування методів і засобів формування іміджу [2].

Існує цілий ряд стратегій роботи з іміджем території, кожна з яких доцільна в конкретних умовах існування території, при певному стані її іміджу й залежно від цілей його зміни. Для характеристики іміджу території (міста) виділяють такі його види: *Позитивний імідж*. Венеція, Сингапур, Санкт-Петербург безумовно й однозначно асоціюються в побутовій свідомості переважно, якщо не винятково, з такими перевагами, як архітектурна екзотика, фінансовий добробут, цінне історичне минуле або високий культурний рівень. Цей імідж полягає не в зміні, а в посиленні, підтвердженні й поширенні на більшу кількість цільових груп споживачів. *Слабо виражений імідж*. Територія може бути відносно невідома цільовим групам бажаних споживачів, клієнтів. Основні причини – малі розміри, невідпрацьованість конкурентних переваг, відсутність реклами, небажання залучати до себе туристів. У цьому випадку необхідно цілеспрямовано формувати інформаційні потоки. *Занадто традиційний імідж*. Великобританія, наприклад, із приходом лейбористів розпочала активно просувати ідею відновлення іміджу. Імідж, заснований на асоціаціях, які йдуть у глибину сторіч, не дозволяє представити країну динамічною, сучасною, а це відштовхує багато значимих для неї цільових груп. *Суперечливий імідж*. Багато столичних міст мають масу переваг, але разом з тим часто асоціюються зі смогом, брудною водою, надто інтенсивним вуличним рухом, з високим рівнем злочинності, тощо. Визначні центри розваг одночасно стають наркотичними центрами. Тому, завдання території полягає у тому, щоб розірвати такого роду асоціації та в такий спосіб виправити імідж. *Змішаний імідж*. Дуже часто в іміджі території спостерігаються одночасно як позитивні, так і негативні риси. Так, Італія (як і багато інших країн) виглядає для приїжджених райським куточком, поки турист не зіштовхнеться зі страйком авіаційних, залізничних або готельних службовців. Найпоширеніший прийом у побудові іміджу в таких випадках – підкреслення позитивних рис і замовчування негативних. *Негативний образ*. Детройт, наприклад, — визнана столиця брутального криміналу Америки, Колумбія – осередок наркомафії, Ліван – центр цивільної та військової оборони, а Бангладеш – уособлення бідності. Їм необхідно не тільки створювати новий образ, але й активно нейтралізувати старий. *Надмірно привабливий імідж*. Ряд територій уже зіштовхнулися з необхідністю ослаблення надмірно інтенсивних потоків відвідувачів і нових резидентів. Влада Каліфорнії усвідомлено відмовилася від модернізації та розширення можливостей системи водопостачання, щоб уникнути нових будівництв. Ще один «безвідмовний» прийом – підвищення податкових ставок, тарифів, мит та ін. [6].

Зазвичай до іміджу існує три підходи: функціональний (при цьому підході виділяють різні його типи, виходячи із різного його функціонування); контекстний (типи функціонування іміджу знаходять в різних контекстах реалізації); порівняльний (порівняння близьких іміджів). Перевага функціонального підходу – в його простоті, контекстного – в урахуванні структури і сфер регіонального розвитку, порівняльного – у визначенні ролі та місця конкретної території серед інших територіальних громад країни. Усі три підходи до іміджу території в ході їх практичного застосування мають певні ризики (перешкоди): брак необхідної інформації про реальний стан справ території; брак кваліфікованих кадрів для проведення вивчення та конструювання іміджевих стратегій [2].

Міста України, як і міста інших країн Центральної та Східної Європи, сьогодні отримали можливість приєднатися до міжнародної конкуренції міст. На даний час реальними учасниками цього змагання можна вважати лише деякі з центральноєвропейських міст, тому що лише одиниці з них мають у розпорядженні конкурентоспроможну економіку та інфраструктуру. Отже, є потенціал для формування іміджу територій. Однак, не варто забувати, що ніщо так не підіриває довіри, як рекламні обіцянки, непідтверджені реальністю. Тому той факт, що Україна тільки розпочинає справу створення позитивного іміджу як країни в цілому, так і окремих її частин, дає змогу врахувати чужі помилки та знайти гідну нішу в світовій економіці.

Примітки:

1. Божкова В.В., Башук Т.О. Застосування некомерційного маркетингу на муніципальному та регіональному рівнях // Маркетинг і реклама. – 2005. — №9.
2. Галумов Э.А. Международный имидж России: стратегия формирования / Э.А. Галумов. – М. : Известия, 2003. – 112 с.
3. Державна програма забезпечення позитивного міжнародного іміджу України на 2003–2006 роки. Затверджена постановою КМУ від 15 жовтня 2003 р. № 1609.
4. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К., 2000. – 703 с.
5. Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 5; № 6.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. Спосіб доступу // <http://www.koism.rags.ru>.
7. www.bohush.org.ua.
8. www.world-tourism.org.

Irina Ivanovych

Ivan Franko National University of L'viv

MARKETING STRATEGY OF IMAGE AREA (CITY) HAVE BEEN DETERMINED.

In the article the essence of the category "image area" as one of the elements of a marketing strategy for the territory. Functions and methods of image area. The stages of the strategy of image area.

Ірина Глечко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Важливим складником соціального страхування є система пенсійного забезпечення України. Це актуальна сфера діяльності, яка потребує вдосконалень, а також вирішення проблем, серед яких фінансові, економічні, соціальні та нормативні. Тому, пенсійна система України перебуває у процесі реформування.[3]

В Україні передбачене існування трирівневої пенсійної системи:

Перший рівень - солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення. [1]

Щодо солідарної системи пенсійного страхування України, то вона побудована на засадах субсидування та солідарності. Основними її характеристиками є демографічний динамізм населення, загальнообов'язковість та право на одержання пенсії кожним громадянином України.

Серед проблем першого рівня пенсійної системи України можна виділити такі:

1. Соціальні: демографічні показники суспільного розвитку – значна частка осіб передпенсійного та пенсійного віку; ранній вік виходу на пенсійне забезпечення населення; присутність великої кількості пільговиків;
2. Економічні: безробіття; зростання цін на споживчі товари; залежність пенсійної виплати від середньої заробітної плати;
3. Фінансові: зростання видатків з державного бюджету, що пов'язано із демографічною ситуацією. Як наслідок – дефіцит Пенсійного фонду.[3]

У даний час існує розрив між розмірами пенсій жінок і чоловіків. Для жінок встановлено нижчу межу працездатного віку, вони мають меншу тривалість стажу, заробітна плата жінок в середньому майже на 30 відсотків нижча, ніж у чоловіків. Нижча межа пенсійного віку та, відповідно, менша тривалість стажу зумовлюють істотно нижчий розмір пенсії, зумовлюючи більший ризик бідності жінок після досягнення пенсійного віку. Якщо поступово не вирівнювати пенсійний вік для чоловіків і жінок, то із сьогоднішніх 67 % середнього розміру пенсія жінок впаде до 30 або 25 %.

Програмою економічних реформ України на 2010 – 2014 роки передбачено, зокрема, що пенсійний вік для жінок і чоловіків має бути вирівняно (поступово, з кроком 0,5 року за рік протягом 10 років). Відповідно передбачається поетапне підвищення пенсійного віку для жінок з 55 до 60 років.

У той же час на період підвищення віку це буде компенсуватися шляхом збільшення пенсії для жінок на 2,5 відсотка за кожні півроку більш пізнього виходу на пенсію.[2]

Другий рівень системи пенсійного страхування не залежить від демографічної ситуації в країні. Основним чинником впливу на її ефективність функціонування є розмір заробітної плати або ж отриманого доходу. Тому, до проблем накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування варто віднести економічні, які залежать від рівня отриманого доходу, тобто розвитку економічної системи держави.[3]

Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування базується на засадах накопичення коштів на індивідуальних пенсійних рахунках та передбачає механізм їх успадкування. Така система пенсійного страхування дозволить урізноманітнити джерела отримання особою доходів у старості і залучити додаткові інвестиції в економіку держави. Після збалансування бюджету Пенсійного фонду України передбачається розпочати перерахування страхових внесків до Накопичувального пенсійного фонду. Розмір страхового внеску на дату впровадження системи складатиме 2 % заробітної плати із подальшим його щорічним підвищенням на один відсоток до 7%.

Тому на думку Сергія Тігіпка: «...одне з головних наших завдань, як на мене, - запровадження другого рівня. Пенсійною реформою це передбачено. Йдеться про те, що всі працівники, яким на момент запровадження обов'язкового страхування буде менше 35 років, сплачуватимуть внески не лише до загальної "каси" Пенсійного фонду, а й на свої персональні рахунки. Кошти, які людина накопичить, належатимуть тільки їй. Скільки працівник зібрав, стільки й буде отримувати на додаток до державної пенсії. Плюс - інвестиційний дохід. Адже пенсійні накопичення будуть вкладатися в економіку, іпотечні програми, в акції стабільних державних банків - це так звана "народна приватизація".[2]

Іншим способом завчасної турботи про своє майбутнє є система недержавного пенсійного забезпечення. Основна її мета – отримання додаткових пенсійних виплат юридичними та фізичними особами.[3]

Зазначимо також, що інвестування коштів буде спонукати залежність від соціальних чинників, серед яких істотний вплив зрілої вікової структури, яка передбачає утримувальний характер ліквідних грошових коштів для здійснення майбутніх пенсійних виплат; фінансові проблеми – часткова відсутність потрібних активів на початкових етапах діяльності недержавних пенсійних фондів, які інвестуються у сегменти ринку; низька дохідність певних фінансових інструментів.

У більшості розвинених країн додаткове забезпечення люди отримують завдяки другому й третьому рівням пенсійної системи - обов'язковому та добровільному накопичувальному страхуванню. Саме трирівнева пенсійна система найбільш збалансована.

Трирівнева пенсійна система дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Сьогодні дефіцит Пенсійного фонду справді значний. У 2009 році він становив 31,1 млрд грн, у 2010-му збільшився до 34,4 млрд грн, у 2011-му - за оптимістичними прогнозами - очікуємо, що дефіцит ПФ складатиме 17,8 млрд грн при тому, що його витратна частина у 2010-му - 193,7 млрд грн. Усе, що сплачують працівники, одразу йде на пенсійні виплати, а дефіцит покривається з державного бюджету. Це породжує серйозні проблеми.[2]

За словами Сергія Тігіпка, сьогодні є дві ключові проблеми, вирішивши які можна змінити нинішню ситуацію з пенсійним забезпеченням. По-перше, в Україні зберігається чітка тенденція до зменшення кількості працюючих. В умовах існування солідарної системи це свідчить про те, що у найближчому майбутньому кожний працюючий повинен буде відраховувати частину своєї заробітної плати для забезпечення одного пенсіонера. Уже торік різниця між працюючими та пенсіонерами складала менше 1 млн. громадян. По-друге, вважає урядовець, необхідно вжити відповідних заходів для легалізації робочого місця та підвищення заробітної плати. Це дасть змогу збільшити обсяг відрахувань до Пенсійного фонду та покрити його дефіцит.

„Таким чином, пріоритети прості: збільшити кількість працюючих та підвищити заробітну плату. Лише таким чином держава може гарантувати людям достойні пенсії і підтримати тих, хто найбільше потребує її підтримки”, - підсумував Сергій Тігіпка.[2]

Примітки:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»[режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>]

2. Актуальні інтерв'ю про Пенсійну реформу. Міністерство соціальної політики України. - [режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=120252]

3. Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. – Львів НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – 308 с. [режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_7/240_Jaroszewycz_19_7.pdf]

Iryna Iechko

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF PENSION INSURANCE IN UKRAINE

The average size of state pensions, paid, paid in Ukraine to date has not yet reached the minimum subsistence level. It is clear that in the circumstances to rely on state social guarantees should not be. So today is a particularly acute problem of pension and interest of many citizens.

Світлана Ілишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ФОНДУ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ

Відповідно до нового Бюджетного Кодексу України при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів[1].

Метою цієї статті є виявити проблеми соціального захисту населення у механізмі їх фінансування та запропонувати напрями їх усунення.

Соціальне забезпечення - це система суспільно – економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення в разі настання соціальних ризиків[2].

Дефіцит бюджету коштів унеможливує кардинальне розв'язання найближчим часом проблеми соціальної сфери в Україні. А тому назріває потреба у невідкладному реформуванні як системи соціального страхування, виходячи з можливостей нашої економіки. Проблемою є те, що у фонді зайнятості немає, як такої, дохідної частини, а отже фонд функціонує лише за рахунок самих відрахувань із заробітної плати.

На нашу думку, для подолання такої проблеми в державі повинен бути розроблений проект, який передбачав би виділення певної суми коштів на фонд страхування. Адже чим більше коштів є на балансі фонду, тим більша кількість безробітного населення зможе отримати допомогу, оскільки, при розробленні проекту на певний рік, відповідно планується кількість незайнятого населення і на основі цього складається кошторис видатків на надання допомоги. Проте на практиці простежується інша ситуація. Тому фонд страхування на випадок безробіття повинен забезпечити всіх незайнятих громадян допомогою, а на це потрібна постійна дохідна частина його бюджету.

Зниження надходження до бюджету є неприпустимим, адже в Україні соціальне страхування не тільки захищає працюючих, а й слугує механізмом суспільних інвестицій, доходи від яких повертаються у вигляді поліпшення якості життя населення, формування спонукальних мотивів до праці. Соціальне страхування знаєає поступових змін. Для подальшого реформування системи соціального страхування й удосконалення механізму правового регулювання має бути забезпечення реалізації конституційних гарантій прав на соціальний захист. Необхідне розмежування видатків за цільовим спрямуванням, для реалізації функцій фонду.

На нашу думку, необхідним є удосконалення існуючих та впровадження нових видів допомоги, зміна соціальних стандартів (приблизнення їх до існуючих реальних потреб населення) і це дасть змогу пристосувати систему соціального захисту до сучасних потреб суспільства та підвищити ефективне функціонування системи соціального захисту населення України.

Кошти мають мати цільове призначення. Основним фінансовим документом є кошторис доходів та видатків, який підтверджує право на отримання доходів та здійснення видатків, тобто бюджетні установи не можуть одержувати доходи та використовувати отримані кошти без погодженого кошторису доходів і видатків.

Існують ознаки неефективного використання бюджетних коштів, а саме таких видатків:

- оплата видатків, які є першочерговими, за наявності кредиторської заборгованості із захищених статей видатків фонду.
- утримання основних засобів, які не використовуються або використовуються частково.
- непропорційне фінансування взаємопов'язаних видатків, від яких залежить надання належних послуг[1].

Вважається неефективним використання коштів фонду на цілі, які не мають свого призначення. Проте в цьому разі слід визнати, що використання коштів фонду страхування на цілі, не визначені в кошторисі, не завжди є неефективним їх використанням. Адже використання коштів не у відповідності зі статтею кошторису не завжди має нецільовий результат. Сукупність управлінських рішень, які призводять до зайвих бюджетних видатків є ознакою неефективного управління кошторисом. Видатки фонду, що відображають його суспільне призначення, певною мірою впливають на формування його майбутніх доходів, тому потребують аналізу на доцільність їх здійснення за загальною величиною і внутрішньою структурою [1].

Аналіз за загальною величиною видатків бюджету дає можливість порівняти поточні показники бюджету з показниками за попередній період, а також заплановані показники з фактичними. Аналіз за внутрішньою структурою видатків передбачає визначення структури бюджетів, частки окремих бюджетних показників та їх вплив на майбутні доходи фонду.

Варто зазначити, що при наявності великого розмаїття можливостей отримання населенням соціальної допомоги на сьогодні має місце недостатня поінформованість населення щодо можливості її отримання взагалі. Це пов'язано у першу чергу з тим, що надання грошових допомоги і пільг регулюється великим обсягом нормативних актів, що свідчить про відсутність єдиного нормативно-програмного забезпечення призначення всіх видів допомоги та субсидій, до цього ж призначення їх керується різними структурами [3].

Досягнення доступності та простоти реалізації населенням прав на отримання соціальних гарантій потребує упорядкування всіх видів державних соціальних виплат та допомоги [3]. Необхідно удосконалити критерії та показники, за допомогою яких оцінюється рівень потреби у державній підтримці та моніторингу витрачання коштів з фонду.

Примітки:

1. Стефанюк І.Б. Оцінка управління бюджетними коштами у світлі вимог нового Бюджетного кодексу [Текст]// Фінанси України. - 2010. - №11. – с.31-35.

2. Керунова В. Суспільно-економічні питання вдосконалення системи соціального страхування [Текст]// Економіка України. - 2010. - №12. – с.78-84.

3. Куліков Ю.М., Шикіна Н.А., Артеменко Н.Г. Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи [Текст]// Вісник соціально – економічних досліджень. Вип. 37 / Одес. держ. екон. ун-т.- Одеса: ОДЕУ, 2009 – с.77-87.

Svitlana Pyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF PROFITABLE PART OF FUND OF INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT

According to new Budgetary Code of Ukraine in case of drafting and executed budgets all parties to the budgetary process are to aspire to achievement of the purposes, planned on the basis of the national system of values and tasks, by providing a high-quality grant of the services, assured by state, in case of bringing in a minimum volume of budgetary facilities and achievement of maximal result in case of use of the volume of facilities definite by budget.

Марія Ільницька

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ СТРУКТУРАМИ

Досвід розвинених країн з ринковою економікою переконливо свідчить, що вагомим важелем ефективного розвитку підприємства є прогресивна корпоративна культура. В Україні лише нещодавно звернули увагу на феномен корпоративної культури. Поштовхом для цього стали ринкові перетворення, проголошення демократичного шляху розвитку держави, приватизаційні процеси, відмова від планового управління економікою. Всі ці багатоманітні явища в житті українського суспільства наприкінці 20-го ст. спричинили кардинальні зміни в поглядах на процес управління підприємствами. Індикатором таких змін стала зміна методів управління, зумовлена новими умовами господарювання, принципово інша організаційна структура більшості підприємств. Проте, незважаючи на численні зміни в діяльності підприємств, найбільш консервативним елементом в системі вітчизняного менеджменту залишається корпоративна культура.

У сучасних умовах в нашій країні корпоративна культура суб'єктів підприємництва перебуває у критичному стані, що черговий раз підтверджує актуальність дослідження проблем її становлення. Формування корпоративної культури дозволить якісно обґрунтовувати доцільність дій щодо реалізації управлінських корпоративних рішень з метою підвищення ефективності стратегічного управління організацією [1].

У нашій державі наразі триває активний процес становлення підприємництва. Для більшості українських підприємств існуюча корпоративна культура увійшла у протиріччя із завданнями адаптації до ринкових вимог, прискореного економічного зростання та інноваційного розвитку. Недоліки і проблеми у формуванні корпоративної культури негативно відбиваються на організаційній поведінці керівників, мотивації персоналу до ефективної праці, стані соціально – трудових відносин, що, у свою чергу, стає однією з відчутних перешкод у забезпеченні ефективної діяльності підприємств [2].

На жаль, в українських наукових і ділових колах єдиною думки про корпоративну культуру і її значення поки ще немає. Також ми не можемо назвести приклади повномасштабних вітчизняних досліджень, присвячених її впливу на життєдіяльність підприємств. Але Україна — досить молода держава, і тому, описуючи ці процеси в нашій країні, можна опиратися лише на певні вибіркові дослідження.

Корпоративна культура - це сформована протягом всієї історії підприємства сукупність прийомів та правил адаптації підприємства до вимог зовнішнього середовища та формування внутрішніх відносин між групами працівників.

Корпоративна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності підприємства, систему його пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм поведінки. Елементи корпоративної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом підприємства управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами працівників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій.

Механізм формування корпоративної культури здійснюється за допомогою концепції чотирьох середовищ. На глобальному рівні головний вплив на формування та розвиток культури фірми здійснює мегасередовище міжнародного бізнесу. Макросередовище відповідає національному рівню. Відповідно корпоративний рівень багато в чому визначає мікросередовище зі своєю культурною специфікою (корпоративний рівень). І, нарешті, на персональному рівні працівника культура значною мірою визначається метасередовищем (особистісними культурними контактами людини) [3].

Механізм впливу корпоративної культури на діяльність організації полягає у тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої вони оцінюють і вибудовують моделі власної поведінки. Реалізуючи їх у діяльності, вони підсилюють ті чи інші тенденції та створюють у такий спосіб адекватні власним моделям поведінки зміни. Зміст корпоративної культури визначається ступенем особистої значимості професійно-трудової діяльності для більшості співробітників.

Характер корпоративної культури описується системою ознак, визначених за кількома критеріями:

– позитивна корпоративна культура фіксує цінність професійно-трудової діяльності як способу реалізації цінності, її саморозвитку, а також цінність організації;

– негативна корпоративна культура - відображає ситуацію, коли становище на конкретному підприємстві в цілому є позитивним, однак, для окремого співробітника з точки зору його саморозвитку та самореалізації - невідповідним [3].

Українські бізнесмени вже здобули певний досвід у впровадженні на своїх фірмах цієї культури. Роботи соціологів свідчать:

- 55% сучасних українських керівників вважають, що в ідеалі вона має бути на підприємстві;
- 40% вітчизняних підприємців намагаються сформувати її за допомогою західних технологій;
- 35 % визнають потребу у ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів;
- 25% взагалі вважають її непотрібною.

В корпоративній культурі українських підприємств з'явилися перші тенденції позитивних змін під впливом ринкових перетворень, процесів демократизації суспільства та посилення конкуренції. Подальшу трансформацію корпоративної культури, орієнтованої на партнерські відносини, слід вважати вагомим резервом економічного зростання та інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Формування прогресивних типів корпоративної культури потребує не тільки збереження трудових цінностей і здобутків, притаманних національній трудовій культурі та ментальності, а й якісної трансформації трудового потенціалу

керівників і підлеглих у напрямі сприяння суспільному діалогу та соціальному партнерству в інтересах зростання конкурентоспроможності персоналу та підприємства загалом.

Примітки:

1. Коваленко Т. Л., Ліцар Я. М., Березянська К. С. Вплив корпоративної культури на мотивацію/ Коваленко Т. Л., Ліцар Я. М., Березянська К. С. // Електронне видання Вісник НУК - 2008. - режим доступу: URL: <http://ev.nuos.edu.ua/content/vpliv-korporativnoi-kulturi-na-motivats%D1%96bu>.
2. Семикіна М. В. Організаційна культура вітчизняних підприємств: сутність та проблеми формування в сучасних умовах/ Семикіна М. В. // Економіка підприємства. № 6- 2009. – С. 7- 10.
3. Чернишова А. О. Деякі аспекти корпоративної культури організації/ Чернишова А. О. // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. - С.98-101.

Mariya Ihnytska

Ivan Franko National University of L'viv

CORPORATE CULTURE AS ELEMENT OF THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT DOMESTIC ENTERPRISE STRUCTURES

Influence of corporate culture lights up on a management, and also its role, domestic enterprises in the strategic management of organizations aims

Ярина Зозуля-Курик

ПРОБЛЕМА КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Сільське господарство будь-якої країни було і залишається основною продовольчою галуззю національної економіки. Воно є тією сферою виробництва, де кредитні відносини відіграють вагомую роль.

Багато вчених займалися дослідженням банківського кредитування сільського господарства: М. Бодрецький, О.С. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, С.М. Колотуха, Ю.А. Лузан, О.О. Непочатенко, та інші. Але ряд питань досі залишається невирішеним, незважаючи на численні наукові розробки, і потребує досконалого аналізу.

Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі аграрно-промислових підприємств, свідчить про те, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, які за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства розраховувати на підтримку з боку держави і зумовлює необхідність розвивати як банківські, так і партнерські форми кредитування[1].

Ефективність аграрного сектору економіки та вирішення економічних проблем села значною мірою залежить від можливостей селян реально отримати кредит на ведення свого господарства. Тому проблема кредитування села є надзвичайно важливою і набуває особливої актуальності в умовах структурної трансформації аграрних відносин.

Однак сучасна банківська система України не задовольняє потреб села у кредитних ресурсах. Особливо це стосується дрібних товаровиробників – фермерів та власників земельних часток (паїв). В структурі кредитного портфеля всіх комерційних банків України на цю категорію селян припадає незначна частка виданих кредитів [1; 4].

Тому метою даної статті є аналіз сучасних проблем кредитування сільського господарства в Україні та відстеження можливих шляхів їх вирішення.

За роки незалежності у державі не було створено ефективного механізму кредитування села. Ця проблема вирішується в основному тільки за рахунок часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, зазначимо лише для великих сільгоспвиробників, що не розв'язує проблеми в комплексі. Чинний механізм має наступні недоліки:

- щороку з бюджету виділяються значні суми коштів, які потрапляють не до сільгоспвиробників, а до власників комерційних банків;
- шанс отримати кредити мають лише ті господарства, які можуть надати прийнятну для банків заставу (частка таких господарств у загальній кількості є незначною);
- комерційним банкам не вигідними є дрібні кредити, які приносять незначні доходи, але суттєво збільшують собівартість банківської діяльності;
- існує певний ризик, що власники банків можуть обрати інші пріоритети і зовсім відмовитися від кредитування аграрного сектора (у разі виникнення привабливіших умов в інших секторах економіки: будівництві, промисловості, на транспорті тощо) [2].

В цих умовах важливого значення набувають більш досконалі форми кредитування сільськогосподарських виробників. Світовий досвід показує, що найбільш ефективними з них є не комерційні, а кооперативні фінансові установи, де селяни об'єднуються, на основі взаємодопомоги та при незначній державній підтримці на початковій стадії, з часом створюють потужні високоєфективні системи взаємокредитування. Основними формами кредитних кооперативів є кредитні спілки та кооперативні банки [1].

Для повного і остаточного вирішення проблеми фінансово-кредитного обслуговування сільських товаровиробників необхідно створити подібну до західної систему сільської кредитної кооперації, яка має групуватися за принципом знизу-вверх і складатися з трьох ланок, кожен з яких має відповідні функції [4].

Базовими організаціями кооперативної фінансової системи, які складатимуть її першу ланку, будуть кредитні спілки, що безпосередньо надаватимуть фінансові послуги споживачам – своїм членам. При цьому створюватимуться належні законодавчі та інституціональні умови для здійснення ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах, у тому числі іпотечного кредитування і кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, надання послуг у здійсненні розрахунків для своїх членів [1; 4].

Для забезпечення більш ефективного функціонування низових кооперативних установ ними мають бути створені організації другого рівня. Це можуть бути обласні об'єднані кредитні спілки, які з часом при накопиченні достатнього капіталу, можуть трансформуватись у повноцінні обласні кооперативні банки, що будуть обслуговувати потреби низових кооперативних організацій. Головним завданням цих установ має стати підтримка організацій першого рівня додатковими послугами (підтримка ліквідності, розробка нових фінансових продуктів, кліринг, внутрішні платежі, забезпечення розрахункових, валютних та інвестиційних операцій тощо) [1; 3].

Завершити формування повноцінної кооперативної системи фінансової взаємодопомоги населення має організація третього (національного) рівня – Центральний кооперативний банк (на першому етапі це може бути Центральна об'єднана кредитна спілка). Вона має бути заснована установами другого (обласного) рівня з метою забезпечення їм додаткових фінансових послуг (міжнародні платежі, вихід на міжбанківський ринок капіталів, діяльність на валютному і фондовому ринках, лізинг, факторинг, страхування тощо) [1].

Отже, запропонований підхід дозволить за короткий час створити основу надійної і ефективної системи кооперативного кредитування аграрного сектору України, швидкість подальшого розвитку її буде залежати від підтримки держави (внесення необхідних змін до законодавства і сприяння з її боку).

Примітки:

1. Гончаренко В. Модель створення системи кооперативного кредитування та механізм її фінансової підтримки з боку держави [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59965&cat_id=57142,18.11.2007]
2. Гончаренко В. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села [<http://www.dt.ua/2000/2040/54301/>]
3. Концепція розвитку системи кредитної кооперації [<http://www.ukscu.kyiv.ua/main/coorconception70606.htm>, 18.11.2007]
4. Небанківські фінансово-кредитні установи: європейський досвід [<http://209.85.129.132/search?q=cache:aNpa4ZZo8NcJ:s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/>]

Богдан Кідик

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІНСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ТРИВАЛОЇ КРИЗИ.

Сучасні ринкові умови України кардинально змінили характер ведення бізнесу, що призвело до пошуку ефективних моделей поведінки, які дозволяють не тільки вижити, але й перевешуючи конкурентів досягнути передових позицій.

Ефективність управлінської діяльності визначається ефективністю окремих складових управлінського процесу, а ефективність управління розвитком організації визначається ефективністю окремих складових розвитку і вдосконалення організації. Важливими шляхами і напрямками підвищення ефективності організації в процесі її розвитку є вдосконалення системи управління людськими ресурсами і організаційної структури корпорації, задля підвищення ступеня їх адекватності зовнішньому і внутрішньому середовищам функціонування фірми, які, однак повинні кореспондуватися з рівнем розвитку корпоративної культури як важливої складової розвитку організації в соціальному аспекті. Моральна складова під час прийняття рішення про здійснення певних дій тепер стає одним із ключових аспектів бізнесу. Отримавши змогу вижити у топ-менеджменту виникає спокуса скористатись слабкістю конкурентів та зайняти чільне місце. Такі дії можуть призвести до «падіння» слабшого за рахунок ефективних дій.

Важливою складовою процесу управління є необхідність врахування кращих практичних рекомендацій зарубіжних систем менеджменту, наприклад окремі елементи японської та американської систем менеджменту, такі як довічний найм, просування за службовою ієрархією залежно від стажу і віку, гуртки якості, система стратегічного планування та орієнтація на довгострокові цілі, горизонтальна та вертикальна ротация працівників, навчання працівників без відриву від виробництва, розгалужені системи матеріального і нематеріального стимулювання праці з трендом поступового превалювання нематеріальних мотиваторів тощо.

Функціонування організації як відкритої системи в сучасних умовах детермінується не тільки кількісно-якісними показниками її ресурсного забезпечення, а й рівнем розвитку її організаційної культури, яка є своєрідним індикатором згуртованості працівників організації навколо спільних цінностей, навколо єдиної організаційної мети, тому розвиток і підвищення організаційної культури є важливою складовою розвитку організації, яка забезпечує довгостроковий розвиток організації. З огляду на останні тенденції розвитку корпоративних структур західних економік, виділяють такі основні напрямки вдосконалення корпоративної культури: опанування прийомів глобальної конкуренції для того, щоб вільно залучатися до глобальних економічних процесів; створення власної конкурентоспроможної моделі корпоративного правління, з врахуванням і асиміляцією досвіду зарубіжних компаній; пом'якшення впливу на компанію деструктивних чинників зовнішнього середовища з боку соціальних інститутів та реалізації несистемної економічної політики держави; створення кодексів ділової поведінки ті етики та інтегрування в них корінних історичних цінностей торгових, фінансових та промислових підприємств, а також адаптування досвіду корпоративної культури національних і транснаціональних корпорацій провідних західних країн; розвиток синергетичного ефекту за одночасного зміцнення внутрішньої кооперації та інтегрованості організації; розроблення і запровадження цільової соціально-психологічної технології, яка направлена на трансформацію реальної корпоративної поведінки працівників та управління компанією у єдиний етичний комплекс на основі ділової морально-психологічної атмосфери в організації тощо.

В сучасних умовах функціонування організації важливу роль відіграє не лише високий рівень розвитку організаційної культури, виробничого та інтелектуального рівня працівників, а й адекватна сучасним умовам ведення господарської діяльності організаційна структура, яка б гнучко реагувала на швидкі зміни в зовнішньому середовищі організації, забезпечуючи пристосування фірми до нових економічних умов із можливістю отримання максимального економічного ефекту від залучених економічних та людських ресурсів.

Важливою ознакою інноваційного розвитку підприємства є його здатність адаптуватися до внутрішніх змін та зовнішнього впливу. Інноваційний розвиток підприємства здійснюється на засадах відповідної стратегії, що ґрунтується на інноваційному потенціалі розроблених і освоєних інновацій з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Ефективність інноваційної стратегії підприємства залежить від якості інформації, отриманої із зовнішнього середовища та від аналізу внутрішнього стану. Трьома основними способами підтримки інновацій в організації є система винагород, організаційна культура, новаторство.

Отож в сучасних умовах слід говорити окрім розвитку, про момент «виживання», що можливе за умови ефективних та продуманих дій керівництва. Менеджмент сьогодення сміливо можна назвати «менеджментом подолання» юридично-економічних перепон ведення бізнесу.

Bogdan Kidyk

Ivan Franko National University of L'viv
MANAGEMENT IN A LONG CRISIS.

The article is overview of the current management problems in Ukraine in condition of crisis. The author presents some conclusions based on observations on the state of affairs in various fields of economy.

Daria – Solomia Kizyma

Ivan Franko National University of L'viv

ISLAMIC BANKING AS AN ALTERNATIVE TO THE WESTERN BANK SYSTEM

The basis of Islamic economics was laid in works of famous medieval Muslim theologians and lawyers Al-Hazali, Ibn Haldun and Ibn Taimii. All of them were based on the **Koran**, the religious texts of Islam. All Muslims believe that the Koran was gradually revealed from Allah to Muhammad verbally through the Angel Jibril (Gabriel) over a period of approximately twenty three years, beginning from 610 CE, when he was forty, and concluding in 632 CE, the year of his death [1]. The texts from the Koran were learnt by heart and in the beginning there was no written copy of them. After the death of Muhammad, Abu Beker, who was a religious leader of all adherents of Islam, gave the order to create the only version of the Koran, while all the other versions were destroyed. For a long time it was forbidden to translate it from Arabic. The Koran consists of 114 chapters (called "suras") and covers all aspects of life: from birth to death, from religious traditions to economics issues. There is no need to emphasize that is a very strong faith and all the Muslims are very devout. When it comes to economic aspects, there is a statement that the Muslims cannot lend money to or receive money from someone and expect to benefit – interest (or as it is called in Arabic "riba") is not allowed. So how does the banking system of Islamic countries work and how has it withstood the Global economic crises? What is the main idea of Islamic banks?

The Koran is the main source of all economic views of the Muslims. There is an interesting approach to the property – Allah owns everything, and if he lets somebody have some property, then they must use it, but not for creating treasures, but for creating real goods and for making the life of society better. However, if somebody uses his property in a wrong way, it must be confiscated or divided between the poor. Also, according to the Koran, the loan is a negative phenomenon, and if there is a need for it, then the loan must be free – "*kadr hasan*". Of course, if that side, which takes the loan, wants to give back more, it isn't forbidden. The same idea is with interest: everything in this life is priceless, only Allah is eternal, that's why it's forbidden to include the future size of profit and the interest in the loan contract.

On the other side, the profit is allowed, so buying something for one price and then reselling it for higher one is a normal phenomenon and is viewed as a part of trade. The interesting interpretation of insurance according to the Koran: Allah knows everything, from the past to the future, so insurance is not needed at all, though some insurance companies have appeared in Arabic countries recently, but not in large number.

Despite the fact that in conformance with Islam, no formal tax system exists, the question about responsibility of the rich concerning the poor is in the centre of all attention. Allah creates the wealth to share it between the believers. However, the wealth can be divided not necessarily equally, but everyone has the right to receive a part of it to reach given level of life – "*nisab*". This is the reason for paying taxes according to Islam doctrine. The Koran suggests levying "*zakat*" – one of Five Pillars of Islam – the charitable giving by the Muslims based on accumulated wealth, which is obligatory for all who are able to do so. It is considered to be a personal responsibility for a Muslim to ease economic hardship for others and eliminate inequality. Zakat consists of spending 2.5% of one's wealth for the benefit of the poor and the needy, including slaves, debtors and travelers. Zakat means "to clean", so if you pay zakat, then your soul will be cleaned from sins [2].

An interesting issue in Islamic countries is banking system. First banks appeared in Medieval Europe and became popular all around the world. But this refers to banks of "western" style. Arabic countries have a different approach to the banking: the main idea of all economic questions is delivered in the Koran. But, as mentioned before, interest ("riba") is forbidden. So how do the Islamic banks work?

The first Islamic bank was opened by Ahmad an-Haggara in 1963 in one of the small Egyptian towns, however it worked secretly. Till 1967 there were nine banks, all of them served three types of accounts: saving, investment and zakat. Of course, all deals had to be based on the postulates of the Koran. For example, saving accounts were interest – free, deposits could be taken without limits and anytime. Anyway, all the attempts of Ahmad an-Haggara were vain, so he left Egypt and went to Sudan and Saudi Arabia, where he finally won success. From 70-s such banks started to appear in all Islamic countries. In 1973, Philippine Amanah Bank was established, and at the end of 70-s such famous banks as Dubai Islamic Bank, Islamic Bank of Sudan, Islamic Bank of Egypt, Bahrain Islamic Bank were opened. Nowadays in many other countries the number of such banks is growing rapidly. Today there are 17 Islamic banks, four international Islamic banks, six development financial institutions (DFIs) offering Islamic banking services, seven investment banks and two commercial banks [3].

The first Islamic bank in Europe was Islamic Bank of Britain, established in London in 2002. Kazakhstan's bank "Turanem" was the first credit institution in CIN (Community of Independent States), which received a credit from Islamic bank in 2003. The sum of credit wasn't very large, but in July 2006, "Turanem" succeeded in receiving a \$200 million credit. Another interesting fact is that Islamic banks, particularly state ones, cooperate with small grain growers, while typical "western" banks very rarely want to cooperate with them because of not sufficiently profitable projects.

According to IBB (Islamic Bank of Britain, [4]) and City Islamic Investment Bank [5], the most popular and most common mode of Islamic financing is *murabaha*.

Murabaha – a contract for purchase and release which allows a customer to make purchase without having to take out a loan and pay interest. Financial institution purchases the goods for the customer and re-sells them to the customer on a different basis, adding an agreed profit margin. The customer then pays the sale price for the goods over instalments, efficiently obtaining credit without paying interest. It is also known as Mark up or Cost plus financing. The word "murabaha" is derived from the Arabic word "rihb" that means profit. The *Murabaha* is, overwhelmingly, the most popular, tried and tested form of Islamic financing and forms the backbone of Islamic trade finance.

Another transactions are: *-Ijara*; *-Ijara-wa-iktana*; *-Ijara with diminishing musharaka*; *-Mudaraba*; *-Musharaka* ; *-Salam Contract*; *-Istishna' Contract* ; *-Qard*; *-Wakala*.

Islamic banks have a range of **positive sides**, the main ones are:

1. Riba (interest) is forbidden, so it is easier for customers to take a loan, however they must pay higher price (than in the market) for the good.
2. Higher level of stability and less losses after recent economic crisis.
3. All the transfers are made in real economy; this stimulates the production of more goods.
4. As riba is forbidden, bank or other financial institution is allowed to supervise the customer's operations to be sure the loan will be given back.
5. No mortgage, because whatever bank purchases for a customer, remains bank's property until the last payment.
6. Division of profit and losses, so banks first of all make decision whether to give a loan according to the customer's possibilities.

7. Cooperating with small grain growers; that balances national economies.

Negative aspects of Islamic banking system:

1. High competition. In spite of increasing interest to Islamic banks all over the world, traditional banks try to create new credit lines and other types of financial projects to encourage customers to cooperate.
2. Stock market in Islamic countries is less developed, so there are problems with liquidity.
3. Division of profits and losses creates additional risks for the banks.
4. According to the Koran, any financial institution is allowed to give loans, if they would be connected with forbidden economic activities (alcohol, cigarettes, weapons trade, playing machines...).
5. Different Islamic countries have different aspects in interpreting banking system, as a conclusion there is a need of standardization.

In 2010, 157 conventional banks failed, while 140 failed in 2009. More than 18 banks had been closed in February, 2011[6]. After a Global economic crisis that caused the bankruptcy and closing down of many American and European banks, many people now consider Islamic banks as an alternative way. From 2005 till 2009 the number of Islamic commercial banks had grown from 3 to 6, and in February, 2011, it was 11. Moreover, the number of worker in Islamic commercial banks has grown from 3'523(2005) to 10'348(2009) and 16'269(February, 2011) [7]. According to the recent opinion poll, more and more people in Europe and USA would agree to cooperate with these banks if there is more information about their operations. As an example, the American bank "Citibank" has been cooperating with Islamic banking companies for a long time and has invested \$1 billion in special Islamic funds. In 1997 "Citibank" established its plenipotentiary department "City Islamic Investment Bank" with \$20 million capital. Special Islamic departments are also opened in "Deutsche Bank" [8]. Some experts think that European banks will lose the competition with Islamic ones in Arabic countries, and in some time banks which work on the Koran's basis will share the market with European banks on equal terms. In Ukraine Islamic banks cannot work because it is illegal to give loans on interest-free basis. Probably, if there were some changes in law, these banks would appear first of all in the Crimea.

All things considered, Islamic banking and financial system is competitive with American or European, but it is strongly under control of Islamic teaching. The number of such financial institutions is increasing rapidly around the world. Such competition between two types of banking can positively affect the quality of their work and facilitate economic recovery after economic crisis.

Footnotes:

1. <http://looklex.com/e.o/koran.htm>
2. <http://www.easyislam.com/zakat.asp>
3. http://www.mifc.com/index.php?ch=menu_know_ibt_ib&pg=menu_know_ibt_ib_list
4. <http://www.islamic-bank.com/glossary>
5. <http://www.citibank.com/ciib/homepage/index.htm>
6. <http://thecomingcrisis.blogspot.com/2011/02/18-banks-closed-so-far-in-2011-and.htm>
7. Directorate of Islamic Banking. Islamic Banking Statistics. February 2011. // Bank Indonesia.- http://www.bi.go.id/web/en/Statistik/Statistik+Perbankan/Statistik+Perbankan+Syariah/sps_0211.htm
8. Ісламський банкінг: специфіка та перспективи//Кієвській ТелеграфЪ.-16.04.2008.- <http://news.finance.ua/ua/~2/10/all/2008/04/16/124416>
9. Коран. Пер. и комм. И. Ю. Крачковского. М., 1963.
- 10.Заруцька О.А. Взаємозв'язок релігійних та економічних чинників в ісламському віровченні//Вісник Київського Національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія. Політологія.-18.11.2009р.- http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vknu/FP/2010_97/p_008_011.pdf
11. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Навч. посібник. - К.:КНЕУ, 2001.-195с.
- 12 <http://www.thenational.ae/thenationalconversation/industry-insights/finance/time-right-for-growth-of-islamic-finance>
13. Шамова І.В. Особливості операцій ісламських банків. // Фінанси, облік і аудит. – 2010. - №15. - С.193 – 200 - <http://ir.kneu.Kyiv.ua:8080/handle/2010/277>

Ольга Кіндзера

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки постають принципово нові вимоги до формування і забезпеченості трудовими ресурсами сільського господарства області. Нижчий рівень оплати аграрної праці порівняно з іншими галузями економіки, погіршення мотивація праці, низькокваліфіковане управління персоналом, відсутність збалансованості між трудовими ресурсами та робочими місцями спричиняють значне вивільнення працюючих із сільськогосподарського виробництва. Це призводить до відтоку з аграрного виробництва найбільш працездатних, досвідчених і перспективних трудових ресурсів, що негативно позначається на економіці села й продовольчій безпеці України.

Проте питання формування трудових ресурсів сільського господарства у сучасних умовах розвитку економіки вивчені недостатньо. Це стосується, насамперед, висвітлення соціально-економічної сутності та складових категорії "трудова ресурси", збереження існуючих і створення нових робочих місць та їх зіставлення з кількістю зайнятих у сільськогосподарському виробництві, особливостей їх формування. Тому дослідження процесів, пов'язаних із формуванням трудових ресурсів, які б відповідали вимогам ведення сучасного сільськогосподарського виробництва, та розробка пропозицій щодо ефективного використання праці є актуальним і необхідним завданням розвитку галузі сільського господарства.

Формування трудових ресурсів села в сучасних умовах відбувається під впливом багатьох важливих чинників до яких слід віднести докорінну організаційно-структурну трансформацію аграрного сектору, що пов'язано з його переходом до ринкових умов господарювання. Несприятлива демографічна ситуація, істотні відмінності між рівнем життя в місті і на селі, лібералізація трудової міграції, Чорнобильська катастрофа та інші фактори техногенного впливу зумовили зменшення їх чисельності.

Значну частину вивільнених поглинув приватний сектор - зросла кількість зайнятих в особистих селянських господарствах. Внаслідок зростання попиту на робочу силу зменшилося навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, але менше шансів на отримання відповідної роботи мають працівники сільського господарства. Тому

важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності сільських безробітних на ринку праці є професійна підготовка та перепідготовка кадрів для сільського господарства.

Зміна земельних, майнових, виробничих, соціально-трудова відносин спричинили загострення кон'юнктури ринку аграрної праці. В результаті реформування аграрної галузі виникли нові види аграрних підприємств, набули розвитку фермерські та особисті господарства. Важливу роль в пошуку шляхів ефективного використання трудових ресурсів відіграло започаткування власної справи і розширення самозайнятості на селі. На даному етапі суттєву роль в утриманні переливання працівників з аграрної сфери в інші галузі економіки та створенні нових робочих місць на селі відіграють особисті селянські господарства.

Спостерігаються наступні тенденції використання трудових ресурсів у сільському господарстві:

- скорочення в структурі посівних площ сільськогосподарських підприємств частки трудомістких культур (картопля, овоче-баштанні) поглиблює сезонність і погіршує використання аграрної праці;
- збільшення поголів'я худоби в індивідуальному секторі спричинило зростання площ посіву під високоприбутковими малотрудомісткими (зернові, соя тощо) і кормовими культурами;
- слабка матеріально-технічна база індивідуального сектору зумовила зростання його частки у структурі виробництва трудомістких видів продукції та збільшення кількості зайнятих в цьому секторі;
- подрібнення сільськогосподарських підприємств, скорочення їх виробництва, відсутність належного мотиваційного механізму призвели до скорочення чисельності працівників і росту рівня безробіття;
- перевищення в індивідуальному секторі, у порівнянні з суспільним, показників урожайності культур і продуктивності худоби. Спонукальним мотивом до ефективної праці для індивідуального сектору стало запровадження приватної власності;
- скорочення поголів'я у сільськогосподарських підприємствах та його збільшення у селянських господарствах призвело до того, що понад 2/3 виробництва тваринницької продукції виробляється в індивідуальному секторі;
- неспроможність індивідуального сектору забезпечити худобу власними кормами стримує розвиток тваринництва, хоча особисті господарства витрачають їх у кілька разів менше порівняно з сільгоспдідприємствами. Недостатність і низька якість кормів, скорочення рівня механізації виробничих процесів знижують і продуктивність худоби, і технічну оснащеність аграрної праці;
- відносно швидке нарощування виробництва в індивідуальному секторі сприяє зниженню рівня прихованого безробіття на селі (в селянських господарствах зайнято 2,3 млн. селян, які не мають іншої постійної сфери зайнятості).

Вирішальна роль трудових ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва обумовлює те, що саме від підвищення ефективності їх використання значною мірою залежатиме подальший розвиток аграрного сектора економіки України. В умовах значного рівня відкритого та прихованого безробіття підвищення ефективності використання трудових ресурсів вимагає формування раціональної продуктивної зайнятості в аграрному виробництві. Для цього необхідно забезпечити: підвищення кваліфікації кадрів сільськогосподарських підприємств, необхідність якої визначається виходячи з оцінки наявних на підприємстві технічних засобів і особливостей технології, а також системи організації виробничих процесів; створення відповідних соціально-економічних умов праці в сільському господарстві, дотримання принципу взаємної відповідальності сторін у відносинах роботодавця-працівник; перехід від старої системи залучення кадрів керівної ланки і спеціалістів, при якій першочерговою умовою була наявність диплому, до залучення через практичну оцінку професійно-кваліфікаційних здібностей кандидатів на заміщення посад.

Kindzera Olha

Ivan Franko National University of L'viv

PERFORMANCE OF WORK POTENTIAL AND AGRICULTURE IN UKRAINE

The article reviews the main aspects of the employment of the rural population. Accent on the management and use of labor potential of agriculture. Ways to improve the formation and work potential of agricultural enterprises.

Марія Кіт

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ В ІЄРАРХІЧНИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ

Як вивчати і ефективно управляти організацією? Питання виглядає простим, враховуючи, що воно вивчається вже багато років і темі управління присвячена не одна праця. Але якщо розглянути глибше дане питання, зрозуміло, що все не так просто. Різноманітність типів, видів і форм організацій постійно зростає, що не дозволяє створити загальної концепції чи теорії.

Системами з ієрархічною структурою називають сукупність підсистем, які мають послідовне вертикальне розташування з встановленим пріоритетом дій і прийняття рішень, причому результати дій підсистем верхнього рівня залежать від дій підсистем нижчих рівнів. Поняття пріоритету дій вказує на те, що вплив підсистем верхнього рівня передре діям більш низьких рівнів.

Основна задача ієрархічної організації – розподіл функцій обробки інформації і прийняття рішень між окремими елементами системи.

Проблема проектування ієрархічної системи управління полягає, перш за все, в побудові моделі функціонування системи при заданій структурі, у визначенні цільових функцій, виборі способів управління і побудові спеціальної задачі оптимізації. Аналіз такої задачі дозволить знайти оптимальні (в рамках прийнятих гіпотез) механізми функціонування: правила розподілу ресурсів, систему штрафів і доплат і т.д.

Основним кроком проектування ієрархічної структури є розрахунок оптимального управління. При цьому підсистеми вищого рівня зазвичай вирішують більш складні задачі, пов'язані з розподілом капіталовкладень і обмежених ресурсів. Таким чином вони здійснюють координацію діяльності своїх локальних підсистем. При розв'язуванні таких задач в ієрархічних системах виникають конфлікти двох видів:

- міжрівневий (конфлікт між двома суміжними рівнями ієрархії, коли глобальні і локальні інтереси не співпадають);
- конфлікт між підсистемами одного рівня.

Розглянемо деяку дворівневу систему, яка складається із однієї підсистеми управління та k підсистем, які стоять на нижчому рівні. Вони можуть бути як процесами, якими керує найвища підсистема, так і підсистемами управління для нижчих рівнів ієрархії. Кожна підсистема виготовляє певну продукцію чи надає послуги, загальний обсяг яких – це продукція чи послуги, виготовлені ієрархічною системою в цілому.

Цільовими функціями для кожної підсистеми є ряд критеріїв:

1. Економічні
 - собівартість одиниці продукції чи послуг;
 - приріст доходу чи прибутку;
 - рентабельність;
 - ефективність виробництва;
2. Екологічні
 - показник ефективності використання ресурсів;
 - показник матеріаломісткості;
3. Соціальні
 - фондоозброєність праці;
 - покращення умов праці;
 - створення нових робочих місць;
 - ступінь відповідності товару чи послуги потребам суспільства та інші.

Для кожної підсистеми управління відомі глобальні обмеження на ресурси, що накладаються на всю ієрархічну систему в цілому, обмеження на ресурси для кожної підсистеми нижчого рівня, а також на мінімальний обсяг виготовленої продукції чи наданих послуг.

Підсистеми управління доручено здійснювати контроль за рівнем забруднень шляхом встановлення обмежень шкідливих викидів для кожної підсистеми нижчого рівня і накладанням штрафів за забруднення.

Підсистемою управління визначено ряд доплат (заохочень) за досягнення оптимальних значень певних критеріїв (наприклад, максимальна рентабельність та ефективність виробництва, мінімальна собівартість, максимальний показник використання ресурсів). Існує ризик, що керівництво підсистем нижчих рівнів ієрархії навмисне завищуватиме свої показники з метою отримання додаткових капіталовкладень. При виявленні таких зловживань також накладаються штрафи.

Метою вищої підсистеми управління є загальна оптимізація всіх критеріїв підсистем нижчого рівня (багатокритеріальна оптимізація), оптимальний розподіл ресурсів з врахуванням всіх обмежень, а також визначення максимального економічно обґрунтованого розміру штрафу, який мінімізує ризик виникнення ситуації із завищенням певних показників у підсистем нижчого рівня.

Mariya Kit

Ivan Franko National University of L'viv

HIERARCHICAL CONTROL SYSTEM OPTIMIZATION

In this paper on the example of a two-level system the problem of hierarchical control system optimization is considered, which is to construct a model of system operation under a given structure, to define key functions, to choose ways of controlling and create a special optimization task.

Analysis of such a task allows to find optimal (within the accepted hypotheses) operation techniques: criteria optimization, resource allocation considering all restrictions, and fine and payment distribution system.

Наталія Кішик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні однією з найважливіших передумов ефективної діяльності підприємства і забезпечення конкурентоздатності його продукції чи послуг є високий кваліфікаційний й освітній рівень персоналу, ступінь його адекватності вимогам, що пред'являються організаційними і технічними умовами функціонування фірми. У зв'язку з цим кадрова політика здійснює активний вплив на виробничо-господарську діяльність підприємства і його розвиток у майбутньому.

У сучасних умовах суть ефективного управління персоналом зводиться до забезпечення можливості отримання найбільшого ефекту від діяльності підприємства з мінімальними затратами сил, коштів і ресурсів.

Для оцінювання можливостей роботи персоналу і визначення оптимальної кількості працівників підприємства, що здатні виконати необхідний обсяг робіт (завдань), доцільно застосовувати метод імітаційного моделювання.

У розробленій моделі всі величини є цілими невід'ємними числами, а час обслуговування кожним працівником одного клієнта є більшим від нуля. Працівник може приймати стан «вільний» або «зайнятий». Стан черги, тривалість робочого дня, максимальний потік людей в одиницю часу і кількість обслужених клієнтів ≥ 0 .

У початковий момент часу усі працівники вільні, черга і кількість обслужених клієнтів дорівнюють нулю.

Розподіл потоку людей відбувається за правилом вирівнювання черги, тобто кожен клієнт, що входить, оцінює довжину всіх черг і встає у ту, що коротше. У разі однакових довжин усіх черг перевага віддається першому працівнику. У моделі передбачено наявність працівників, що обслуговують клієнтів інших видів, тому черга до них формується окремо.

Критерій якості сервісу обслуговування полягає у тому, що довжина черги не може перевищувати M осіб. Якщо довжини усіх черг дорівнюють M осіб, то клієнт покидає фірму.

Отримуємо випадкове число людей, що увійшли, від 0 до N ($M < N$) і відбувається розподіл їх у черзі за вищевказаним правилом. Далі для кожного працівника перевіряються умови: якщо він вільний, є черга і працівник встигає обслужити ще хоча б одного клієнта, то черга стає на одиницю менша, а працівник приймає стан «зайнятий» на час, який необхідно йому, щоб обслужити клієнта, кількість обслужених ним людей стає більшою на одиницю. Якщо хоча б одна з цих умов не виконується, то стан моделі залишається незмінним.

Тривалість модельного часу – це тривалість робочого дня.

Кількість працівників повинна бути змінною величиною для можливості проведення модельних експериментів.

Перевагами цієї моделі є те, що її легко можна пристосувати до підприємства будь-якого виду, замінивши, наприклад, поняття «клієнт» на завдання, що надходять до працівників впродовж робочого часу.

Nataliya Kishyk

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF ENTERPRISE STAFF

Research is devoted to economic-mathematical modeling of management of enterprise staff. For the decision of this task a simulation technique is used.

Л. Карабін

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РИНОК, ЙОГО РОЗВИТОК НА УКРАЇНІ

Ринок – це сфера обміну, яка характеризується системою економічних відношень між виробниками і споживачами продукції та послуг у процесі їх реалізації.

На теперішній час поняття інформаційного ринку ще не є повністю визначеним, його змістове наповнення змінюється разом зі зміною підходів до визначення інформаційної сфери економіки і відрізняється в різних країнах.

На сьогодні інформаційне законодавство в Україні повністю ще не сформоване. Але значну частину інформаційних законів уже розроблено та прийнято Верховною Радою України. Це Закон України: «Про інформацію», «Про науково-технічну інформацію», «Про захист інформації в автоматизованих системах». Говорячи про законодавчу базу, слід відмітити, що недостатньо створити потрібні закони, необхідно зробити їх дійовими, тобто розробити ефективний механізм їх дії. Особливо це актуально для захисту інтелектуальної власності на програми та бази даних.

Економічні відносини проявляються за зіставлення запропонованої кількості, якості, номенклатури і цін на товари з їх попитом. Вони залежать також від платоспроможності користувачів і від ступеня розвитку їх потреб.

Розглядаючи інформаційний ринок, мову ведуть про такий специфічний товар, яким є інформаційний товар з усіма його характерними особливостями та формами подання - у вигляді інформаційних ресурсів, продуктів, технологій, програмних продуктів та інформаційних послуг. Саме вони є результатом спрямованої діяльності, для здійснення якої необхідний ринок засобів виробництва, ринок робочої сили, наявність фінансових, правових та інших регулювальних структур та органів, що визначають взаємозв'язок між усіма складовими ринку [1;70].

Основними компонентами системного програмного забезпечення є операційні системи та розширення їх і програми централізованого управління даними, або допоміжні програми-утиліти, призначені для виконання типових дій з носіями даних: (ініціалізація дисків, перевірка дисків на наявність пошкоджених ланок, оптимізація розміщення файлів на диску тощо). Вони називаються також зовнішніми командами операційної системи. Приклади: програми форматування; резервного, динамічного ущільнення; оптимізації; обмеження доступу; архіватори.

Інформаційний ринок, як реально та ефективно функціонуючий механізм, заснований на загальних законах суспільного виробництва. Він передбачає повну економічну самостійність і відповідальність виробників, свободу підприємництва, незалежну купівлю-продаж інформаційних ресурсів, продукції та послуг, засобів інформаційного виробництва, робочої сили, грошових коштів, цінних паперів [4;5].

Під механізмом функціонування ринку розумітимемо сукупність правил та економічних законів, що регламентують процес доведення товарів від виробників до споживачів.

Економічний механізм сучасного ринку, зокрема інформаційного, являє собою єдність об'єктивної і суб'єктивної сторін.

Об'єктивна сторона полягає в дії об'єктивних економічних законів, що керують товарним виробництвом і ринком через систему ринкових відносин та економічних категорій.

Суть того або іншого процесу чи явища як у природі, так і в суспільстві розкривається через основні логічні поняття, пов'язані з ним, які в економічній науці називаються економічними категоріями. Економічна категорія — це логічне поняття, яке розкриває суть економічних явищ і процесів, економічних відносин між людьми.

Головну роль у системі законів ринку, законів товарного виробництва відіграє закон вартості. Він діє там і тоді, де і коли функціонує товарне виробництво.

Найважливіша функція закону вартості полягає у виконанні ролі об'єктивного регулювальника виробництва та обігу товарів і послуг. Цю функцію закон вартості виконує у поєднанні з діями законів співвідношення попиту і пропозиції, закону попиту і закону пропозиції, через механізм ринкового ціноутворення.

Закон попиту полягає в тому, що зв'язок між попитом і ціною — прямий, тобто чим вищий попит на певний товар, тим вища його ціна, оскільки покупці згодні заплатити вищу ціну, щоб його купити.

Важливу роль у функціонуванні ринку відіграє закон конкуренції. Не зупиняючись детально на з'ясуванні змісту і дії цього закону в різних видах і формах конкурентної боротьби, відмітимо, що економічною основою конкуренції є різниця між вартістю товару і витратами на його виробництво [2;326].

Суб'єктивна сторона ринкового механізму представлена діяльністю всіх суб'єктів ринку, що діють на основі своїх потреб, інтересів та цілей. Основні суб'єкти ринку - це виробники, споживачі і держава. Розглянемо роль цих суб'єктів у ринковому механізмі. Загальною і кінцевою метою виробництва і будь-якої діяльності є задоволення потреб людей. Тому найважливішим суб'єктом ринку є споживач з його потребами, запитами та інтересами. Саме споживач формує таку важливу сторону ринку, як попит на товари і послуги, обсяг попиту, його різноманітні види і нескінченні коливання. Споживач диктує виробництву обсяг, асортимент і якість товарів і послуг, суттєво впливає на формування альтернативної вартості, цінності товарів і послуг, їх цін і тарифів.

Важливим для розуміння специфіки механізму функціонування інформаційного ринку є ознайомлення з функціональними ролями суб'єктів ринку, які вони виконують у проектах інформатизації економіки.

Єдина для всіх бізнес-партнерів ІВМ програма включає такі чотири критерії відбору партнерів: розробники; інтегратори ПО; провайдери системних рішень і комплексних послуг; партнери, орієнтовані на побудову персональних систем і три види показників: внесок у прибуток ІВМ; компетентність і кваліфікація при розгортанні додатків; орієнтація на задоволення запитів замовників.

У формуванні інформаційного ринку України можна виділити три етапи [3;20]:

Перший етап розпочався ще в глибині радянських часів й закінчився приблизно в 1988 р. масовим поширенням ПЕОМ. Цей етап характеризувався тим, що існувала досить чітка система державних закупівель комп'ютерної техніки, в основному радянського виробництва. Поняття «програмна продукція» практично не існувало, оскільки програмне забезпечення закуповувалося разом із комп'ютерами та сприймалося невіддільно від нього. Більшість радянських користувачів не уявляли, що ту саму задачу можна вирішити, використовуючи різні програмні продукти, які на той час вже існували на Заході.

Другий етап (1988—1992 рр.) характеризувався появою персональних комп'ютерів у масовому масштабі. Розвиток і становлення приватного підприємництва в Україні потребували нової техніки. Кордони відкрилися, в Україну стала надходити велика кількість інформації про західні програмні продукти, поширюються піратські копії різних програм. На початку 90-х років в лексиконі програмістів і користувачів з'являється поняття дистриб'ютора, який встановлює програмні продукти на диск. Програмні продукти іноді вже можна купити в магазинах, але роблять це лише окремі «сміливці».

Купівля спричинюється здебільшого не самими програмними продуктами, а документацією до них, без якої розібратися та ефективно працювати з ПП було вже досить важко.

Третій етап розпочався в 1992 р. і продовжується й сьогодні. На ринку значно збільшується кількість представництв іноземних компаній, що займаються виробництвом як програмного забезпечення, так і наданням інформаційних послуг. На теперішній час багато великих корпорацій із світовим ім'ям мають представництва в Україні — Microsoft, Oracle, Informix та ін. Досить широка дистрибуторська та дилерська мережа кожної з цих компаній є підтвердженням того, що в Україні розвивається інформаційний ринок.

Розвиток українського інформаційного ринку відбувається в основному за рахунок іноземних програмних продуктів. Але їх поширення має й негативні наслідки. Через нерозвиненість власного виробництва ПП вітчизняні програми не можуть на належному рівні конкурувати з іноземними. Ця проблема є типовою для українського ринку. Вона може бути вирішена тільки за умови подолання економічної кризи [5;76].

Для України, як і для інших країн світу, характерним є більш динамічний розвиток інформаційного ринку порівняно з іншими сферами економіки. Але, з урахуванням загального економічного стану, існують і власні реалії.

Однією з найдинамічніших сфер ринку інформаційних технологій є Інтернет. Відповідно до результатів дослідження компанії Netcraft у 1998 р. в Україні кількість серверів у мережі Internet становила 1 млн. Згідно з даними експертів компанії Inktomi, на лютий 2007 р. їх нараховувалося вже понад 8 млн. Загальна кількість Web-сторінок на серверах Internet — понад 1,5 млрд. Обсяги і темпи зростання Web-ресурсів мережі Internet вражаючі.

Створення програмних засобів є однією із сфер діяльності, де реально може бути використаний великий науково-технічний потенціал України. Слід зазначити, що через недостатність попиту на програмні засоби на внутрішньому ринку через низький рівень застосування інформаційних технологій створення цих засобів може стати складовою національної економіки у разі орієнтації їх на експорт.

Отже, для розвитку такої галузі Україна має високоосвічені, кваліфіковані і порівняно дешеві трудові ресурси (найважливіший фактор), а також достатню телекомунікаційну інфраструктуру. Діяльність у цьому напрямі дасть змогу створити велику кількість робочих місць для висококваліфікованих фахівців, зменшити вплив інтелектуального потенціалу з України і забезпечити у перспективі зростання обсягів надходжень до бюджету від оподаткування новостворених підприємств, а також сприятиме створенню іміджу України як високотехнологічної держави.

Примітки:

1. Бобер К.А. Зрушення у товарній структурі зовнішньої торгівлі у країнах із перехідною економікою та Україні // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. - 2006. - Вип. 2. - С.70-81.
2. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. - К.: Знання України, 2002. - 326 с
3. Геєць В.М. Економічне зростання в 2000-2002 рр. та складові політики розвитку в довгостроковому відношенні // Економіка і прогнозування. - 2002. - №1. - с.11-23.
4. Геєць В.М., Точилін В.О. Концепція розвитку внутрішнього ринку України // Вісник Інституту економічного прогнозування. - 2005. - № 2. - С. 3-9.
5. Геєць В.М., Шумська С.С. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України: (Наук. доп.) по розділах: Вступ; (п.2.3) Оцінки ймовірного впливу на ситуацію в Україні кризових явищ у світовому соціально- економічному розвитку і політичних рішень провідних держав;(п.3.3.1) Політика обмінного курсу, (п.2.3). - К.: Ін-т екон. прогнозування НАН України. - 2002. - С.76.

Наталя Карпяк

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СИСТЕМ ДОВГОСТРОКОВОГО ТА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Будь-яка компанія, яка хоче досягнути успіху, починаючи свою діяльність, зобов'язана чітко уявляти потребу на майбутнє у фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерелах одержання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів у процесі роботи своєї компанії. У ринковій економіці компанії не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свої дії.

Відправна точка планування – це прогнозування діяльності підприємств, управління взагалі. Залежно від розуміння тенденцій розвитку економіки, галузі чи окремого підприємства, а також необхідності та можливостей передбачення, що створюються сьогодні, сучасні фірми можуть самостійно обирати форму планування, яка їм найкраще підходить.

Метою нашого дослідження є порівняння систем довгострокового та стратегічного планування та виведення висновків щодо їх застосування сучасними корпораціями в наш час.

Зацікавлення питанням довгострокового і стратегічного планування виникло ще на початку 60 років ХХ століття. Найвагомими роз'яснення цих двох систем та їх використання дали такі всесвітньо відомі науковці, як А.Д. Чандлер, Г. Мінцберг, І. Ансофф та інші.

Система довгострокового планування використовує метод екстраполяції, тобто використання даних про результати минулого періоду і на їх основі визначення оптимістичної мети поширення декількох завищених показників на майбутній період, розраховуючи на те, що майбутнє буде кращим, ніж минуле. Використовується екстраполяція при відносно стабільних умовах середовища.

Система стратегічного планування має на меті дати комплексне наукове обґрунтування проблем, з якими може зіткнутися фірма в майбутньому, і на цій основі розробити показники розвитку фірми на плановий період.

Концепція довгострокового планування перенесла певні позитивні результати в розвиток стратегічного планування. Так, керівники вищого рівня управління багатьох фірм, розробляючи та реалізуючи прогнози і довгострокові плани, переймалися ідеєю довгострокового планування, а саме необхідністю чітко бачити перспективу розвитку своїх фірм, здобували певний досвід у вирішенні найважливіших проблем розвитку фірм і пов'язуванні поточної діяльності з більш масштабними завданнями. Системи довгострокового і короткострокового планування, спрямовані на визначення напрямку діяльності компанії в середовищі її функціонування.

При виборі довгострокового чи стратегічного планування необхідно чітко усвідомлювати *відмінності між ними, а саме:*

1. Головна відмінність полягає в трактуванні категорій майбутнього. При довгостроковому плануванні виходять з «інертності» процесів (явищ), що допомагає передбачити майбутнє шляхом простої екстраполяції тенденцій, сформованих у

попередніх періодах. При побудові довгострокових планів виходили з того, що в майбутньому результати діяльності підприємства обов'язково будуть кращі, або, в крайньому випадку, не гірше в порівнянні з минулим. У системі стратегічного планування відсутнє припущення про те, що майбутнє неодмінно має бути кращим від минулого, і не вважається, що майбутнє можна вивчити методом екстраполяції. Тому при ньому здійснюється аналіз перспектив фірми, завданням якого є з'ясування тих тенденцій, небезпек, шансів, а також окремих «надзвичайних» ситуацій, які можуть позитивно або, навпаки, негативно вплинути на результати діяльності підприємства.

2. Відмінності між процедурами довгострокового і стратегічного планування. У системі довгострокового планування цілі перетворюються в програми дій, бюджети і плани прибутків, розроблювані для кожного з головних підрозділів фірми. Потім програми і бюджети виконуються цими підрозділами. У системі стратегічного планування екстраполяція замінена розкритим стратегічним аналізом, який, пов'язує цілі і перспективи між собою для вироблення стратегії.

3. Відмінність між стратегічним і довгостроковим плануванням полягає в різному розумінні керівництвом компанії ролі факторів зовнішнього середовища. Основу системи стратегічного планування складає аналіз внутрішніх можливостей фірми і зовнішніх конкурентних сил і споживачів, інших факторів, що побічно впливають на стратегію фірми (політичних, міжнародних, культурних, соціальних, економічних, технологічних тощо) та пошук шляхів найкращого використання внутрішніх можливостей з урахуванням зовнішніх обмежень. А при довгостроковому плануванні керівництво не орієнтувалося на варіанти негативного впливу зовнішнього середовища; вважалося, що всі негаразди можна подолати.

Таким чином, можемо стверджувати, що довгострокове та стратегічне планування стали одним з проміжних етапів удосконалення систем управління корпораціями, на зміну якому прийшло стратегічне управління. Незважаючи на низку відмінностей між системами довгострокового і стратегічного планування, вони є важливою складовою процесу розробки стратегій і, відповідно, невід'ємними елементами стратегічного управління, які використовуються паралельно.

Примітки:

1. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: Навчальний посібник. - К.: «Кондор». – 2006. – 664 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. / 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ. – 2004. — 699 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ. – М: Экономика. – 1989. – 519 с.
4. Міщенко А.П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – К: «Центр навчальної літератури» – 2004. – 366 с.

Karpjak Natalja

Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF THE SYSTEMS OF LONG-TERM AND STRATEGIC PLANNING

System of long-term planning was turning point in the way to strategic planning and in the end to strategic management. So this paper gives short explanation of long-term and strategic planning. This work also covers my own vision of differences between these two plannings, especially differences in the interpretation of the category's future, in understanding by leadership role of environmental factors, difference between procedures of these plannings. And in the end of this paper we came to the conclusion that these two plannings are inalienable elements of strategic management which are using in parallels.

Ольга Карчевська

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ КОМПАНІЇ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Постановка проблеми. Ефективне управління діяльністю компанії страхування життя ґрунтується на точному прогнозуванні (оцінці) майбутніх поступлень та видатків. Однак, аналізуючи джерела фінансових ресурсів страхової компанії, можна зробити висновок, що деякі з них мають випадковий (імовірнісний) характер. Це ускладнює їх прогнозування. Наприклад, кількість укладених за звітний період договорів в загальному випадку є випадковою величиною. Також неможливо точно спрогнозувати страхову суму, платежі та момент виплати за укладеними в майбутньому договорами.

Метою роботи є розроблення системи імітаційного моделювання для прогнозування фінансових потоків компанії зі страхування життя. Актуальність теми підтверджується тим, що ринок страхування життя та пенсій на сьогоднішній день тільки починає розвиватися, і його успішне функціонування передусім залежить від прогнозування майбутніх фінансових потоків та ефективного управління ними.

Моделюванню та аналізу фінансових потоків страхових компаній приділяється значна увага як у вітчизняній, так і зарубіжній науковій літературі [1; 2]. Враховуючи випереджаючі темпи розвитку ризикового страхування порівняно зі страхуванням життя, українськими вченими розроблено імітаційні моделі фінансових потоків страхових компаній, котрі займаються ризиковими видами страхування (що переважно є короткостроковими) [3-4]. Науковою новизною роботи є побудова імітаційної моделі для компанії, що спеціалізується на довгостроковому страхуванні з урахуванням специфіки діяльності вітчизняних страховиків.

Виклад основного матеріалу. Формулювання імітаційної моделі здійснено на основі системного підходу до об'єкта моделювання. Ми розглядаємо компанію зі страхування життя як систему, елементами котрої є сукупність договорів, за якими відбуваються події отримання премій, настання страхового випадку та сплати відшкодувань, а також укладення нових договорів. В нашому випадку стан страхової компанії (системи) в момент часу t характеризується величиною резерву довгострокових зобов'язань, актуарного резерву, внесків, виплат, премій перестраховику, компенсації перестраховиком частини збитків та кількістю наявних і нових договорів. При побудові моделі ми не враховуємо витрати на утримання компанії. Керованими величинами у нашій моделі є: частка інвестицій у активи, вибір виду перестраховування та величини власного утримання. Оскільки на практиці підведення підсумків діяльності та складання фінансової звітності здійснюється наприкінці кожного періоду діяльності страхової компанії, то природним є припустити дискретний характер протікання процесів та зміну модельного часу з постійним кроком, величина котрого відповідає календарному звітному періоду (наприклад, квартал, рік).

На основі поділу фінансових потоків страховика за напрямками діяльності (страхова, перестрахова, інвестиційна), виділимо основні групи моделей, що формалізують ці потоки: модель фінансових потоків за окремими договорами, модель перестраховування, модель динаміки дохідності активів. Консолідована модель страхової компанії об'єднуватиме вихідні потоки попередніх моделей.

Припустимо, що страхова компанія може укласти M типів договорів страхування життя та пенсії, і кожен з цих типів характеризується переліком страхових випадків та відповідною схемою розрахунку премій і резервів. Протягом кожного періоду часу $(t-1, t)$, $t = \overline{1, T}$, кількість договорів компанії за кожним з цих типів змінюється наступним чином:

$$n_t^j = n_{t-1}^j + new_t^j - claim_t^j, \quad (1)$$

де n_t^j - кількість договорів j -го типу ($j = \overline{1, M}$), станом на кінець періоду часу $(t-1, t)$, new_t^j - кількість нових договорів j -го типу ($j = \overline{1, M}$), укладених за період часу $(t-1, t)$, $claim_t^j$ - кількість договорів j -го типу ($j = \overline{1, M}$), за якими за період часу $(t-1, t)$ настали страхові випадки або закінчився термін дії. У наведеній формулі кількість нових договорів і договорів, за котрими настали страхові випадки, є випадковими величинами із заданими законами розподілу. В сукупності на момент часу t маємо K_t страхових договорів D_t^k ($K_t = \sum_{j=1}^M n_t^j$), кожен з яких характеризується наступними параметрами: тип договору, вік страхувальника на момент укладення договору, страхова сума, термін дії договору, термін сплати внесків, розмір премії, вік виходу на пенсію, розмір пенсії, актуарний резерв за k -м договором на момент часу t , резерв бонусів за k -м договором на момент часу t .

Розмір внеску за конкретним договором розраховується на основі актуарної теперішньої вартості майбутніх виплат за договором страхування [5, с.122-127] в залежності від значень решти параметрів. Величина резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) визначається на кожен страхову річницю і розраховується як різниця між актуарною теперішньою вартістю майбутніх виплат і актуарною теперішньою вартістю очікуваних майбутніх внесків [5, с. 421-435]. Механізм гарантування бонусів передбачає декларацію на початку кожного року додаткової бонусної інвестиційної ставки дохідності. Також у нашій моделі є можливість вибору між квотним і ексцедентним перестраховуванням.

Дохідність активів є ще одним джерелом невизначеності у розробленій моделі (поряд із кількістю нових договорів та величиною страхових виплат). Як активи вибрано акції, облигації, та депозити, дохідність яких описується авторегресійними моделями першого порядку.

Нехай задано проміжок планування $[0..T]$, котрий складається з T періодів часу $(0..1)$, ..., $(t-1..t)$, ..., $(T-1..T)$. Припустимо, що для $t = 0..T-1$ страхові платежі та премії за перестраховування сплачуються на початку періоду часу $(t, t+1)$, виплати та компенсація частини виплат перестраховиком здійснюється в кінці періоду часу $(t, t+1)$.

Основною складовою фінансових ресурсів компанії є страховий резерв, розмір котрого в загальному випадку є випадковою величиною і визначається за наступною формулою:

$$F_{t+1} = (1 + r_t)(F_t + C_t - P_t) - B_t + I_t, \quad (4)$$

де F_t - страховий резерв компанії на момент часу t , r_t - дохід від розміщення резерву за період часу $(t, t+1)$, C_t - страхові внески на початок періоду часу $(t, t+1)$, B_t - виплати, здійснені наприкінці періоду часу $(t, t+1)$, P_t - величина премій, сплачених перестраховику на момент часу t в залежності від величини власного утримання, I_t - сума, яка виплачується перестраховиком при виплатах понад величину власного утримання на момент часу t . Розмір страхових внесків C_t , а також премій, сплачених перестраховику (P_t) та компенсації перестраховиком частини виплат компанії (I_t) є сумою відповідних величин за усіма діючими договорами.

Програмну реалізацію розробленої моделі здійснено у інтегрованому середовищі Borland Delphi 7.0. Розроблена імітаційна програма складається з таких основних модулів: ініціалізації, актуарних розрахунків, генерації нових договорів, моделювання динаміки показників фінансового ринку, перестраховування, генерації одного сценарію та основної програми.

Висновки. При апробації моделі з метою визначення ступеня впливу страхового та інвестиційного ризику на динаміку основних фінансових показників розглядуваної компанії було виявлено переважальний вплив інвестиційного ризику на дисперсію резерву над страховим. У подальших дослідженнях передбачається удосконалення модулів системи, а саме: реалізація ефективнішої стратегії управління фінансовими ресурсами, проведення аналізу чутливості моделі компанії до змін її вхідних параметрів, вироблення процедури групування договорів за певними характеристиками з метою скорочення комп'ютерного часу обробки всієї сукупності.

Примітки:

1. A general asset-liability management model for the efficient simulation of portfolios of life insurance policies / Thomas Gerstner, Michael Griebel, Markus Holtz [et al.] // Insurance: Mathematics & Economics. – 2008. – № 42(2). – P. 704-716.
2. Gerstner T. Efficient deterministic numerical simulation of stochastic asset-liability management models in life insurance / Thomas Gerstner, Michael Griebel, Markus Holtz // Insurance: Mathematics and Economics. – 2009. – № 44. – P. 434-446.
3. Шевчук О. О. Економіко-математичне моделювання діяльності страхових компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / Шевчук Олександра Остапівна ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2003. — 19 с.
4. Соколовська З. М. Моделювання фінансових потоків страхових компаній / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(83). – С. 238-245.
5. Головка А. Т. Основи довгострокового страхування / А. Т. Головка, М. П. Денисенко, І. О. Ковтун, В. Г. Кабанов. – К.: Алерта, 2007. – 444 с. – ISBN 966-8533-52-6.

Olga Karchevska

Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL MODEL OF THE LIFE INSURANCE COMPANY'S FINANCIAL FLOWS SIMULATION SYSTEM

The mechanism of financial resources movement in life insurance company is considered in the article and corresponding conceptual model is developed. The software for simulation modelling of the company's operation is created. On basis of the conducted experiments influence of the insurance and investment risk on reserve's forecast is assessed.

Євген Касіян

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Нешодавня фінансова криза, наслідки якої ще відчуються, застала уряди держав посилити свою увагу і контроль над ефективністю функціонування фінансових систем, при цьому задумуючись про недоліки сучасного фінансового розвитку. Ця криза підтвердила наявність взаємозв'язку між ефективністю функціонування фінансової системи та темпами економічного зростання. І слід зазначити, що на протязі останніх п'ятдесяти років цей взаємозв'язок став настільки сильним, що важко собі уявити економічний розвиток держави, чи окремої компанії, без залучення кредитних ресурсів, без портфельних інвестицій, без функціонування банківського сектору, не говорячи вже про функціонування фондового ринку та ринку страхування. Тому в контексті посткризового економічного розвитку, аналіз фінансового розвитку стає особливо актуальним питанням.

На даний час існує дискусія щодо характеру взаємозв'язку між економічним зростанням та фінансовим розвитком. З однієї сторони існує думка, що вплив фінансового сектору на економічне зростання держави є мінімальним і не є визначальним чинником економічного розвитку, а навпаки, економічний розвиток є основною детермінантою фінансового розвитку. Прихильниками такої думки є Джон Робінсон, Роберт Лукас та інші відомі економісти. З іншої сторони такі економісти, як Мертон Міллер, Йозеф Шумпетер, Рональд Маккінон, Едвард Шоу говорять про визначальний вплив фінансового розвитку на економічне зростання, котрий не можна ігнорувати. Аналіз взаємозв'язку між фінансовим розвитком та економічним зростанням ґрунтовно викладений також у статтях Роса Левіна. Слід сказати, що ця дискусія є досить актуальною, оскільки порушення ефективності роботи фінансового сектору, зокрема такі явища, як фінансові кризи, негативно впливають на економічний розвиток та виробничі процеси, і це є очевидним, беручи до уваги фінансову кризу 2008 року[3].

Для того щоб проаналізувати та визначити рівень фінансового розвитку держави, потрібно зробити комплексний аналіз усіх факторів-складових, що визначають рівень фінансового розвитку, ефективність та глибину функціонування фінансової системи. Умовно можна визначити шість ключових факторів котрі безпосередньо визначають рівень фінансового розвитку держави[5].

Першим і найбільш вагомим ключовим фактором або складовою, являється інституційне середовище, яке охоплює законодавство, корпоративне управління, основні вимоги та норми котрі регулюють функціонування фінансових посередників, ринків, визначають можливість надання фінансових послуг, забезпечують контроль над фінансовою системою та сприяють підвищенню рівня фінансової лібералізації. В економічній теорії зазначається, що сильне інституційне середовище допомагає скоротити операційні та інформаційні витрати, а реформи котрі спрямовані на зміцнення правового середовища та захисту прав інвесторів, підвищують ефективність функціонування фінансового сектору.

Другим важливим фактором, що визначає фінансовий розвиток держави є бізнес середовище, що в свою чергу включає: наявність людського капіталу - висококваліфікованих працівників зайнятих у фінансовому секторі, котрі можуть надавати фінансові послуги (в багатьох емпіричних дослідженнях показано позитиву кореляцію між фінансовим розвитком та наявністю висококваліфікованих працівників); наявність відповідної інфраструктури, як матеріальної так і технологічної; та інші аспекти бізнес середовища: податкову політику та вартість ведення бізнесу фінансовими посередниками.

Третім ключовим фактором, що є дуже важливим при визначенні рівня фінансового розвитку, є стабільність фінансової системи. Під час нещодавньої фінансової кризи ми побачили як фінансова нестабільність може негативно впливати на темпи економічного зростання призводячи до рецесії. Поняття фінансової стабільності передбачає відсутність або мінімізацію ризику зазнати: валютної кризи, системної банківської кризи та кризи пов'язаної із виплатою державного боргу[1].

Четвертим визначальним фактором є розвиток банківського сектору та надання банківських послуг, котрі відіграють суттєву роль для економічного зростання. Існують два типи фінансових систем через які здійснюється ефективний розподіл капіталу: ринково-орієнтована та банківсько-орієнтована фінансові системи. Деякі дослідження показують, що фінансова система орієнтована на банківський сектор є більш ефективною для розподілу фінансового капіталу, особливо це стосується менш розвинутих країн, наприклад країн Центральної та Східної Європи, де небанківські фінансові посередники та фондові ринки є недостатньо розвинутими. Дослідження показують, що в порівнянні з небанківськими фінансовими посередниками, банки, котрі вже закріпилися на ринку, встановлюють тісний зв'язок з приватним сектором, що дозволяє їм отримувати інформацію про фірми більш ефективно та схилити їх дочасної виплати боргів. Банки є ключовими гравцями у боротьбі з ризиком ліквідності, що заставляє їх робити інвестиції у високодохідні активи. Чим більш розвинута банківська система, тим більше є каналів для руху капіталу від власників заощаджень до інвесторів, котрі безпосередньо впливають на економічне зростання. В таких країнах, як Польща, Чехія, Хорватія, Словенія, Словаччина, Литва, Латвія економічне зростання супроводжувалося стрімким розвитком банківських послуг, особливо це стосується сфери кредитування [2].

П'ятим ключовим фактором є розвиток фінансових посередників небанківського типу таких, як компанії із управління активами, страхові компанії, кредитні спілки, брокери, дилери та інших. Ці фінансові посередники доповнюють банківську систему або замінюють банки у певних ситуаціях. Діяльність таких фінансових посередників включає також участь на ринку цінних паперів, мобілізацію та розподіл фінансових ресурсів. Саме відсутність контролю і достатнього регулювання над діяльністю цих фінансових посередників, особливо це стосується процесу сек'юритизації активів, стала однією із причин нещодавньої фінансової кризи[3, 4].

Шостим ключовим фактором, що визначає рівень фінансового розвитку, є розвиток фінансових ринків: ринку облігацій, фондового ринку де відбувається торгівля акціями, ринку іноземної валюти (Forex) та ринку деривативів. В економічній теорії досліджено, що фондові ринки стимулюють економічне зростання в довгостроковому періоді, сприяючи спеціалізації,

отриманню та розповсюдженню інформації та мобілізації заощаджень у більш ефективний спосіб для інвестицій. Дослідження показують, що чим багатшою стає країна, тим її фондовий ринок стає активнішим та ефективнішим по відношенню до банківської системи. Що стосується ринку деривативів, то він спрямований насамперед на покращення управління ризиками та їхню диверсифікацію, що надає впевненості інвесторам та заохочує їх до інвестування.

Фінансові посередники та фінансові ринки прямим чином сприяють економічному зростанню та добробуту стимулюючи інвестиції та технологічні інновації. Вищий рівень фінансового розвитку сприяє ефективнішій мобілізації заощаджень та розподілу їх в сторону найбільш привабливих інвестиційних проектів, очевидно з більшою дохідністю, а це в свою чергу сприяє підвищенню рівня технологічних інновацій та росту продуктивності, що в подальшому підсилює економічне зростання та покращує добробут держави. Урядам держав потрібно стимулювати розвиток своїх фінансових систем, враховуючи усі вищенаведені фактори-складові фінансового розвитку, створюючи сприятливі умови для діяльності фінансових посередників, іноземних банків, сприяючи фінансовій лібералізації, при цьому не забуваючи про контроль над фінансовою системою, оскільки його відсутність може спровокувати наступну фінансову кризу.

Примітки:

1. Jakob de Haan, Sander Oosterloo, and Dirk Schoenmaker, 2009. European Financial Markets and Institutions, Cambridge University Press. P. 49-86.
2. Ross Levine, 2002. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is better ? Working Paper 9138 Доступно з: <http://www.nber.org/papers/w913>
3. Ross Levine, 2004. Finance and Growth: Theory and Evidence. Working Paper 10766 P.25-4. Доступно з: <http://www.nber.org/papers/w1076>
4. Thorsten Beck, Asli Demirguc, Kunt, and Ross Levine Financial Institutions and Markets across Countries and over Time: The Updated Financial Development and Structure Database. P. 3-10. Доступно з: <http://mitpress.mit.edu/catalog/author/5822>
5. The Financial Development Report 2010. World Economic Forum Geneva, Switzerland. P.10-45 Доступно з: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf

Yevhen Kasiyan

Ivan Franko National University of L'viv

THEORETICAL APPROACHES TO ANALYSIS OF THE FINANCIAL DEVELOPMENT AND ITS IMPACT ON ECONOMIC GROWTH

In this article the theoretical approaches to analysis of the financial development and its impact on economic growth are described. Also in the article we analyze the main pillars of financial development as well as the role of banking sector in financial development.

Сергій Касян, Світлана Єфімова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ ТНК НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ

У ринкових умовах маркетингові питання стають актуальними, оскільки саме в таких умовах правильно обґрунтоване рішення щодо подальшої діяльності ТНК має найбільшу цінність. В такий період необхідно переглянути існуючі стратегії або й зовсім змінити напрямки діяльності ТНК, завойовувати нові сегменти чи активно підтримувати вже існуючі. Саме тому потрібно правильно оцінити ситуацію, розуміючи керівництвом та персоналом важливість маркетингу в сучасних умовах. Сукупність усіх вищеназаних дій формують маркетингову стратегію ТНК, формування якої є важливим етапом управління з метою збільшення продажу готової продукції або розширення надання послуг. Маркетингові стратегії постійно змінюються та оновлюються залежно від змін в економіці.

Доречним є визначення Ф. Котлером маркетингової стратегії як логічної схеми маркетингових заходів, за допомогою яких підприємство сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія ТНК має уточнити сегменти ринку, на яких підприємство планує зосередити свої зусилля [1].

Розробка маркетингової стратегії як складової антикризової програми ТНК, на наш погляд, передбачає проведення комплексу робіт, що відповідає традиційному маркетинговому циклу: аналіз та оцінка ринкових та маркетингових можливостей підприємства; відбір цільових ринків; вибір політики поведінки підприємства на окремих ринках. У той же час, враховуючи особливості функціонування ТНК в період реалізації антикризової програми, доцільно виділити такі особливості антикризового маркетингу: використання переважно низько витратних інструментів маркетингового комплексу, масове обмеження щодо отримання позитивних результатів від запланованих маркетингових заходів; орієнтація на використання переважно креативних маркетингових підходів. Також для виходу з кризи підприємствам необхідні банківські запозичення, але їх залучення стає неможливим. Згідно з дослідженнями з проведення організаційних аудитів відомо, що навіть до кризи оптимізація організаційно-функціональної структури компанії і взаємодії між підрозділами дала змогу виявити 10-20 % «баласту» ТНК, співробітників, без яких компанія може успішно розвиватися.

В економічній літературі висловлюються пропозиції, що основою антикризових планів ТНК мають бути маркетингові заходи, адже вони дозволяють ТНК пом'якшити наслідки кризи та полегшити вихід на нові ринки і їх сегменти. Вважаємо, концепція соціально-етичного маркетингу наблизила виробників до реалізації сформованої потреби не просто у повазі до споживачів та дотримання їхніх прав, а й у створенні партнерських, дружніх відносин з ними. Якщо на вихідному рівні маркетингової діяльності існував маркетинг виробника, то після суттєвих змін і створення системи маркетингу новий, вищий рівень є маркетингом споживача. Він передбачає активну взаємодію маркетингологів з покупцями, клієнтами [2, с. 32–34].

Велике значення має управління підприємством на основі адаптивного маркетингу та відповідних стратегій. Тільки системний маркетинг і інновації приносять результат у вигляді прибутку, решта є витратами. Деякі ТНК зводять витрати на маркетингові дослідження до нуля, а в результаті отримують низькі продажі.

Гадаємо, що саме в період кризи можна і потрібно ТНК вийти на новий сегмент цільової аудиторії. Добре сфокусована компанія може відвоювати частку ринку в конкурентів і закріпитися в ніші. Адже завжди потрібно пам'ятати: криза – це перерозподіл часток ринку від слабких економічних агентів до сильного.

Для того, щоб вижити у період кризи та ще й піднятися на більш високий рівень, треба розробити комплексну маркетингову стратегію ТНК. Зважаючи на велику кількість маркетингових стратегій зупинимося на таких: маркетингова стратегія конкурентних переваг за М. Портером; стратегія росту фірми за Ф. Котлером; стратегія «Блакитних океанів».

Виділяють два основні різновиди маркетингових конкурентних стратегій: стратегія диференціації; стратегія цінового лідерства [3, с. 3]. Останнього часу почали з'являтися статті, присвячені стратегії «Блакитних океанів» (БО). Автором цієї стратегії є Чан Ким – фахівець стратегій і міжнародного менеджменту. Вона спрямовує фірму на пошук інновацій, але сутність цієї інновації є здобутком лише цієї фірми. Стратегія БО має три важливі якості: фокусування – фірма має бути кращою хоча б в чомусь одному; відмінність – компанія повинна запропонувати те, чого немає в її конкурентів; фірма має мати девіз, який відображає її фокус та відмінність [4, с. 7, 9].

Таким чином, у ринкових умовах важливим питанням є роль маркетингу в діяльності ТНК, адже саме маркетинг дозволяє підприємству вижити і розвиватися далі. Необхідно не лише зробити аналіз середовища, конкурентів й обрати відповідно ним маркетингову стратегію ТНК, бажано проаналізувати досвід попередників і використовувати для аналізу якомога різноманітніші методи, а не зосереджуватися на одній. Отже, застосування нових інструментів маркетингу є дуже важливим та ефективним, тому ТНК варто приділяти цьому належну увагу.

Примітки:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М. : Прогресс, 1991. – 734 с.
2. Циганкова Т. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. – С. 31–36.
3. Ромат Е. Редакторское послание // Маркетинг и реклама. – 2008. – №11. – С. 3.
4. Чан Ким. Барьерные рифы синего океана // Компаньон. Стратегии. – 2006. – №4 – С. 6–12.

Sergii Kasian, Svitlana Efimova

Oles Gonchar National University of Dnipropetrovsk

A MANAGEMENT OF TNK IS ON THE BASIS OF MARKETINGS STRATEGIES

Marketing's strategies constantly change and brush up depending on changes in an economy. Development of marketing strategy as a component anti crisis program foresees the lead through of complex of works, which answers a traditional marketing cycle: analysis and estimation of market and marketing's possibilities of enterprise; selection of target markets; a choice of policy of conduct of enterprise is on separate markets. Conception of the social-ethics marketing, approached producers to realization of the formed necessity in respect to the users and observance of their rights. In an order to survive in a period a crisis and to walk up a higher level, it is needed to develop complex marketing strategy of TNK.

Марія Катарина

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, усіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому я вважаю, що проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств.

Якість - це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Якість продукції оцінюється системою показників:

- одиничний показник якості – відноситься лише до одного із споживчих властивостей продукції, наприклад, безвідмовність машини.
- комплексний показник – характеризує кілька властивостей продукції. Наприклад, для продуктів харчування: смак, колір, запах.
- інтегральний показник – якості продукції відображає відношення корисного ефекту від її експлуатації або споживання до сумарних витрат на її створення і експлуатацію або споживання.
- показники технологічності – характеризують ефективність конструктивно-технологічних рішень при виготовленні продукції (трудомісткість, матеріаломісткість).
- показники стандартизації та уніфікації – характеризують кількісні вираження степені використання у виробі стандартних та уніфікованих деталей.
- показник “рівень якості продукції” – відносна характеристика якості, отримана шляхом порівняння його показників з будь-якими базовими показниками.
- показник “світовий рівень якості” – устанавлюється шляхом порівняння базових показників з найкращими зарубіжними або вітчизняними аналогами.

Управління якістю продукції – це встановлення, забезпечення і дотримання необхідного рівня якості продукції при її розробці, виготовленні та експлуатації, що досягається шляхом систематичного контролю за якістю і цілеспрямованого впливу на умови й фактори, від яких вона залежить.

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання належного (дійового) комплексного механізму управління якістю продукції. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляє найбільш істотний вплив на процес виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є:

- стандартизація і сертифікація виробів;
- стандартизація і сертифікація внутрішніх систем якості;
- державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальності за їх порушення;
- внутрішньовиробничий технічний контроль якості.

Існують певні категорії стандартів, які відрізняються об'єктом розповсюдження вимог: [1, с. 157]

1. Міжнародні стандарти ISO серії 9000 – являють собою настанови з управління якістю та загальні вимоги щодо забезпечення якості, вибору і побудови елементів систем якості.

2. Державні стандарти України встановлюються на: вироби загальномашинобудівного застосування; продукцію міжгалузевого призначення; продукцію для населення і народного господарства; організаційно-методичні та загально-технічні об'єкти; елементи народногосподарських об'єктів державного значення; методи випробувань.

3. Галузеві стандарти розробляють на ту продукцію, на яку відсутні державні стандарти України, або у випадку необхідності устанавлення вимог, що доповнюють чи перевищують останні в державних стандартах.

4. Стандарти науково-технічних та інженерних товариств розробляють на випадок потреби розповсюдження результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях чи сферах професійних інтересів.

5. Технічні умови містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником і споживачем. Вони регламентують норми і вимоги щодо якості тих видів продукції, для яких державні або галузеві стандарти не розробляються та які виготовляються на замовлення окремих підприємств, а також нових видів виробів на період їх освоєння виробництвом.

6. Стандарти підприємств розробляються підприємствами за власною ініціативою з метою конкретизації вимог до продукції і самою виробництва, що містяться в інших видах нормативно-технічної документації

Вважається, що ряд ідей і принципів управління якістю продукції належить вченим і спеціалістам США [2, с. 37].

В американській практиці управління якістю велику увагу приділяють витратам, пов'язаним зі створенням високоякісної продукції, з підвищенням і забезпеченням її якості. Такі витрати називаються затратами на якість і складаються з затрат на технічний контроль, на розробку і проведення заходів профілактичного характеру і втрат від браку.

Американські спеціалісти завжди прагнуть підкреслити складність проблеми якості не тільки в глобальному масштабі, але і в коленому конкретному випадку. Для їх практики характерним є глибокий аналіз кожного дефекту не для його виправлення, а для пошуку і усунення причини його виникнення. Такий спосіб виявляється ефективним і веде до стійкого поліпшення якості. Особливо ретельно розглядають ті випадки, коли причиною дефекту є дія людини.

Заслугує на увагу японський досвід УЯП, який дозволив цій державі випускати товари високої якості і дешевші, ніж аналогічні американські і західноєвропейські. Феномен Японії пояснюється такими причинами

По-перше, японський економічний розвиток спрямований на випуск конкурентоздатної продукції, на випуск її вищої якості, ніж у інших країн-виробників аналогічної продукції. Така цільова установка обумовлена бідністю природних сировинних і енергетичних ресурсів, а відтак, для ефективного функціонування і розвитку економіки необхідно, з однієї сторони, ввозити сировину і паливо, а з другої - вивозити і з вигодою продавати як можна більше готової продукції, а це можливо тільки при високій її якості.

По-друге, широко поширена в промисловості країни система УЯП охоплює всю діяльність фірми, базується на теорії КС УЯП, увібрала в себе досягнення інших країн, в тому числі і США.

По-третє, досягнення Японії – це заслуга керівників промисловості і спеціалістів. Вона полягає в тому, що вони змогли практично реалізувати принципи і методи КС УЯП успішніше, ніж будь-яка інша країна [14, с. 40].

Якими б досконалими не були системи управління якістю продукції, організація виробництва, технологія – за всім цим стоїть людина з її бажанням чи небажанням, умінням чи невмінням працювати якісно. Навіть якість виробів, повністю виготовлених роботизованими заводами, врешті-решт залежить від якості виготовлення тих же робітв людинию.

Таким чином, проблема забезпечення якості продукції є комплексною: науковою, технічною, економічною і соціальною, і у вирішенні її повинні приймати участь висококваліфіковані спеціалісти, які вільно володіють сучасними методами управління якістю, незалежно від того, в якому секторі вони працюють: державному чи приватному, на великих підприємствах чи в малому і середньому бізнесі, тому що загальні принципи організації і забезпечення високої якості продукції та послуг не залежать від розміру підприємства.

Примітки:

1. Кардаш В. Я., Павленко І. А. Товарна інноваційна політика: Підручник. – К. КНЕУ, 2002. – 266с.

2. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції. // Економіка України. - 2000, № 2. - С. 38-40.

3. Трофимов К. Міжнародні стандарти з управління якістю ISO 9000 в Україні. // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2001, № 2. - С. 23-25.

Maria Kataryna

Ivan Franko National University of L'viv

QUALITY MANAGEMENT PRODUCTS IN THE ENTERPRISE

The problem of providing and increasing the quality of products is a current issue for many companies in different countries.

Катерина Катеринчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках, іпотечний ринок є одним із найдинамічніших сегментів кредитного ринку України. Іпотечне кредитування, з одного боку, стимулює приплив фінансових інвестицій в економіку, сприяє вирішенню житлового питання, а з другого – формуванню кредитних активів на принципах забезпеченості, стабільної прогнозованої дохідності і довгострокового характеру [1, ст. 62].

Проблеми розвитку іпотечного кредитування як складової ринку фінансових послуг в силу об'єктивних обставин в Україні досліджено недостатньо. Не дивлячись на вагомий внесок у вирішення проблем іпотечного кредитування, насамперед з боку зарубіжних дослідників Г. Асхауера, Д. Джонсона, Лівінгстона Г. Дугласа, М. Левіна, Джона Ф. Маршалла, Випула К. Бансала, Л. Міхаела, Дж. Шермана, М. Шнайдермана, Р. Страйка, Дж. Фрідмана, Н. Ордуей та відомих українських і російських дослідників О. Євтуха, С. Кручка, В. Кудрявцева, Н. Косаревої, враховуючи, що в Україні іпотечне кредитування не набуло широкого розповсюдження, його проблематика потребує подальших наукових пошуків.

На 1.01.10 іпотечний портфель країни склав 105 млрд. грн.

За даними НБУ об'єм проблемних іпотечних кредитів складає 5,1%.

Експерти ринку даний показник оцінюють до 10%, що складає 10 млрд. грн.

LTV «проблеми» - 100% і вище, тобто потенційний збиток банків 3 млрд. грн. [3].

2008

замороження
іпотечного
кредитування

2009

накопичення
"проблеми"

2010

ера продажів
проблемних кредитів
(аукціонів)

Ера продажів проблемних кредитів:

- Банки намагаються повернути гроші за рахунок продажу застави (з відома позичальника або через примусовий продаж/аукціони);
- Деякі банки, які мають критичну масу проблемного портфелю, зайняли вичікувальну позицію, сподіваючись на підйом цін на ринку нерухомості;
- При продажі через аукціон збиток банку збільшується в середньому на 30% із-за різниці з поточною ринковою оцінкою нерухомості і фактичною ціною продажу на торгах;
- Середня ціна продажу з аукціону – понад 50000 \$ [3].

Проведений аналіз сучасного стану розвитку іпотечного ринку України свідчить про наявність ряду невирішених проблем, які стримують процес ефективного його розвитку [2]:

- Відсутність законодавчих актів, що регулюють питання створення єдиної державної системи реєстрації прав власності на нерухоме майно та їх обмежень, запровадження в господарський обіг іпотечних цінних паперів;
- Відсутність «довгих» грошей в національній валюті;
- Відсутність доступної ціни ресурсу – менше 10 % у національній валюті;
- Заморожений ринок куплі-продажу квартир (100 продавців на 1 покупця);
- Неадекватна оцінка майна, відсутність публічного доступу до даних про фактичну ціну продажу;
- Безробіття, нестабільність і знецінення доходів населення;
- Відсутність готівкових засобів (заощаджень) в населення;
- Потенційний ризик кредитування;
- Дефіцит позичальників з позитивною кредитною історією;
- Страх населення перед «довгими» кредитами;
- Створення бюро кредитних історій іпотечного кредитування;
- Інші.

На нашу думку, основні перспективні напрямки становлення і удосконалення механізму іпотечного кредитування наступні:

- Розвиток інституційних інвесторів, що надасть ресурс «довгих» грошей за прийнятною ціною;
- Поетапний запуск ринку – home equity (іпотечних кредитів на споживні цілі);
- Консервативні стандарти кредитування (недовгі терміни (3-5 років) з консервативним LTV і коефіцієнтами платоспроможності);
- Необхідність державного регулювання стандартів іпотечного кредитування;
- Регулювання ринку ріелторів;
- Повернення до докризових об'ємів кредитування не раніше 5-ти років;
- Пам'ятати уроки кризи.

Також, на нашу думку, ринок вимагає державної підтримки через: створення підґрунтя для виникнення спеціалізованих фінансових інститутів щодо кредитування і мобілізації додаткових ресурсів населення; підтримку малозабезпечених верств населення; сприяння розвитку вторинного ринку іпотеки та ін.

Отже, перспективи розвитку іпотеки в Україні суттєво залежать від законодавчого забезпечення, економічного зростання, стабільності цін і обмінного курсу національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи й розвитку ринку нерухомості, у тому числі й ринку землі. Відпрацьований механізм застави нерухомості й емісія на її основі іпотечних цінних паперів дозволять мобілізувати заощадження населення й спрямовувати їх на розвиток перспективних галузей економіки.

Примітки:

1. Ковалишин І.М. Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування // Вісник НБУ. – 2009. - №10 – С. 62 – 66.
2. Матеріали круглого столу "Іпотечний ринок в Україні: стан та проблеми розвитку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finger.kyiv.ua/download/rt_26may10_present_krasnov.pdf
3. Чиж Н. М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні // Економічні науки / Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). – Ч. 5. – 2010.

Kateryna Katerynchuk

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF THE MORTGAGE CREDITING IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR DECISION

For efficient operation domestic market hypothecary lending in condition financial – an economic crisis necessary to find the new approaches to decision of the problems and determinations of the possible prospects of the development of the system of the hypothecary lending, as one of the important spheres to activity financial – a credit institutions, which needs for the most further development.

Hypothecary lending, which positive influences upon financial – a bank system that market vein, positive affects and on development of the real sector of the economy, which gets and investment facility.

Люба Качмар

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ З МЕТОЮ УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ВИКОНАННЯ

Сучасне розуміння терміну “бюджет” сформувалося на основі численних досліджень вчених-економістів у галузі державних і муніципальних фінансів. Як грошова, розподільча, суспільно - економічна й правова категорії бюджет сформувався у середині XIX століття внаслідок бурхливого розвитку капіталізму.

Бюджет – “щорічна відомість сформованих доходів і здійснених витратків” [2].

За формою вираження місцеві бюджети – фінансові плани територій, що формуються та затверджуються представницькою владою в межах чинної бюджетної компетенції. Бюджетний процес на місцевому рівні управління охоплює процедуру балансових розрахунків дохідної й витаткової частин місцевих бюджетів із застосуванням певних критеріїв фінансового вирівнювання.

Місцеві бюджети за економічним і соціальним змістом є важливою фінансовою критерією, основу якої становить система розподільчих відносин, яка виникає:

- між територіальними бюджетами різних рівнів у процесі перерозподілу фінансових ресурсів;
- між місцевими бюджетами й суб'єктами господарської діяльності, що функціонують на території, підвідомчій місцевому самоврядуванню;
- між локальними бюджетами і населенням цієї території з провладу мобілізації та використання бюджетних надходжень;
- між місцевими та державними бюджетами в разі отримання прямих граничних трансфертів чи вилучення коштів.

Вказані відносини матеріалізуються у вигляді грошового фонду територіальних колективів, який має бути достатнім для належного фінансування місцевого господарства, утримання об'єктів соціально-культурного призначення, проведення інвестиційної політики, здійснення соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища.

Наповнюваність місцевих бюджетів значною мірою залежить від фінансово-економічної політики уряду в галузі місцевого оподаткування, що певною мірою вже реалізовано з прийняттям Податкового кодексу України [3]. Перелік місцевих податків і зборів повинен охоплювати всі сфери громадсько-господарського життя території громади, а обсяг надходжень до місцевих бюджетів забезпечувати повне і вичерпне фінансування, принаймні, всіх видатків місцевого характеру, які не враховуються під час обчислення обсягів міжбюджетних трансфертів.

Місцеві бюджети мають бути достатніми для виконання органами місцевого самоврядування делегованих та власних повноважень, а також для забезпечення населення соціальними послугами не нижче рівня мінімальних соціальних гарантій, якщо місцеві бюджети не можуть бути збалансовані з урахуванням цих умов, держава забезпечує їх збалансування передаванням коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів (дотацій, субвенцій)[1].

Для поліпшення методів формування місцевих бюджетів необхідно визначити чинники, що впливають на цей процес, і розподілити їх на зовнішні (об'єктивні) і внутрішні (суб'єктивні). До зовнішніх необхідно віднести нормативно-правову та методологічну базу, що регулює складання бюджетів, сформовану на вищих рівнях політичну атмосферу, характер регіону.

До внутрішніх – рівень фаховості працівників, що розробляють місцеві бюджети, стан обліково-аналітичної інформації щодо фактичного їх виконання, досконалість планово-економічних розрахунків, технічну оснащеність спеціалістів, пов'язаних з бюджетуванням місцевого рівня.

Такий підхід дозволить конкретизувати і підвищити відповідальність місцевих органів управління та удосконалити виконання місцевих бюджетів. Крім того, це змусить їх активно впливати на вищі органи влади з метою поліпшення методики формування місцевих бюджетів, що загалом сприятиме кращому розвитку адміністративних територій.

Примітки

1. Бюджетний кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 50-51, ст.572).
2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України:(історія, теорія, практика). К.: НІОС, 2000. – 381с.
3. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, N 15-16, ст.112).

Lyuba Kachmar

Ivan Franko National University of L'viv.

ANALYSIS OF THE FORMATION OF LOCAL BUDGETS TO IMPROVE THEIR PERFORMANCE

In the article it is defined the scope of local budget and internal and external factors that have affect on the budgeting process are analysed.

Надія Кирик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА ВІДШКОДУВАННЯ НАДМІРНО СПЛАЧЕНИХ СУМ ПДВ

Податок на додану вартість, разом із податком на прибуток підприємств і податком з доходів фізичних осіб, є провідним та найважливішим обов'язковим платежем в Україні.

Даний податок, згідно із класифікацією податків за формою оподаткування, відноситься до непрямих, а, отже, включається до ціни товарів (робіт, послуг). За способом справляння, це загальнодержавний податок, роль якого у формуванні доходної частини Держбюджету України важко переоцінити, оскільки його частка постійно зростає.

Регулювання системи адміністрування даного податку визначено Розділом V Податкового кодексу України[1], який містить 31 статтю (пп.180-211).

Враховуючи, що доходи Держбюджету у 2010 році склали 267,4 млрд. грн., а витрати – 323,5 млрд. грн., то з майже 591 млрд. грн. дохідно-витратного обороту бюджету близько 150 млрд. грн. (до 25% обороту) припадає на один податок – ПДВ. Отже, питання щодо відшкодування сум надмірно сплаченого ПДВ залишається актуальним, оскільки, станом на початок II кварталу 2010р., накопичилась заборгованість із відшкодування ПДВ в сумі близько 30 млрд. грн. Тобто, загальний оборот по ПДВ в прийнятому Держбюджеті складає: 120 млрд. грн. по надходженнях і 30 млрд. грн. по відшкодуванню, а разом – 150 млрд. грн.[4]

Відповідно до Постанови КМУ №368[2], встановлено порядок та умови відшкодування ПДВ шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики. Таким чином держава пропонує бізнесу шлях для реструктуризації даної заборгованості.

Перевагою цього способу повернення державою заборгованості із ПДВ для платників податків є можливість продажу облігацій як звичайних цінних паперів третім особам. Це потенційно дозволяє одразу отримати певну суму на рахунок та, відповідно, поповнити обігові кошти не чекаючи виплат протягом терміну їх використання.

Випуск ПДВ-облігацій здійснювався чотирма траншами: перший, так званий нульовий, пробний транш на 48,5 млрд. грн., був випущений лише 2 серпня 2010р., незважаючи на обіцянку Мінфіну конвертувати всі борги з невідшкодованого податку до кінця червня. Майже через місяць з'явився другий транш на 2,05 млрд. грн. І майже відразу слідом за ним – найбільші третій, на 8,3 млрд. грн., і завершальний четвертий транш емісії на 6,04 млрд. грн.[4]

Аналізуючи ситуацію станом за січень-лютий 2011р., варто відзначити, що у Державної податкової служби з'явилася можливість збільшити обсяг відшкодування ПДВ понад план, закладений у бюджеті. Про це заявив голова відомства Віталій Захарченко. За його словами, у скарбниці з'явилися необхідні для цього кошти[3].

Так, в кінці 2010 року ДПСУ збільшила збір ПДВ удвічі у порівнянні з початком року. І якщо в січні-лютому до бюджету було направлено 3,8 млрд. грн. і 3,1 млрд. грн. відповідно, то в січні 2011р. – 7 млрд. грн. Це дозволило збільшити обсяг повернення податку із запланованих 2,5 млрд. грн. до 2,7 млрд. грн., тоді як рік тому було відшкодовано лише 600 млн. грн.[3]

Зростання збору ПДВ ДПСУ пояснює тим, що у підприємств скоротилися можливості для мінімізації податків. Зокрема, за рахунок введення електронних реєстрів податкових накладних та звільнення від ПДВ деяких послуг, за допомогою яких юридичні особи зменшували базу оподаткування ПДВ.

У 2011р. в Держбюджеті заплановано відшкодування ПДВ на суму 37,5 млрд. грн. Згідно з планом Мінфіну, в лютому бізнес повинен отримати 2,03 млрд. грн., у березні – 3,12 млрд. грн.

З 1 березня 2011р., ДПСУ переходить на автоматичне відшкодування ПДВ, що передбачено Податковим кодексом. Право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування податку мають ті платники, які відповідають одночасно певним критеріям та здійснили відповідну заявку.

Щоб отримати відшкодування ПДВ, платник податків не може перебувати в судових процедурах банкрутства, відомості про нього в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб і фізичних осіб підприємців мають бути достовірними і повними. У розрахунку беруть участь тільки показники, задекларовані платником самостійно у його податковій звітності та наявні в базах даних ДПС України.

Треба зазначити, що 16 березня автоматичне відшкодування ПДВ таки запрацювало: першими були 24 компанії (з 2 тисяч охочих), які отримали відшкодування ПДВ на загальну суму у майже півмільярда грн. Більшість із них – підприємства металургійної та машинобудівної промисловості [4].

Отже, автоматичний порядок відшкодування ПДВ, передбачений Податковим кодексом, значно спрощує процедуру і скорочує її терміни. Однак, погоджуємось із думкою окремих експертів-економістів, які припускають: якщо держава не зменшить вимоги до рівня заробітної платні, що є одним із критеріїв автоматичного відшкодування ПДВ, то перелік і надалі обмежуватиметься металургійними та машинобудівними підприємствами.

Примітки:

1. Податковий кодекс України №2755 від 02.13.2010р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Постанова КМУ №368 «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість» від 12.05.2010р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dpa.lg.ua/nzak/zag/110610.htm>
3. Податківці перевиконують план // Комерсант, 2010. – №25. – С. 22-23.
4. Автоматичне відшкодування ПДВ // Економічна правда: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2010/06/21/239168/>

Nadia Kyryk

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF REIMBURSEMENT OF OVERPAID VAT AMOUNTS

Value Added Tax is the leading and most important mandatory payments in Ukraine. Important for the state economy as a whole is progressive dynamics of reimbursement VAT. The new tax code that enables automatic refund VAT is an important step in solving this problem.

Ірина Кирилейза

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розкрито сутність терміну зовнішній аудит та обґрунтовано доцільність його проведення. Визначено напрями вдосконалення зовнішнього аудиту щодо діяльності комерційних банків.

Ключові слова: зовнішній аудит, банк, Міжнародні стандарти аудиту.

Постановка проблеми. Банківська система відіграє важливу роль у формуванні ринкових відносин в Україні. З огляду на особливий статус банків для економіки, їх фінансово-господарська діяльність потребує проведення суворого контролю. Так, Національний банк України здійснює функції банківського нагляду, що ґрунтуються на Основних принципах ефективного банківського нагляду [1]. Особливе значення має система внутрішнього контролю за фінансово-господарською діяльністю банку. Внутрішній контроль перебуває у віданні Загальних зборів учасників, Спостережної ради, Ревізійної комісії, Правління та окремих структурних підрозділів у межах своїх повноважень. Значну роль у системі внутрішнього контролю за діяльністю банку відіграє внутрішній аудит, однак йому притаманна певна необ'єктивність у судженнях, оскільки пов'язано це з тим, що внутрішні аудиторі є штатними працівниками банку та у більшості випадків взаємодіють із персоналом підрозділів, де здійснюють перевірку. Як наслідок, виникає потреба у незалежній перевірці фінансової звітності банків, що забезпечується шляхом залучення зовнішніх незалежних аудиторів.

Метою даної роботи є дослідження сутності, ролі та напрямів вдосконалення зовнішнього аудиту діяльності комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень. Основні проблеми теорії і практики зовнішнього аудиту досліджені в працях зарубіжних вчених, таких як, Р.Адамс, А.Аренс, Р.Додж, Дж.Робертсон та ін. Окремими питаннями зовнішнього аудиту займалися вітчизняні учені: М.Т.Білуха, В.П.Завгородній, І.К.Бірюкова, А.М.Кузьмінський, О.А.Петрик та ін.

Об'єктивна необхідність проведення дослідження теоретичних і практичних питань щодо проблем удосконалення зовнішнього аудиту комерційних банків з метою забезпечення стабільності функціонування банківської системи України обумовила вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України “Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993р. (далі – Закон №3125) для банків аудит є обов'язковим щодо підтвердження річної фінансової звітності відповідно до діючого законодавства. Так, відповідно до ст.8 Закону №3125, проведення аудиту обов'язкове для [2]:

підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності відкритих акціонерних товариств, підприємств - емітентів облігацій, професійних учасників ринку цінних паперів, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких відповідно до законодавства України підлягає офіційному оприлюдненню, за винятком установ і організацій, що повністю утримуються за рахунок державного бюджету;

перевірки фінансового стану засновників банків, підприємств з іноземними інвестиціями, відкритих акціонерних товариств (крім фізичних осіб), страхових і холдингових компаній, інститутів спільного інвестування, довірчих товариств та інших фінансових посередників;

емітентів цінних паперів при отриманні ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів.

Проведення аудиту є обов'язковим також і в інших випадках, передбачених законодавством.

Зовнішній аудит – це перевірка, що здійснюється незалежними висококваліфікованими спеціалістами в галузі аудиту, контролю та аналізу фінансово-господарської діяльності на підставі наявності відповідного сертифіката на право здійснення аудиторської діяльності [3].

Головною метою зовнішнього аудиту є надання об'єктивних, реальних та точних відомостей про об'єкт аудиту. Досягненню цього сприяють певні особливості ведення аудиторської діяльності, а саме: незалежність і об'єктивність при проведенні перевірок; конфіденційність, професіоналізм, компетентність і сумлінність аудитора, використання методів статистики і економічного аналізу, вживання нових інформаційних технологій, уміння ухвалювати раціональні рішення за даними аудиторської перевірки, доброзичливість і лояльність по відношенню до клієнтів, відповідальність аудитора за наслідки його рекомендацій і висновків за результатами аудиторських перевірок, сприяння зростанню авторитету аудиторської професії.

В процесі розвитку фінансового ринку в Україні все більше зростає роль аудиту – незалежної експертизи і аналізу фінансової звітності банків, а також філій і представництв українських банків за кордоном. Про це свідчить досвід багатьох крупних зарубіжних компаній, які надають свої послуги в різних країнах світу.

Таким чином, роль зовнішнього аудиту важко переоцінити, а полягає вона у:
підтвердженні фінансової звітності комерційних банків для успішного залучення фінансових ресурсів;
достовірності наданої фінансової інформації, що є ключовим чинником в одержанні доступу до ринків капіталу;
застосуванні аналітичних процедур і процедур аналізу даних для отримання аудиторських доказів достатніх для підтвердження звітності або для виявлення зон, що вимагають подальшого детального вивчення;
перевірці фінансових звітів і додатків до них на відповідність вимогам до розкриття інформації;
проведенні підсумкового аналізу результатів аудиту;
наданні аудиторського підтвердження у вигляді аудиторського висновку у відповідності до вимог Міжнародних стандартів аудиту.

У зв'язку із недостатнім рівнем розвитку зовнішнього аудиту комерційних банків, на нашу думку, доцільно:
розробити чіткий алгоритм його проведення із використанням тестів;
запровадити в аудиторську практику сучасні професійні комп'ютерні програми фінансового аналізу та діагностики;
удосконалити інформаційне забезпечення зовнішнього аудиту.

Висновки. Головним завданням зовнішнього аудиту є захист інтересів акціонерів і вкладників банку від помилок управління, а також підтримка стійкості банківської системи в цілому. З метою впевненості у тому, що банк працює стійко і надійно, керівники разом із аудиторами повинні забезпечити впровадження таких систем контролю, які б показували, наскільки вправно працівники виконують свої службові і посадові обов'язки відповідно до затвердженої політики і процедур банківської діяльності, а також наскільки їхні дії відповідають положенням чинного законодавства.

Примітки:

1. Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду «Основні принципи ефективного банківського нагляду»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/BCP%20Core%20Principles_ukr%20.pdf
2. Закон України „Про аудиторську діяльність” № 3125 від 22 квітня 1993 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» (Положення, Розд.2) N 114 від 20 березня 1998 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua

Iryna Kyryleiza

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES EXTERNAL AUDIT OF COMMERCIAL BANKS

The essence of the term external audit and the purpose of the auction. The directions of further external audit of commercial banks are determined.

Христина Кисіль

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗОВНІШНІЙ БОРГ В КЛАСИЧНІЙ ТА КЕЙНСІАНСЬКІЙ ТЕОРЕТИЧНИХ ТРАДИЦІЯХ

Період найбільшого наукового інтересу до проблеми державного боргу припав на першу половину минулого століття. Характерною рисою цього часу (по відношенню до вказаного об'єкта дискусії) було протиставлення ідей, так званої, нової (кейнсіанської) ортодоксії та класичної школи економіки. Іншою типовою його рисою було не стільки висунення нових теорій та міркувань учасниками та найбільш помітними представниками обох конфліктуючих інтелектуальних таборів, скільки використання ними давно озвучених ідей (головно класиків, але також і тих економістів, що творили до них).

Такий стан речей був характерним для обох сторін дискусії: як прямих ідейних послідовників класиків (найбільш яскраво виражених в особі Джеймса Б'юкенена), так і представників нової ортодоксії. Це стало можливим, до певної міри, внаслідок неструктурованості теоретичних напрацювань класичної школи стосовно проблеми державного боргу в цілому, та зовнішнього боргу зокрема.

Коротко підсумуємо доробок класичної школи по відношенню до державного боргу, а тоді більш детально зупинимось на розгляді нею категорії «зовнішній борг».

Англійські класики (окрім Томаса Мальтуса) наголошували на необхідності збалансованого державного бюджету навіть під час війн та рецесій. Вони ставились з засторогою до великого розміру державного апарату. Також, вони вважали, що через марнотратство та неефективність видатків держави злом є не лише борг як такий, а також і руйнування капіталу до якого він призводить. З іншого боку, характерною рисою небританських класиків було визнання того, що в деяких випадках державний борг може бути ефективно використаний з користю для суспільства. Також їх відрізняв спосіб проведення досліджень, згідно якого порівнювались не випадки боргу з випадками без боргу (оподаткування), а конкретні наявні альтернативи та всі ефекти, що виникають при здійсненні конкретного запозичення державою [1].

Що ж до ролі зовнішнього боргу, то Адам Сміт уважав, що проценти за зовнішнім боргом є вирахуваннями з національного багатства, оскільки вони потрапляють за кордон, де проживають держателі зовнішнього боргу. Ставлення ж, наприклад, Джона Стюарта Міля до зовнішнього боргу можна простежити при розгляді ним теоретичних категорій «добрий» та «поганий» борг. На відміну від «поганого» залучення в державний сектор капіталу занятого в приватному виробництві, Міль не заперечував проти залучення надлишкового іноземного капіталу (так само як і внутрішнього капіталу,

який у випадку його незалучення державою не був би використаним узагалі). Отже, Міль не розділяв упевненості у тому що позики руйнують капітал, а, отже, є обов'язково негативом [1].

Своєрідним підсумком внеску представників класичної школи в розробку проблеми зовнішнього боргу були праці Чарльза Бастебла. Його основною тезою стосовно зовнішнього боргу було те, що цей вид боргу є тимчасовим полегшенням для платників податків збалансованим за рахунок майбутнього зобов'язання (у вигляді надходжень від податків). Отже, він уважав, що реальний тягар становлять податки в майбутньому (на відміну від поширеної на той час думки, що тягар від запозичення лягає на теперішнє покоління у вигляді нижчих доходів від позик державі в порівнянні з тими, що могли б бути отримані від інвестицій у приватний сектор).

Подальший інтерес до проблеми зовнішнього боргу був пов'язаний з подіями 1930-х років. Зокрема, Велика Депресія та набуття популярності ідей, сформульованих Джоном Мейнардом Кейнсом призвели до появи нової панівної парадигми пояснення державного боргу. Ця парадигма проявляється, перш за, все через призму трьох основних положень.

Ці положення звучать так:

виникнення державного боргу не призводить до появи боргового тягара для наступних поколінь;
аналогія між приватним (індивідуальним) боргом та державним є хибною у всіх значущих аспектах;
існує розумна та важлива відмінність між внутрішнім і зовнішнім боргом.

Як бачимо, проблема суті зовнішнього боргу разом з двома іншими питаннями складає основу теоретичної конструкції кейнсіанської ортодоксії по відношенню до державного боргу [2].

На відміну від проблем внутрішнього боргу, представники кейнсіанської ортодоксії у тому, що стосується зовнішнього боргу підтримують багато ідей класиків. Вони вважають, що тягар боргу переміщується в майбутнє, оскільки резиденти нічим не жертвують в момент виникнення боргу. Тягарем є виплати резидентами нерезидентам процентів по боргових зобов'язаннях, які вираховуються з національного доходу, та еквівалент яких буде недоотримано майбутніми поколіннями. Крім того, сума до погашення теж належить нерезидентам, що означає що за кордон будуть передані ресурси вартістю у цю суму. І нарешті, як уважали представники цієї течії економічної думки, на відміну від ситуації з внутрішнім боргом, коли його сума є одночасно як активом для одних членів суспільства, так і пасивом для інших, зовнішній борг для суспільства є завжди пасивом. Виходячи з цього було запропоновано правило збалансованого бюджету, згідно з яким видатки бюджету дорівнюють сумі податків та внутрішнього боргу.

Як бачимо, на озброєння новою ортодоксією було взято окремі ідеї класиків. Зокрема, А. Сміта, про те, що реальним тягарем для суспільства по відношенню до зовнішнього боргу є процентні виплати, та Ч. Бастбела про те, що цей тягар нестиме не теперішнє, а наступні покоління. Водночас, були проігноровані ідеї Джона Стюарта Міля та пізніх класиків, які вважали, що проблема зовнішнього боргу є більш складною і неоднозначною і вказували як на позитивні, так і на негативні його сторони.

Таке вибіркоче використання ідей окремих класиків не вберегло нову ортодоксію від критики з боку її основного опонента – Джеймса Б'юкенена. Основне заперечення в нього викликала методологія порівняння цих двох видів боргу. Він уважав, що категорія державних запозичень здійснює надто великий вплив на інші пов'язані з нею змінні (а також зазнає значного впливу від інших змінних, зокрема, як стає видно пізніше, процентних ставок, за якими ці альтернативи пропонуються), і що ігнорування цих впливів, призводить до некоректних висновків.

В цьому дусі, запропонований ним підхід до розгляду зовнішнього боргу передбачав розгляд рівнозначних альтернатив (запозичення, оподаткування, ніякої дії взагалі). Вибір однієї з альтернатив передбачає відмову від інших. Далі, він стверджував, що вибір між двома формами запозичень (внутрішні і зовнішні) є складнішим, ніж це передбачає нова ортодоксія. Спільнота (територія, країна) перед якою стоїть така проблема повинна порівняти одну форму боргу, яка приносить вищий дохід в наступні періоди (завдяки збереженню високопродуктивного капіталу приватними агентами), але передбачає певний спосіб вилучень з цього потоку доходів (зовнішній борг) з іншою альтернативою, яка, хоч і знижує використовуваний дохід, але залишає відповідний грошовий потік у постійному розмірі, а, отже, не передбачає вилучень з нього у майбутньому. Отже, вибір між внутрішнім та зовнішнім запозиченням повинен, на цьому рівні аналізу залежати від відносних ставок за якими ці кошти можуть бути залучені з цих двох джерел [2].

Примітки:

1. Алехин Б. И. Государственный долг. – М, 2008. – 302 с.
2. Buchanan, J. M. The collected works of James. M. Buchanan, vol. 2, Public principles of public debt. – USA: Liberty Fund, 1999. – 169 p.

Khrystyna Kysil

Ivan Franko National University of L'viv

FOREIGN DEBT IN WORKS OF CLASSICAL AND KEYNESIAN THEORISTS

Foreign debt as a theoretical category enjoyed the period of most scrupulous attention during the ideological confrontation in the late 1950s between representatives of the then-current "orthodoxy" inspired by the works of John Maynard Keynes on one side, and the few supporters of the classical views on debt, notably James Buchanan, who challenged it, on the other. In the dispute centered on the issue of public debt, many insights as to the nature of foreign debt are found. Here we explore these theoretical contributions.

Галина Клепар

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОБІВАРТІСТЬ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ОБЛІКОВІЙ ТА ПОДАТКОВІЙ ПРАКТИКАХ

Теорія і практика в галузі обліку тісно пов'язані між собою. Ігнорування економічних законів неодноразово змушувало повертатись до першоджерел, основоположних принципів, навіть попри все небажання і впертість ідеологічних нігілістів. Яскравим прикладом такого прояву була відмова від теорії бухгалтерського обліку в післяреволюційній Росії 1917 р. як буржуазного вчення, що призвело до повного краху господарського механізму і як вимушений крок – запровадження нової економічної політики, так званого НЕПу.

Сьогодні практика ведення обліку в Україні визначена багатовекторністю. З однієї сторони Україна визначилась у плані ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами, про що сказано в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Правила такого обліку описані в національних П(С)БО. Водночас порядок оподаткування фінансових результатів діяльності проводиться згідно із нещодавно введеним Податковим кодексом України (далі – ПКУ), а саме із розділом III ПКУ «Податок на прибуток підприємств». На перший погляд, Податковий кодекс України дублює

норми національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО), але, критично проаналізувавши дані два нормативи в частині визначення витрат, ми виявили ряд принципових суперечностей, одна з яких висвітлена в даній статті.

Метою дослідження є аналіз Податкового кодексу України, порівняння його положень в частині визначення собівартості реалізованої продукції з національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку з метою узгодження обліку витрат.

Розділ III Податкового кодексу України, що стосується оподаткування прибутку підприємств, застосовується під час розрахунків з бюджетом починаючи з доходів і витрат, що отримані і проведені з 1 квітня 2011 року. Проаналізуємо, яким чином дане нововведення вплине на спрощення процедури оподаткування прибутку підприємств, економію робочого часу бухгалтерів та достовірність відображення фінансового стану підприємств у податковій звітності.

Собівартість продукції є одним із важливих економічних показників господарської діяльності підприємства, в якому відображається зростання продуктивності праці та розвиток технічного прогресу. Вона комплексно характеризує рівень витрат усіх ресурсів підприємства, а таким чином рівень технології та організації виробництва, є основою для формування цінової політики та визначення прибутковості підприємства.

Питання несумісності бухгалтерської та податкової практики обліку досліджували українську економісти: М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, Я.П.Квач, М.М.Коцупатрий, Л.Г.Ловінська, О.В.Сторожук та інші. Однак, дослідження вчених були проведені на основі вже не діючого Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Введення в дію Податкового кодексу України вносить певні корективи в наукові здобутки вказаних науковців, згладжує в певній мірі суперечності між бухгалтерською та податковою практикою, залишаючи при цьому місце для подальшої гармонізації законодавства та бухгалтерії щодо оподаткування прибутку підприємств.

Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг для цілей розділу 3 ПКУ – це витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням цього розділу [1, п.14.1.228]. В п.138.8 ПКУ зазначено, що собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме: прямих матеріальних витрат; прямих витрат на оплату праці; амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг; вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг; інших прямих витрат, у тому числі витрат з придбання електричної енергії (включаючи реактивну) [1, п.138.8].

Згідно П(С)БО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [4, п.11]. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні [4, п.16]. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [4, п.11].

В М(С)БО 2 «Запаси» зазначено, що собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан [3, п.10]. Вони також включають систематичний розподіл постійних та змінних виробничих накладних витрат, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію [3, п.12]. Нерозподілені накладні витрати в міжнародній практиці, на відміну від національної, визнаються як витрати того періоду, в якому вони понесені [3, п.13]. Згідно з М(С)БО 2 «Запаси», прикладами витрат, які виключаються із собівартості запасів і визнаються як витрати періоду, в якому вони понесені, є [3, п.16]: наднормативні суми відходів матеріалів, оплати праці та інших виробничих витрат; витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для наступного етапу виробництва; адміністративні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан; витрати на продаж.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика собівартості реалізованої продукції в національній, міжнародній та податковій практиці

№ п/п	Витрати, що входять до собівартості реалізованої продукції	П(С)БО 16	М(С)БО 2	ПКУ
1	Прямі матеріальні витрати	+	+	+
2	Прямі витрати на оплату праці	+	+	+
3	Інші прямі витрати (амортизація ОЗ, нематеріальних активів, вартість придбаних послуг, тощо), в т.ч. втрати від технічно неминучого браку та витрати на виправлення такого браку	+	+	+
4	Змінні загальновиробничі запаси	+	+	-
5	Постійні загальновиробничі запаси, в т.ч.: а) адміністративні витрати, пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан; б) нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей; в) оплата простоїв	+	+	-
		-	+	-
		+, не вказано межі.	+, в межах діючих норм.	-
		+, не зазначено з цієї вини	+, в межах діючих норм.	-

З вище зазначеного випливає, що в податковій практиці загальновиробничі витрати фігурують як окрема стаття витрат. Немає поділу загальновиробничих витрат на постійні і змінні, ці витрати не включаються до собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг шляхом розподілу. Іншими словами, загальновиробничі витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо в бухгалтерському обліку дані витрати будуть

віднесені на фінансовий результат в періоді, коли буде визнано дохід від реалізації продукції, то в податковій практиці загальновиробничі витрати списуються на фінансовий результат по факту їх виникнення, незалежно від того, коли буде реалізована дана продукція і чи буде реалізована взагалі.

Нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей за ПКУ входять до складу загальновиробничих витрат в межах норм природного убутку згідно із затвердженими міністерствами та погодженими Міністерством фінансів України нормативами [1, «и» пп. 138.10.1], тоді як в П(С)БО 16 «Витрати» немає жодного обмеження на такі витрати [4, пп.15.9]. Крім того, до різних груп витрат належать витрати на охорону навколишнього середовища: в П(С)БО 16 ці витрати входять до загальновиробничих [4, пп.15.8], в ПКУ – до інших витрат звичайної діяльності [1, «є» пп. 138.10.6]. Іншими словами, згідно НП(С)БО 16 витрати на охорону навколишнього середовища включаються до собівартості реалізованої продукції, згідно ПКУ – ні (отже, визнаються витратами в період їх виникнення).

На основі вище наведено відобразимо витрати, що входять до складу собівартості реалізованої продукції згідно П(С)БО 16 «Витрати», М(С)БО 2 «Запаси» та Податкового кодексу України (ПКУ) (табл.1).

Джерело: складено автором на основі [1],[3],[4].

Як видно з таблиці 2, за наявності на підприємстві всіх зазначених в ній витрат собівартість реалізованої продукції розрахована із застосуванням різних положень (П(С)БО 16, М(С)БО 2, ПКУ) буде різною. Крім того, в міжнародній практиці, на противагу національній та податковій практиці, розподілу та включенню до собівартості реалізованої продукції підлягають і адміністративні витрати, а саме та їхня частина, що пов'язана з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан.

На нашу думку, аналіз рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг) на основі показників податкової звітності не дасть достовірних результатів через відсутність у складі собівартості продукції загальновиробничих витрат. Ми пропонуємо узгодити Податковий кодекс України в частині визначення собівартості реалізованої продукції підприємства до національних П(С)БО, що дозволило б спростити процедуру оподаткування прибутку підприємств, сприяло б економії робочого часу бухгалтерського персоналу та достовірному відображенню фінансового стану підприємства у податковій звітності.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР (не діючий).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси»
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 392/3685

Halyna Klepar

Ivan Franko National University of L'viv

COST OF REALIZED PRODUCTION IN THE NATIONAL ACCOUNTING AND TAX PRACTICES

In this paper a comparative analysis the Tax Code of Ukraine and national Regulations (standards) accounting as to determination the tax expenses are showed. Investigated and analyzed the structure of realized products cost in national and international practice. Presents a comparative description of national, international and tax practice with regard to accounting realized production cost.

Валентина Климова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У РОЗБУДОВІ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Успішне функціонування економіки в умовах ринку не можливе без розвинутого і стійкого фондового ринку. Для стабілізації фінансового ринку постає необхідність забезпечити розширене відтворення шляхом мобілізації та перерозподілу інвестиційних ресурсів через фондовий ринок.

Неможливо уявити собі розвинуту країну без ринку цінних паперів. Адже ринок цінних паперів - це той інститут, на якому відбивається вся економіка країни, це і промисловий сектор, сектор надання послуг, фінансовий сектор. Якщо в країні помічається економічне зростання, то ринок цінних паперів буде процвітати, якщо навпаки - можлива криза. Зараз світова економіка настільки інтегрована, що коливання одного ринку цінних паперів (мова йде звичайно про великі ринки цінних паперів, таких, як Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт, Токіо, Гонконг, Париж) відбиваються практично на всіх інших ринках цінних паперів.

Актуальність обраної теми пояснюється величезною роллю формування та розвитку фондового ринку в залученні інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки для сприяння економічному росту країни. Сучасна фінансова система являє собою тісне переплетіння інфраструктури цінних паперів і банківської системи. На сьогоднішній час банк є ланкою, що пов'язує постачальника тимчасово вільних фінансових ресурсів або фондових інструментів [2].

Дослідженнями даної теми займалися наступні науковці: О.І.Барановський, О.М. Мозговий, С.А. Циганов, С.І. Брус, З.Г. Ватаманюк, О.В. Баул та інші. Однак, питання ролі комерційних банків у розбудові фондового ринку України потребують більш детального, ґрунтовного аналізу, у зв'язку з тим, що діяльність банків на фондовому ринку є з основних чинників розвитку цінних паперів та банківської системи взагалі [3].

Метою дослідження є визначення ролі комерційних банків у розбудові інфраструктури фондового ринку України.

Сучасна ринкова економіка неможлива без фондового ринку, роль якого визначається здатністю акумулювати заощадження і перетворювати їх в інвестиції [5]. Інфраструктура фондового ринку та банківської системи тісно переплітаються у фінансовій системі. Комерційні банки утримують фінансові ресурси та спрямовують їх до фондового ринку України, тобто саме комерційні банки є ланкою, яка об'єднує продавців та покупців фінансових інструментів на фондовому ринку. Однак комерційні банки використовують й власні кошти для отримання прибутку за операціями на фондовому ринку, але загалом більша частина грошей, що інвестується банками у фондові інструменти, є клієнтською – такою є сутність діяльності банку [4]. Критерієм нормального функціонування фондового ринку є його ліквідність. Якщо ліквідності не існує, то фондові інструменти не матимуть привабливості [6]. На ринку цінних паперів України комерційні банки можуть виконувати практично всі функції: емітента, інвестора, фінансового посередника, інфраструктурного учасника, стаючи тим самим у позицію конкурента відносно всіх учасників ринку цінних паперів. Як інфраструктурні

учасники ринку цінних паперів комерційні банки здійснюють депозитарну діяльність як депозитарії та зберігачі цінних паперів, діяльність із ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, інформаційне обслуговування учасників ринку цінних паперів.

Протягом I півріччя 2010 року кількість професійних учасників фондового ринку з урахуванням суміщення декількох видів професійної діяльності становила 1559, в тому числі 125 банків, як торговців-зберігачів, серед них 25 банків, як торговців-зберігачів-реєстраторів [5]. Банки, як Аваль, Приватбанк, Промінвестбанк, пропонують клієнтам реєстраційні послуги, таким чином намагаючись на ринку цінних паперів забезпечити повний комплекс на ринку цінних паперів.

В перспективі комерційні банки можуть стати найбільш активними та серйозними конкурентами для інших інвестиційних інститутів на ринку цінних паперів. На даному етапі банки надають цілий ряд послуг стосовно операцій та управління цінними паперами, дилерські, брокерські, послуги реєстраторів та зберігачів власним клієнтам. Маючи ліцензію зберігача, реєстратора та торговця цінними паперами, комерційні банки зможуть забезпечити власному клієнту повний спектр послуг щодо збереження та обслуговування обігу цінних паперів[6].

Проведене дослідження свідчить, що для розбудови фондового ринку необхідно вирішити низку питань: підвищити ефективність діяльності Національної депозитарної системи, забезпечити інформаційну прозорість фондового ринку, переглянути нормативи інвестування комерційними банками коштів у статутні фонди підприємств, розширити надання банківських гарантій під випуск облігацій платоспроможних підприємств. Отже, послуги банку стосовно цінних паперів повинні мати не додатковий характер, а основний за таких умов можливе поєднання розвитку банківської системи та фондового ринку.

Примітки:

1. Брус С.І. Діяльність банків як зберігачів і реєстраторів на фондовому ринку України / С.І. Брус // Економіка і прогнозування. – 2006. - № 2. – С. 117 – 124.
2. Ватаманюк З.Г., Баула О.В. Інституційна ефективність ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. – 2008. - № 3. – С. 101-110.
3. Пилипко В.С. Розвиток фондового ринку і перспективи зростання інноваційного потенціалу АТ/ В.С. Пилипко// Економіка і прогнозування. - 2006. - № 4. - С. 92-107.
4. Руденко Т. Місце банків на фондовому ринку. Зберігачі / Т. Руденко // Цінні папери України. – 2006. – № 43. – С.10-12.
5. Циганов С.А. Роль комерційних банків у формуванні інфраструктури фондового ринку / С.А. Циганов // Наукові праці МАУП – 2006. – Вип. 8. – С.258 – 260.
6. Яценюк А. Фондовий ринок України: проблеми та перспективи розвитку // Вісник НБУ. - № 11. – 2004. – С.5.

Valentyna Klymova

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

A ROLE OF COMMERCIAL BANKS IS IN INFRASTRUCTURE OF FUND MARKET OF UKRAINE

In the article the question of role and value of commercial banks is reflected as one of elements of infrastructure of fund market of Ukraine. Their role is certain as merchants, keepers and recorders, and also grounded prospects of competitive activity at the fund market and place that jars occupy in his infrastructure.

Андрій Климович

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові проблеми, які виникають у суб'єктів господарювання, досить часто зумовлені відсутністю у керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, довгострокових фінансових планів та нерозумінням місії суб'єкта господарювання. Як наслідок, у підприємства виникають труднощі з визначенням потреби в капіталі, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності виявляються збитковими тощо. Для уникнення проблем стратегічного характеру на підприємстві слід запровадити механізми стратегічного контролінгу [4].

Більшість науковців та вчених трактують суть контролінгу по-різному, тому в літературних джерелах ще досі не сформовано єдиного погляду стосовно визначення його сутності. Немає також єдності і в питаннях стосовно цілей і результатів проведення.

Так, в німецькій концепції, центральні завдання контролінгу включають вирішення проблем внутрішнього обліку у всіх формах: документальній, плановій, контрольній. Американська ж концепція, включає ще і завдання зовнішнього обліку, аналізу і оцінки.

Для України поняття контролінгу є досить новим, оскільки його впровадження зумовлено переходом до ринкових умов господарювання і тому використання зарубіжного досвіду повинно відбуватись з врахуванням національних особливостей.

До основних причин потреби в створенні служби внутрішнього контролінгу на підприємстві можна віднести [1]:

- 1) посилення нестабільності зовнішнього середовища, його динамічність;
- 2) ускладнення системи управління та необхідність механізму її координації всередині;
- 3) недостатність інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління фінансами;
- 4) прагнення до системності, синтезу, інтеграції різних галузей знань та людської діяльності.

Слід розрізняти поняття «контролінг» та «контроль». Метою контролю є виявлення помилок, прорахунків та проблем, які мали місце в минулому, а контролінг – управління майбутнім для того, щоб запобігти помилкам, відхиленням і прорахункам надалі.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками [5].

Проблема аналізу, планування і прогнозування фінансового стану підприємства посідає перше місце в системі стратегічного управління фінансами. Її вирішення дає можливість сформувати систему заходів щодо недопущення зростання ризику неплатежів по зобов'язаннях, припинення будь-яких виплат, зменшення обсягів реалізації і в кінцевому результаті зростання ризику банкрутства.

В загальному вигляді здійснення процесу контролінгу проходить три етапи [3]:

- 1) визначення критеріїв (стандарти, показники виконання роботи тощо);
- 2) процес порівняння досягнутих результатів і встановлених стандартів;
- 3) «принцип виключення», який передбачає вибір дій з боку керівника.

Отже, цільовою задачею контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу виконання управлінських рішень.

Фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його зміст та основні завдання. Головною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролінг (контролер) вирішує цілий ряд функціональних завдань [2].

До основних завдань фінансового контролінгу відносять наступні [5]:

- 1) координація (регулювання грошових потоків, координація процесу планування);
- 2) фінансова стратегія (участь у розробці фінансової стратегії підприємства та координація роботи з планування фінансово-господарської діяльності, вироблення пропозицій щодо адаптації організаційної структури підприємства до обраної стратегії розвитку);
- 3) планування та бюджетування (розробка та постійне вдосконалення внутрішньої методики прогнозування та бюджетування, участь у розробці інвестиційних та інших бюджетів);
- 4) бюджетний контроль (управлінський облік, забезпечення постійного аналізу та контролю ризиків у фінансово-господарській діяльності, розробка заходів щодо їх нейтралізації, виявлення та ліквідація вузьких місць на підприємстві, а також своєчасне реагування на появу нових можливостей тощо);
- 5) внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення (розробка методичного забезпечення, надання консультацій і рекомендацій керівництву підприємства та структурним підрозділам у процесі розробки фінансової стратегії, планування, розробки і впровадження нових продуктів, процесів);
- 6) внутрішній аудит та ревізія (забезпечення постійного контролю за дотриманням співробітниками встановленого документообороту, процедур проведення операцій, функцій і повноважень згідно з покладеними на них обов'язками, проведення внутрішнього аудиту та координація власної діяльності з діями незалежних аудиторських фірм при проведенні зовнішнього аудиту підприємства).

Впровадження системи контролінгу на підприємстві зустрічає ряд перешкод. До основних груп чинників, які перешкоджають успішній організації контролінгу, можна віднести [3]:

- 1) історичні, зумовлені сформованими протягом певних років поглядами на ведення бізнесу, не завжди достатніми економічними знаннями менеджерів тощо;
- 2) психологічні, пов'язані зі скептичними поглядами керівництва на фінансовий контролінг, результати якого помітні не одразу, а запровадження досить дороге і тривале;
- 3) організаційні, зумовлені відсутністю досвіду формулювання бажаних результатів від впровадження фінансового контролінгу, складністю залучення кваліфікованих працівників до цього процесу;
- 4) методичні, які виникають внаслідок ігнорування потрібної реструктуризації бізнесу, невдалого виділення на підприємстві центрів відповідальності, вибору неадекватних принципів ціноутворення, ігнорування потреби створення пакету корпоративних стандартів контролінгу.

Отже, система фінансового контролінгу повинна забезпечувати довгострокові результати і ефективний розвиток підприємства в умовах активного впливу зовнішнього середовища.

В рамках системи фінансового контролінгу об'єднані основні елементи управління підприємством, а саме: бізнес-процеси і витрати; центри відповідальності підприємства; система планування і бюджетування, система фінансового обліку; система стратегічного управління; інформаційні потоки, що дають змогу оперативно фіксувати поточний фінансовий стан; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування керівних впливів у рамках центрів відповідальності. Система обліку та звітності виступають в фінансовому контролінгу як змістовне інформаційне поле, на основі якого відповідальні фахівці здійснюють збір інформації.

В цілому, сучасна система контролінгу – це принципово нова концепція розробки інформаційного забезпечення і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, планування, контролю, забезпечує як оперативне так і стратегічне управління процесом досягнення цілей та результатів діяльності підприємства.

Примітки:

- 1) Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л. І. Федулової – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
- 2) Пушкар М.С. Контролінг [Текст]: підручник / М.С. Пушкар – Тернопіль: Карт-бланш. – 2004. – 370 с.
- 3) Сафаров О.І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення? – 2008. – № 4. – С. 27-31.
- 4) Терещенко О.О. Антикризисное финансовое управление на предприятии: Монография. – К.: КНЕУ. – 2006. – 268 с.
- 5) Терещенко О.О. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
- 6) Ткаченко А.М. Контролінг в системі управління промисловим підприємством [Текст]: монографія / А.М. Ткаченко – 7) Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2006. – 194 с.

Andriy Klymovych

Ivan Franko National University of L'viv

CONTROLLING FOR THE STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT ENTERPRISE

In this article the need for a reason, the main tasks and problems of the internal controlling of the enterprise

Надія Климович

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Цінова політика як один із напрямів стратегічної діяльності підприємства, відповідно до сучасних умов господарювання, розробляється підприємствами самостійно. Вона є основним етапом в процесі розробки та реалізації маркетингової політики.

Ринкова ціна є суттєвим економічним важелем в системі фінансового механізму підприємства. Вона безпосередньо впливає на ефективність його маркетингової та інноваційної діяльності та сприяє встановленню відповідних відносин між ним і ринком збуту. При цьому основна її функція полягає в забезпеченні запланованого рівня прибутку від реалізації продукції [4].

Слід зазначити, що враховуючи місце ринкової ціни в системі маркетингового інструментарію та особливості інноваційної діяльності підприємств в умовах функціонування вітчизняної економіки, ціноутворення повинно чітко відповідати визначеній інноваційній концепції, а основна ціль цінової стратегії – місії підприємства.

Цінова стратегія – узагальнююча модель дій щодо встановлення і зміни цін, набір правил для прийняття цінових рішень, які забезпечують реалізацію цінової політики. Вона має постійно коректуватися з урахуванням фактично досягнутих результатів з метою забезпечення відповідності загальній стратегії, якій дотримується суб'єкт господарювання [1].

Підприємство в першу чергу встановлює вихідну ціну, а потім коригує її, враховуючи вплив різних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. До них відносяться [4]:

- етап життєвого циклу продукту;
- новизна товару;
- комбінації ціни та якості продукту;
- структура ринку і місце підприємства на ньому;
- конкурентоспроможність продукції тощо.

Саме від впливу цих факторів залежить обраний напрям побудови цінової стратегії і в подальшому економічна діяльність суб'єкта господарювання в цілому.

Базовими підходами до стратегічного ціноутворення є [5]:

1. Ціноутворення на основі корисності товару для споживачів. При цьому, особливим фактором покращення інноваційної діяльності та в подальшому отримання вищих прибутків для підприємства є можливість власної диференціації (диференційоване стратегічне ціноутворення) з виділенням особливостей товару.

2. Ціноутворення на основі витрат виробництва. Характеризується низькою ефективністю, оскільки використовується незалежно від виявленої корисності товару. В цьому випадку витрати мають сприйматися підприємством не як базовий, а як коригуючий елемент формування ціни на товар.

Враховуючи перспективи інноваційної діяльності, можна запропонувати наступні напрями розробки стратегії ціноутворення на вітчизняних підприємствах, які передбачають використання певних видів стратегій, кожна з яких має свої особливості, переваги та недоліки у застосуванні: [2]:

1. Встановлення цін на нові товари:

- стратегія «зняття вершків» – встановлення високої початкової ціни з метою одержання максимального доходу з усіх сегментів ринку, готових заплатити високу ціну;

- стратегія «глибокого проникнення на ринок» – встановлення порівняно низької ціни на товар з метою залучення якомога більшої кількості покупців і завоювання більшої частки ринку збуту, в результаті чого скорочуються витрати виробництва, і в міру їх зниження поступово зменшуються ціни.

2. Ціноутворення в межах товарної номенклатури. Передбачає використання стратегій встановлення цін: у рамках товарного асортименту, на доповнюючі товари, на обов'язкові комплектуючі, на побічні продукти виробництва, на набори товарів.

3. Встановлення цін за географічною ознакою. Представляє собою рішення про встановлення цін для споживачів, які знаходяться у різних частинах країни з врахуванням транспортних витрат. Цей напрям дає можливість використовувати наступні стратегії ціноутворення: за місцем походження товару, встановлення єдиної ціни з включенням в неї витрат на доставку, встановлення зональних цін, цін відносно до базового пункту.

4. Встановлення цін зі знижками і зарахуваннями. Підприємства зменшують вихідні ціни для винагороди споживачів за дострокову оплату рахунків, закупівлю більшого обсягу товарів чи несезонні закупівлі.

5. Встановлення цін для стимулювання збуту. Встановлення занижених цін на цільові товари, які дають постійний прибуток, заради залучення більшої кількості покупців.

6. Встановлення дискримінаційних цін. Передбачає внесення коригувань до встановлених раніше підприємством цін з урахуванням відмінностей між споживачами, товарами, місцевістю тощо.

Процес стратегічного ціноутворення складається з наступних етапів [6]:

- 1) постановка цілей і завдань;
- 2) аналіз попиту;
- 3) оцінка витрат і встановлення початкової ціни;
- 4) аналіз цін і товарів конкурентів;
- 5) вибір методу ціноутворення;
- 6) встановлення кінцевої ціни.

Визначення цілей та завдань стратегічного ціноутворення є першим і найважливішим кроком до формування цінової стратегії підприємства. Саме від нього залежить економічна діяльність підприємства в майбутньому.

Основні завдання ціноутворення встановлюються в контексті загальних товарно-ринкових цілей підприємства, головними з яких є збільшення вартості і отримання прибутку, однак у якості проміжних можуть встановлюватися такі цілі, як захист своїх інтересів, перемога над конкурентами, завоювання нових ринків, вихід на ринок з новим товаром, швидке відшкодування витрат, стабілізація прибутків тощо, які досягається шляхом покращення інноваційної діяльності [3].

Як бачимо процес формування цінової політики підприємства є дуже складним і багатограним, тому невід'ємною його складовою повинен бути контроль за формуванням та реалізацією цінової стратегії, а також врахування всіх чинників, які можуть впливати на здійснення цього процесу.

Отже, ціна є головним важелем у конкурентній боротьбі за досягнення та збереження частки підприємства на ринку, отримання ним конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.

Для досягнення поставлених цілей та завдань в процесі стратегічного ціноутворення, підприємству необхідно мати достатньо високий потенціал, як фінансовий, так і виробничий, крім того, з урахуванням особливостей інноваційної концепції, потрібно постійно переглядати методи його роботи на ринках, обрані стратегії ціноутворення. Це дасть реальну можливість підприємству впроваджувати інноваційні проекти з метою подальшого вдосконалення виробничої бази, що відповідно сприятиме підвищенню якості його продукції, зростанню попиту на неї та подальшому збільшенню прибутку від її реалізації.

Примітки:

1. Бутенко Н. В. Основи маркетингу: Навчальний посібник. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с.
2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посібник для студентів... К.: ЦНЛ, 2006. – 487с.

3. Длігач А. О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: Навч. посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 304 с.
4. Корінев В. Л. Особливості стратегічного ціноутворення в умовах інноваційної діяльності підприємства // Вісник економічної науки України. – 2010. – №2. – С. 53-57
5. Кривошия О. Практики ціноутворення: класифікація та особливості використання // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 86-90
6. Редченко К. І. Романченко А. О. Ціноутворення в сучасних умовах // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19

Nadiya Klymovych

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC PRICING AS A MEANS OF IMPROVING ENTERPRISE INNOVATION

This article examines the main approaches and strategic pricing mechanism in the enterprise and its impact on innovation activities of the entity

Алла Кобилянська

Національний університет «Києво-Могилянська Академія»

КРАЇНИ З РИНКОМ, ЩО ФОРМУЄТЬСЯ, ЯК ЕКСПОРТЕРИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Незважаючи на те, що поточні дані свідчать на користь розвинутих країн, країни з ринками, що формуються (ЕМЕ), відіграють все більшу роль в світових потоках прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Обсяги ПІІ з даних країн виросли з 335 млрд. дол. США в 1995 р. до 1,4 трлн. дол. США в 2008 р. [1]. Кількість країн з ринком, що формуються, де кумулятивні обсяги витоку ПІІ перевищують 5 млрд. дол. США виросли з 6 в 1990 році до 27 в 2007. Сім компаній з даних країн увійшли до рейтингу 100 ТНК за розмірами іноземних активів. Зростання потоків ПІІ з країн з ринками, що формуються, пояснюється цілою низкою факторів, серед яких можна зазначити збільшення доходів населення, реформи в сфері регулювання зовнішньої торгівлі та інвестицій, регіональну інтеграцію, лібералізацію потоків капіталу, поступову індустріалізацію країн ЕМЕ, а також накопичення компаніями специфічних конкурентних переваг.

Аналіз поточних тенденцій зміни ПІІ з країн з ринками, що формуються, не є основним завданням цієї роботи. Результати відповідних досліджень можуть бути знайдені в роботах UNCTAD [1] та Gammeltoft [2,3]. Метою ж цієї роботи є дослідження якісних чинників кількісних змін в змісті та структурних характеристиках ПІІ з країн ЕМЕ. Слід зауважити й те, що питання участі країн ЕМЕ в міжнародних потоках капіталу в якості експортера інвестицій наразі є ще не досить дослідженим явищем. Суто науковий інтерес в якісно нових дослідженнях в цій галузі може бути підтриманий і практичною зацікавленістю України в отриманні іноземного інвестування в умовах обмеженості внутрішнього ресурсу. Територіальна близькість розташування деяких країн ЕМЕ по відношенню до України робить дане дослідження вкрай актуальним.

Порівнюючи попередні роботи, присвячені вивченню потоків ПІІ з країн ЕМЕ, з поточними дослідженнями в цій сфері, а також аналізуючи більш тривалий проміжок часу можна виділити три «хвилі» потоків ПІІ з ЕМЕ: перша «хвиля» розпочалась в 1960 рр. і тривала до середини 1980-х рр., друга – тривала до 1990-х років, третя – з 1990-х до нещодавньої фінансової кризи.

Так до 1980-х років, компанії з ЕМЕ здійснювали іноземне інвестування переважно з метою встановлення торговельних зв'язків та отримання доступу на місцеві ринки. Додатковими мотивами були спроби отримати доступ к природним копалинам та намагання уникнути бюрократичних складнощів вдома. На той час інвестиції спрямовувались зазвичай в інші країни, що тільки розвивались. Найбільші потоки капіталу спрямовувались в ті з них, що характеризувались «близькістю розташування», як географічною, так і культурною, етнічною та інституційною. Основною формою інвестування ТНК з ЕМЕ були купівлі невеликих пакетів акцій, а також інвестиції в «грінфілди». В переважній більшості відповідні компанії належали державі. На противагу, інвестування в розвинені країни реалізовувалось шляхом здійснення капіталовкладень в галузі, що переживали певний занепад, тобто в ті, де конкуренція з боку місцевих гравців була незначною.

Починаючи з 1990 років спостерігалась суттєва зміна в інвестиційних мотивах, а також в формі власності інвесторів, секторальній структурі, а також основних напрямках інвестування. Так, відповідні ТНК з ЕМЕ частіше за були приватними компаніями, втім найбільші ТНК залишались в суттєвій залежності від державного керівництва, що особливо стосувалось сфери видобутку корисних копалин. Більш розповсюдженою формою іноземного інвестування стала купівля мажоритарних пакетів акцій, і хоча інвестиції в «грінфілди» залишались основною формою інвестування, укладання угод зі злиття та поглинання ставали більш поширеною формою ПІІ. Обсяги інвестицій в сектор послуг (зокрема, в сферу фінансових та бізнес-послуг) почали перевищувати обсяги інвестицій в промислове виробництво та видобуток. Навіть незважаючи на те, що країни, що розвиваються, залишались основним напрямком для інвестування з боку країн ЕМЕ, стало більш відчутним посилення уваги до розвинених країн, внаслідок накопичення монополістичних переваг ТНК з ЕМЕ. Ці переваги почали інтенсивно використовувати для купівлі нових технологій, брендів та маркетингової інфраструктури в розвинених країнах. Хоча кількість країн, що забезпечувала таке збільшення потоків ПІІ, залишалась невеликою, спостерігалась більша диверсифікація країн ЕМЕ, що приймали участь в процесі іноземного інвестування в інші країни. Основним мотивом для здійснення інвестицій залишалась можливість отримання доступу на ринок, особливо це стосувалось регіональних інвестицій та інвестицій з Півдня на Південь. Іншим основним мотивом інвестування були спроби збільшити ефективність діяльності [4] проте інвестиції в купівлю активів в розвинених країнах поступово набували все більшої значущості з точки зору отримання доступу до нових технологій, результатів досягнень в галузі НДКР, брендів, каналів дистрибуції, менеджерських та організаційних переваг, які могла надати діяльність в певній країні.

Попередні дослідження [4,5] навпроти виділяють тільки дві хвилі: з 1960 до початку 1980-х, та з 1980-х до теперішнього часу. Компанії першої хвилі переважно спрямовували свої інвестиції до інших країн, що розвиваються, а саме до сусідніх держав. Основними мотивами інвестування були можливості отримання доступу на ринок та збільшення ефективності. Протягом другої хвилі, що була спричинена як факторами пов'язаними з країнами донорами, так і з країнами реципієнтами капіталу, мотивом для інвестування стало стратегічне інвестування в купівлю активів компаній з розвинених країн та країн, що розвиваються, що розташовані поза межами регіону донора інвестицій. Перша хвиля ПІІ зародилась перш за все в Латинській Америці, де нові ТНК засновувались переважно в Аргентині, Мексиці та Чілі, а потім в Бразилії, Колумбії та Венесуелі. Протягом цього періоду, який базувався на використанні стратегій індустріалізації, а саме стратегії імпортозаміщення, ТНК з країн Латинської Америки поширювали свою діяльність на інші країни шляхом розповсюдження продуктів, які б задовольняли споживчі потреби зростаючих місцевих ринків, тому ПІІ з країн ЕМЕ були переважно спрямовані в сусідні країни, що розвиваються, так мають аналогічну структуру попиту.

Друга хвиля була спричинена переважно азіатськими ТНК, а саме ТНК Республіки Корея, Тайваню, Гонконгу, Сінгапуру, а вже потім Малайзії, Таїланду, Китаю, Індії та Філіппін. Ця хвиля була підтримана відповідними експортно-орієнтованими стратегіями індустріалізації. Протягом цього періоду ПІІ з Латинської Америки поступалися їм за обсягами. Азіатські ТНК спрямовували свої зусилля перш за все в інші нові індустріальні країни з ринками, що швидко зростали, проте вони також здійснювали іноземне інвестування з метою отримання доступу до дешевої робочої сили.

Відповідно до порівняльного аналізу факторів інвестування, а також динаміки цього процесу та «розподілу сил» на міжнародній інвестиційній арені, можна зробити висновок, що в 1990-х роках почалась третя, якісно інша, «хвиля» ПІІ з ЕМЕ. На цій стадії найбільші азіатські ТНК вже конкурували із західними ТНК, що інвестували в країни, що розвиваються. Більше того, деякі країни стали нетто-експортерами ПІІ (Південна Корея, Гонконг, Тайвань), тоді як така позиція була традиційно притаманна розвиненим країнам [6].

Узагальнюючи можна сказати, що зміни в потоках ПІІ з країн ЕМЕ можуть бути описані в межах раніше зазначених «хвиль». Такий поділ є вельми умовним з огляду на національні, галузеві та інші особливості процесу інвестування. Також відомими є неточності та обмеженість в використанні офіційної статистики щодо ПІІ, а саме: невірна класифікація потоків капіталу та портфельних інвестицій, потоків непрямих інвестицій з іноземних філій, а також інші помилки та упущення, - всі ці проблеми набувають особливої гостроти в контексті країн, що розвиваються.

Втім здається, що існує достатньо фактів, що говорять на користь існування третьої «хвилі» в ПІІ з країн ЕМЕ, яка описана в таблиці 1. Кожна хвиля зберігає більшість визначальних характеристик попередніх «хвиль», втім набуває і якісно нових рис, в той час коли деякі характеристики попередніх хвиль втрачають свою актуальність. Також важливо знов зазначити, що категоризація таких хвиль є певною мірою абстрактною. На теперішній час, будь-яка країна, що розвивається, або певна ТНК з ЕМЕ в своїй діяльності може набувати рис однієї або двох хвиль.

Таблиця 1.

Порівняльна характеристика «хвиль» ПІІ з країн ЕМЕ.

Період	Перша хвиля 1960- середина 1980-х рр.	Друга хвиля Середина 1980-м- 1990-ті рр.	Третя хвиля 1990-ті та 2000-ні рр.
Країни або група країн, що здійснюють ПІІ	Переважно країни Латинської Америки	Переважно країни Азії	Більша географічна диверсифікація країн. Відродження ролі Латинської Америки. Включення Росії та Південної Африки.
Приклади країн-найбільших донорів ПІІ	Бразилія, Аргентина, Сінгапур, Малайзія, Венесуела, Філіппіни, Гонконг, Корея, Колумбія, Мексика, Індія	Гонконг, Китай, Тайвань, Сінгапур, Південна Корея, Бразилія, Малайзія	Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Бразилія, Південна Африка, Китай, Корея, Малайзія, Аргентина, Росія, Чілі, Колумбія
Країни призначення ПІІ	Переважно інші країни, що розвиваються, з того самого регіону	Переважно країни, що розвиваються, проте також і більш географічно віддалені країни включно з розвиненими економіками.	Збільшення інтеграції послуг, регіональні пункти призначення, зрілі сектори в розвинених країнах.
Типи ПІІ	Інвестування в первинний сектор, невелике за масштабом виробництво Переважно горизонтальне інвестування.	В країни, що розвиваються: первинні сектори, сферу послуг, якими важко торгувати (фінанси, інфраструктура). В розвинені країни: в зрілі сектори, з конкуренцією за витратами (машинобудування, сектор ІТ), інвестиції в купівлю активів. Горизонтальне та вертикальне інвестування	Як і в 2-й хвилі, проте зі зростанням ролі розвинених країн Горизонтальне та вертикальне інвестування
Переваги, що надає процес інвестування для країни-донора ПІІ	Специфічні для країни Низькі витрати на фактори виробництва Виробничі потужності Організаційна структура Придатні технології, моделі ведення бізнесу та методи управління	Специфічні для країни та компанії Як і в першій хвилі	Специфічні для країни та компанії Наразі також: Економія на масштабах Технологічні, менеджерські та організаційні можливості Вертикальний контроль над ринками факторів виробництва/готової продукції.

<i>Мотивація ПІІ</i>	<i>Пошук ринків збуту та ресурсів</i> <i>Використання активів</i>	<i>В країні, що розвиваються: пошук ринків збуту та ресурсів.</i> <i>В розвинені країни: пошук ринків збуту та активів</i> <i>Використання активів</i> <i>Нарощення міноритарних пакетів акцій</i>	<i>Як і в 2 хвили, проте зі зміщенням акценту у бік пошуку активів для купівлі</i> <i>Також нарощення активів</i> <i>Зміщення ринкової влади (особливо, що стосується використання корисних копалин)</i>
<i>Режим</i>	<i>Імпортозаміщення</i> <i>Регуляція ПІІ</i>	<i>Орієнтація на експорт</i> <i>Координація ПІІ та полегшення процесу інвестування</i>	<i>Стимулювання ПІІ за Шумпеттером</i>

Джерело: [1,6,7]

Примітки:

1. UNCTAD (2008) FDI from the Developing and Transition Economies: Implications for Development, World Investment Report (Geneva: United Nations Conference for Trade and Development).
2. Gammeltoft, Peter (2006), 'Internationalisation of R&D: trends, drivers, and managerial challenges', International Journal of Technology and Globalisation, Vol. 2, Nos. 1/2: 177-199.
3. Gammeltoft, Peter (2008), 'Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries', International Journal of Technology and Globalisation, Vol. 4, Iss. 1: 5-22.
4. UNCTAD (2005) Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, World Investment Report (Geneva: United Nations Conference for Trade and Development).
5. Dunning J. (2000) "The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of international business activity", International Business Review, 9, pp. 163-190.
6. Amsden, A., Tschang T. and Goto A. (2001) "Do Foreign Companies Conduct R&D in Developing Countries? ADBI Working Paper No. 14, Tokyo.
7. Lall S. (1983) The New Multinationals: The Spread of Third World Multinationals, (London:Wiley).

Alla Kobyliaska

National University "Kyiv-Mohyla Academy"

EMERGING ECONOMIES AS EXPORTERS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

The paper considers the dynamics of outward FDI (OFDI) flows from emerging economies. The three stages of the process are defined as well as corresponding features, reasons and forms of foreign investment. The result of the paper is a comprehensive comparative analysis of three stages of OFDI.

Анна Коваленко

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ НА СЕГМЕНТ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сьогодні в економіці України відбуваються значні зміни, що спричинені запровадженням Податкового кодексу (далі – ПКУ). Непослідовність процесів системної трансформації, що значною мірою, спровоковано втратою державою важелів ефективного регулювання економічних процесів, суттєві недоліки економічної та правової політики, у тому числі недосконалий стан податкового законодавства, надмірний податковий тиск – все це, на нашу думку, є основною причиною спаду економіки та призводить до зростання тіньового сектору.

Новий ПКУ дійсно вкрай необхідний Україні, оскільки системний злагоджений підхід до законодавства має призвести лише до позитивних зрушень. З'являються конкретні інструменти, які регулюють економічні процеси, а це спрощує управління і веде до ефективнішого використання ресурсів. Як наслідок, відбувається економічне зростання, поживлення у виробництві товарів (робіт, послуг), призводить до оптимізації менеджменту, максимізації грошових потоків та підвищення ефективності економіки в цілому.

Запровадження ПКУ обіцяє багато позитивних змін для бізнесу: ЄСВ, податкові канікули, поступове зниження ставок оподаткування [1]. В Україні цей механізм поки що не спрацьовує належним чином. Чимало експертів стверджують, що це лише перехідний етап, але дієві учасники перетворень вже зараз гостро відчують на собі негативні наслідки цих змін, і їхні прогнози не такі оптимістичні [2].

Одним із аспектів, які є перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу – це перешкода у можливості стати платником ПДВ. ПКУ унеможливило це, якщо підприємство не досягнуло обігу коштів розміром в 300 тис. грн [1]. Підприємствам, які не є платниками ПДВ, значно важче знайти стратегічних партнерів, особливо з великого бізнесу. А поняття ПДВ і єдиний податок є взагалі взаємовиключним для ФО-підприємств.

Відсутність права бути платниками ПДВ з 1 січня 2011р. стало причиною розірвання підписаних на цей рік контрактів із спрощеннями – фізичними особами, у тому числі контрактів, підписаних на підставі виграних тендерів.

Україна була однією з перших серед постсоціалістичних країн, що запровадили ПДВ, не маючи для цього жодних передумов. Цей податок продовжує здійснювати свій негативний вплив і зараз шляхом гальмування розвитку економіки країни. На сьогодні ПДВ в Україні не сприяє регулюванню економічних процесів та є додатковим фактором негативного впливу на економіку. Новації ПКУ щодо ПДВ призводять до ще більших обсягів тінізації економіки. Приватні підприємці, які не можуть за своїм бажанням бути платниками ПДВ, стали заручниками ситуації та шукають можливості проводити операції своєї господарської діяльності з ПДВ через фірми-буфери.

Один із наслідків, який також вже простежується – це збільшення безробіття. З 1 квітня 2011р. набув чинності Розділ III ПКУ [1], згідно з яким підприємства не можуть зараховувати до своїх витрат оплату товарів (робіт, послуг), які були отримані від підприємств-спрощенців. Підприємствам необхідно зараховувати ці витрати до свого прибутку, що робить співпрацю зі спрощеннями вкрай не вигідною. Відповідно, підприємства відмовляються від співпраці з такими контрагентами задля уникнення ризиків зростання собівартості продукції і зменшення прибутків.

У підприємців-спрошенців різко знижується чисельність їх партнерів і замовників, що унеможливило отримання хоча б незначного прибутку. Це спричинило спад у сегменті малого бізнесу, де зайнято близько половини працездатного населення, і може спровокувати зниження купівельної спроможності громадян і як наслідок зниження ВВП, що завдасть нищівного удару вітчизняній економіці. Великі підприємства змушені, натомість, заморожувати свої грошові потоки і витратити час у пошуках нових контрагентів і вигідних умов співпраці.

У спрошенців є можливість перейти на загальну систему оподаткування, але це суттєво збільшує податкове навантаження і збільшує витрати на ведення обліку.

Важливою проблемою є система адміністрування і стягнення податків, що стала об'єктом зловживань проти підприємств. Адже в Україні процвітають корупційні схеми, а неконтрольовані перевірки змушують підприємців платити хабарі. Крім того, із запровадженням ПКУ підприємствам необхідно витратити куди більше робочого часу на подання звітності. Натомість, щоб працювати за цей час і примножувати свій капітал вони змушені витратити додаткові кошти на роботу обліковців, а держава платити зарплатню армії податківців, які опрацьовують цю звітність.

На сьогодні помітні тенденції у бік погіршення інвестиційного клімату [2]. Адже ПКУ цього аж ніяк не заохочує до припливу інвестицій і вкладень, особливо в малий бізнес, а це призводить до виведення малого бізнесу в тінь, поки він не досягне розмірів середнього. До того ж, різко зменшилась кількість бажаючих розпочати власну справу через зміни у веденні підприємництва. Власну справу підприємці неохоче хочуть починати, адже кардинальні зміни можуть знищити усі їхні наміри та напрацювання.

Психологічний фактор також відіграє важливу роль. Великі виробники автомобілів і обладнання вже помітили спад продажу і погіршення споживчих настроїв серед малих підприємств, що є одночасно споживачами їхньої продукції. Адже чимало їх із запровадженням ПКУ відмовились від угоди, або ж просять відтермінування чи перегляд умов співпраці.

Наявність зазначених проблем, негативні очікування від застосування контрольних функцій податкових органів та обмеження ринку товарів та послуг для підприємців (через усунення замовника-покупця в особі великих підприємств) вже призвело до ліквідації тисяч суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб і цей процес буде далі прогресувати. У подальшому це може призвести до ще більшої тінізації малого бізнесу, збільшенню безробіття та зростанню соціальної напруги. Ці процеси унеможливають розвиток економіки держави, необхідністю для якої є забезпечення відтворення виробничого циклу з наступними вкладеннями у відтворення, зміни можуть стати поштовхом до зменшення обсягу національного виробництва і стагнації економіки.

Українське податкове законодавство потребує ще чимало доопрацювань, деякі норми є необґрунтованими та дискримінаційними щодо окремих суб'єктів підприємницької діяльності, тому потрібно кваліфіковано і поступово запроваджувати інновації, щоб вони призвели до узгодженості, спрощеності та ефективної роботи всієї податкової системи та економіки України загалом.

Примітки:

1. Податковий Кодекс України, документ 2755-17, остання редакція від 20.04.2011 на підставі 3221-17, чинний. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. FINANCE.UA від 23.04.2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fisco-id.com/?module=news&action=view&id=9048>

Марія Коваль

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУБ'ЄКТИ ТА НАПРЯМИ З ПОКРАЩЕННЯ ЇХ ВПЛИВУ НА МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ.

На сьогодні в Україні однією з найактуальніших проблем є проблема достойного забезпечення населення якісними медичними послугами та підтримка його на достатньому для функціонування рівні. У нашій державі вже тривалий час існує проблема підвищення рівня державної охорони здоров'я, тому постає питання про збільшення її фінансування. Своєю чергою, це вимагає пошуку інших позабюджетних джерел відшкодування потрібних витрат. Одним із таких джерел є медичне страхування. Мета його – збереження здоров'я населення, забезпечення досягнення біологічного довголіття. Сучасний стан медичного забезпечення характеризується вкрай незадовільним станом [2]. На медичне страхування покладається багато сподівань, оскільки сучасна система охорони здоров'я України немовби залишилася в періоді соціалістичної економіки. Грошові внески пацієнтів за „безплатну” медичну допомогу давно стали правилом. Не в останню чергу така ситуація пояснюється вкрай низьким рівнем заробітної плати медичних працівників, за деякими даними – вдвічі нижчим від середнього[3]. Сутність суб'єктів медичного страхування слід розглядати з огляду їхньої корисності, прав та обов'язків, що виникають у процесі реалізації страхового захисту здоров'я громадян [1].

Одним з основних суб'єктів медичного страхування виступають *страховики* під якими розуміють юридичних осіб, котрі створені та функціонують у формі акціонерних, повних командитних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю, які згідно з чинним законодавством України мають право на здійснення страхової діяльності а також отримали у встановленому порядку ліцензію на здійснення діяльності з медичного страхування.

Страховальники поряд зі страховиками є основними суб'єктами медичного страхування. Це можуть бути юридичні особи та працездатні громадяни, які уклали зі страховиками угоди страхування або є ними відповідно до закону України. При проведенні медичного страхування до страховальників прийнято відносити підприємства, установи, організації, благодійні фонди та інші юридичні особи, які є дієздатними і сплачують страхові внески.[5]

Ще одним з основних суб'єктів медичного страхування є *лікувально-профілактична установа*. Обов'язковою умовою лікувально-профілактичних установ, що працюють у системі медичного страхування є проходження акредитації та ліцензування. В якості суб'єкта медичного страхування може виступати і *держава*. Держава виконує управлінські функції.[4]

До додаткових суб'єктів медичного страхування відносяться компанії, які надають послуги щодо асистування, органи ліцензування ЛПУ та СМО. Головна мета асистансу – негайне реагування в надзвичайних обставинах, надання клієнтові моральної, медичної допомоги. Служба асистансу надає якісні послуги застрахованим особам, оптимізує витрати страховика і забезпечує контроль за якістю надання медичних послуг. Для ефективної роботи асистансу необхідними умовами є : цілодобово працююча диспетчерська служба у різних регіонах країни та світу, забезпечена багатоканальним телефонним зв'язком та досвідченими працівниками. Щодо ЛПУ то під ними слід розуміти:державні заклади охорони здоров'я, комерційні лікувальні заклади, індивідуальні лікувальні кабінети приватної клініки.[1]

Кожен з цих суб'єктів прямо чи опосередковано здійснює вплив на діяльність медичного страхування. Від них залежить розмір, структура та частка медичного страхування у загальній структурі страхування. Ступінь впливу держави у діяльність медичного страхування в кожній країні неоднакова. Державне регулювання є не випадковим, а навпаки необхідно законодавчим, управлінським: від м'яких форм регулювання страхової діяльності до її фактичного одержавлення.[1] Цей вплив є необхідним для створення нормативно-правової бази, координації досліджень.

У свою чергу страховики самостійно розробляють умови договору та подають їх до уповноваженого органу для отримання ліцензії. Страховики зацікавлені у збільшенні своїх доходів через збільшення кількості медичних страхових полісів. Та держава повинна підвищити контроль за ефективністю такого страхування, адже збільшення кількості не завжди призводить до підвищення якості надання таких послуг. Зважаючи на велику кількість банкруств страхових компаній в 2009р. необхідним є прийняття Закону України «Про страхування» у новій редакції. Одним із методів покращення страхового ринку може стати перехід на міжнародні стандарти ризику, що спростить взаємовідносини між українськими і іноземними страховиками. Водночас зміна закону і нові стандарти впливатимуть на збільшення кількості страхових полісів, адже вони стануть доступнішими для страхувальників.

Страхувальники впливають на медичне страхування через право вільного вибору страховика. Вони можуть збільшувати або зменшувати кількість страхових полісів в залежності від їхнього попиту на них. Оскільки медичне страхування для страховика є своєрідною компенсацією державного фінансування медичного страхування, то він зацікавлений у страхування [6]. Проте нестабільність на страховому ринку зменшує довіру до нього, тому страховики вже протягом значного часу підтримують пропозицію прийняття нової редакції Закону України «Про страхування».

З вище сказаного бачимо, що медичне страхування в Україні потребує значних змін і втручання держави. Повністю копіювати будь-яку іноземну модель системи охорони здоров'я не потрібно, а потрібно врахувати всі особливості нашої країни, щодо страхування. Потрібно брати за основу досвід медичного страхування у розвинених країнах, де є високий рівень страхування і запроваджувати подібні схеми в українську практику.

Примітки:

1. Стецюк Т. Суб'єктна складова медичного страхування // Т. Стецюк. Ринок цінних паперів України – 2009. №5-6. – С.9-13
2. Кондрат І.Ю., Городилівська О.Я. Запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С.248
3. Кулачок-Тітова Л. В. Деякі проблеми загальнообов'язкового медичного страхування // Юридичні науки – 2006. – С.49
4. Нагайчук Н.Г. Суб'єктна складова добровільного медичного страхування // Н.Г. Нагайчук. Вісник КНТЕУ. – 2006. №1. – С.67
5. Про внесення змін до Закону України «Про страхування». Закон України від 4 жовтня 2001 року // Україна-бізнес. -2001. - №44.
6. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>

Maria Koval

Ivan Franko National University of L'viv

SUBJECTS AND AREAS TO IMPROVE THEIR IMPACT ON MEDICAL INSURANCE

The article deals with the rights and obligations and usefulness of the subjects of medical insurance. The author analyzes the impact on the subjects of medical insurance in Ukraine.

Аліна Ковальова

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ

За сутністю фінансів домогосподарств є сукупністю економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники щодо формування, розподілу й використання грошових фондів. У загальному випадку відносини відображають внутрішні й зовнішні грошові потоки (тобто рух коштів): внутрішні будуть виникати між учасниками домогосподарства при формуванні сімейних грошових фондів, що мають різне цільове призначення, у той час як система зовнішніх грошових потоків буде відображати рух коштів між різними домашніми господарствами. Усі виникаючі грошові потоки будуть пов'язані із системою формування доходів та фінансування витрат домогосподарств, які здатні значно впливати на загальноекономічну ситуацію в країні, забезпечуючи послідовність і визначаючи характер економічного відтворення.

На сьогодні актуальним залишається питання формування наукової парадигми фінансів домогосподарств та визначення основних пріоритетів їх розвитку в сучасних умовах.

Основними негативними тенденціями та ключовими проблемами політики доходів і витрат домогосподарств можна вважати загальний низький рівень доходів (за 9 місяців 2010 р. вони склали 1277 грн у середньому на одного члена домогосподарства); зменшення ролі заробітної плати у формуванні доходів домогосподарств, особливо сільських (зі 38,1% у 2009 р. до 37% у 2010 р.); зростання частки "інших надходжень" у грошових доходах (значна частина цієї статті відображає "тіньові" доходи); значна міжгалузєва та міжпосадова диференціація заробітної плати, а також суттєва диференціація між регіонами України за показником доходу у розрахунку на одну особу (особливо для міських та сільських домогосподарств); зростання частки неврахованих доходів, які потенційно можуть розглядатись як інвестиційні ресурси, але фактично не задіяні у грошовому русі; велика частка споживчих витрат у загальній структурі витрат (близько 90%) і низький рівень участі домогосподарств в інвестиційному процесі; зміщення споживчого попиту у напрямі споживання імпортової продукції (на це явище на споживчому ринку накладається і прискорене відкриття національної економіки світовому ринку) тощо.

Механізм удосконалення політики формування доходів і витрат домогосподарств повинен передбачати уточнення прожиткового мінімуму для основних соціально-демографічних груп населення з урахуванням регіональної диференціації та забезпечення його функціонування як державного соціального стандарту; удосконалення механізму договірного регулювання соціально-трудова відносин шляхом поліпшення і конкретизації змісту угод і договорів, що укладаються на державному, галузевому, регіональному і виробничому рівнях; прискорення формування повноцінної та стабільної правової бази для легальної та ефективної діяльності всіх підприємницьких структур, посилення боротьби із злочинністю і корупцією; сприяння поверненню в Україну експортованих капіталів некримінального походження та створення умов для їх інвестування в національну економіку з гарантіями недоторканності; запровадження механізму підтвердження законності

доходів громадян у разі купівлі дорогих товарів (квартир, будинків, автомобілів), а також акцій, інших цінних паперів на велику суму, внесення (переведення) на банківські рахунки значних сум вкладів тощо.

Пріоритетними напрямками удосконалення політики доходів і витрат домогосподарств мають стати:

1. Формування і зміцнення середнього класу, що буде залежати від удосконалення структури доходів (отримання в доходах підвищеної частки від оплати праці, дивідендів, процентів на вклади, від володіння власністю), розвитку споживчого ринку, зменшення соціальних зобов'язань держави перед громадянами, становлення та розвитку нового способу життя.

2. Зменшення диференціації домогосподарств за рівнем доходу шляхом підвищення оплати праці та її ролі в суспільному розвитку і у бюджеті сім'ї, удосконалення системи соціального захисту, посилення особистої зацікавленості та відповідальності працюючих у забезпеченні своїх матеріальних, соціальних потреб, а також налагодження державного контролю за отримуваними доходами.

3. Поліпшення становища на споживчому ринку через створення системи сприяння підвищенню платоспроможного попиту всіма верствами населення (бідними, середньозабезпеченими, багатими).

4. Легалізація прихованої частини доходів домогосподарств у результаті впровадження системи пенсійного забезпечення на заощаджувальних засадах і страховій основі, удосконалення механізму залучення працюючих до участі в прибутках підприємств і організацій, що має стати стимулом для зростання оплати праці в структурі грошових доходів.

5. Зменшення бюджетних соціальних витрат внаслідок запровадження адресної допомоги малозабезпеченим і бідним домогосподарствам (сім'ям) з урахуванням як поточних сукупних доходів, так і вартості накопиченого майна, поступової ліквідації пільг для працездатних і відшкодування їх у процесі реформування системи оплати праці.

Реалізація ефективної політики доходів і витрат домогосподарств потребує прийняття нових та удосконалення системи чинних нормативно-правових актів, які стосуються оплати праці, державних соціальних стандартів, прожиткового мінімуму, державної соціальної допомоги, загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття, недержавних пенсійних фондів, податкової системи України тощо.

Таким чином, вважаючи, що сучасне домогосподарство є підґрунтям економічного добробуту будь-якої держави, для забезпечення достатнього рівня економічного відтворення в Україні повинна бути реалізована обґрунтована комплексна політика доходів і витрат міських і сільських домогосподарств.

Kovaleva Alina V.

Taras Shevchenko National University of Luhansk

THE IMPROVEMENT DIRECTIONS OF THE POLICY OF INCOMES AND EXPENDITURES OF HOUSEHOLDERS

The article is devoted to researching of the main problems and directions of the policy of Incomes and Expenditures of householders in Ukraine with analyzing the general economic situation and problems of economic reproduction.

Василина Ковальчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИМИ І ПІДПРИЄМЦЯМИ

Підприємства постійно ведуть розрахунки з постачальниками за придбані в них основні засоби, сировину, матеріали та інші товарно-матеріальні цінності і надані послуги; з покупцями – за продані їм товари; із замовниками – за виконані роботи та надані послуги.

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, це призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності неминуча і повинна знаходитися в межах допустимих значень.

Актуальність даної теми зумовлена потребою удосконалення діючої системи розрахунків з постачальниками та підприємцями, заготівельними організаціями, банками, різними дебіторами, кредиторами. Така система має відповідати вимогам прискореного грошового обігу та сприяти стабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської та кредиторської заборгованості призводять до зміни фінансового стану підприємства.

Прибутковість діяльності підприємства залежать від швидкості обороту капіталу, що визначається комплексом економіко-організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської і дебіторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами.

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких на підприємстві виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Облік розрахунків з покупцями та постачальниками є важливою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. Розрахунки – це операції, з одного боку спрямовані на забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого – реалізація готової продукції.

З метою покращення розрахункової дисципліни і для скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості пропонуємо такі заходи для удосконалення обліку розрахунків:

1. Необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості, адже значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових (як правило, дорогих) засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може привести до неплатоспроможності підприємства;

2. Доцільно проводити аналіз складу і структури дебіторської і кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками і покупцями, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення. Дані про терміни

виникнення (погашення) заборгованості мають бути регулярними і оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому документі, наприклад: реєстрі старіння рахунків дебіторів і кредиторів. Скласти такий реєстр можна у вигляді матриці, по рядках вказуються суб'єктів заборгованості, а по стовпцях – строки утворення. Реєстр може оперативно виявляти тих боржників, успішна робота з якими може принести найбільший результат для підприємства, а також тих з якими повинні встановлюватися особливі відносини;

3. Контролювати оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, бо в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому бажано розширювати систему авансових платежів;

4. Також можна організувати на підприємстві систему аналітичного обліку дебіторської заборгованості не тільки по термінах, але і за розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, фізичних осіб і пропонувананих умов оплати;

5. Ретельно організувати роботу з договорами, в картці клієнта відрізнати працює він під реалізацію або за системою передоплати.

Таким чином, пропозиції щодо скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості будуть сприяти удосконаленню організації розрахунків з контрагентами та їх обліку, зниженню дебіторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

Примітки:

1. Жуковська В.В. Напрями удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями / В.В. Жуковська // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1116>.

2. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_5/files/EC509_09.pdf.

Vasuluna Kovalchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE IMPROVEMENT OF CONTRACTORS AND SUPPLIERS SETTLEMENTS ACCOUNTING

In the articles problem questions concerning essence credits and its occurrence in modern conditions of managing are considered. New approaches on improvement of the account, realization of the analysis and the internal control are offered credits.

Андрій Ковальчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

На даний момент на грошовому ринку України існує низка проблем, найбільшими з яких є нестабільність національної валюти, зростання темпів інфляції, недоліки грошово-кредитної політики НБУ та недосконала система рефінансування банків.

Головною проблемою сучасного грошового ринку України є нестабільність її національної валюти і зростання темпів інфляції. Саме за таких умов, зазвичай, перевага надається тій іноземній валюті, яка є резервною у світі, або до якої зберігається висока довіра. Для України – це американський долар [1].

Результатом обігу двох валют в Україні стало формування бімонетарної системи, що містить у собі негативні наслідки. По-перше, в умовах часткової доларизації економіки Національний банк втрачає монетарні важелі управління, а також можливість повноцінно реалізувати грошово-кредитну політику. По-друге, знижується ефективність фіскальної політики. По-третє, відмова від національної валюти на користь іноземної з причин високої інфляції загострює процес інфляції [2, с. 3]. По-четверте, Україна втрачає прибуток у вигляді сеньйоражу, оскільки його отримує країна-донор валюти, тобто США. У результаті бімонетарна система ще більше розхитує економічні процеси.

Сучасна фінансова криза внесла свої корективи у роботу національного валютного ринку. Починаючи з вересня 2008 р., ситуація на валютному ринку загострилася і зумовила необхідність застосування жорсткішого регулювання валютного ринку. Причиною загострення ситуації було зниження надходження виручки від експорту продукції через падіння світових цін на традиційні товари експорту [1]. Внаслідок цих змін, що супроводжувалися стрімким підвищенням попиту на іноземну валюту, відбулося знецінення гривні. Так, за вересень 2008 р. девальвація офіційного курсу становила 0,32%, жовтень – 18,5%, листопад – 17,04%, грудень – 14,21% порівняно з попереднім місяцем, а в цілому за рік – 52,48% [1].

Одним із суттєвих обмежень грошового ринку України стало рішення НБУ про позбавлення резидентів можливості виводити за кордон валюту, куплену на міжбанківському ринку за індивідуальною ліцензією або залучену у вигляді кредиту. При цьому до кінця 2009 р. банки були позбавлені права здійснювати оптові та форвардні операції. Вони отримали право купувати іноземну валюту для погашення зовнішніх кредитів тільки в тому обсязі, в якому продавали залучену від кредитора валюту на міжбанківському ринку [4]. Були встановлені жорсткі обмеження на курс продажу долара США населенню на готівковому ринку, посилені вимоги до заявок уповноважених банків на купівлю іноземної валюти.

Українська гривня – це внутрішня валюта, яка не користується попитом за межами країни. Тому для стабілізації курсових коливань Національний банк України у 2009 р. досить ефективно використовував певні обмеження на здійснення валютних операцій суб'єктами ринку, зокрема, банківськими установами.

Підґрунтям подальшого розвитку валютної нестабільності в Україні є системні суперечності:

– надмірна частка споживання (у 2008–2010 рр. коливалася від 79,4% до 82,3%) та недостатні обсяги нагромадження за умов нерозвиненості внутрішнього ринку, що призвело до необхідності покриття надлишку внутрішнього попиту за рахунок випереджаючого зростання імпорту (за 2010 р. імпорт товарів зріс до 133,9% у порівнянні з 2009 р.), а відтак – погіршення сальдо зовнішньої торгівлі (-7958 млн. \$ за 2010 р. у порівнянні з -1801 млн. \$ за 2009 р.) та ризиків валютної нестабільності. За 2005–2009 рр. номінальні доходи населення зросли в 2,35 рази, реальні – 1,73 рази, а реальний ВВП – лише в 1,71 рази [6];

– інституційна нерозвиненість фінансової системи, що зумовило надмірну вартість фінансових ресурсів всередині країни та, за стрімкого зростання попиту на кредитні ресурси, призвело до активного виходу банків на зовнішні ринки запозичень. Важелі НБУ, спрямовані на регулювання грошової пропозиції, виявилися неадекватними в умовах відкритості фінансових ринків, а антиінфляційні заходи монетарного характеру лише посилили потребу в зовнішніх запозиченнях. Таким чином, на 1 лютого 2011 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу в гривневому еквіваленті (зовнішні і внутрішні запозичення) склала 433,801 млрд грн. Окрім цього, у червні 2011 р. планується отримати черговий транш кредиту МВФ у розмірі 1,5 млрд \$ [2];

– несприятливі умови для довгострокового інвестування, що обумовило переважаючу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю та швидким обігом коштів. З 2007 р. відбулося прискорення темпів інвестиційних процесів в Україні. Проте в порівнянні за галузями економіки, динаміка інвестування в промисловість збільшилися на 27%, в той час як в роздрібну торгівлю – на 48%, а фінансову діяльність – на 60% [3].

Важливим кроком на шляху вдосконалення процесу валютного регулювання є підвищення гнучкості обмінного курсу, що передбачає посилення ринкових засад у процесі його формування та сприятиме запровадженню стратегії зниження темпів інфляції у сучасних умовах розвитку економіки України.

Світовий господарський досвід виробив певні сценарії здійснення економічної і соціальної політики за умов "стагфляції". Один із них був розроблений відомим англійським економістом А. Філіпсом, який сформулював закономірність існування зворотної залежності між рівнем безробіття та динамікою цін, що відома в економічній літературі як крива Філіпса. На сучасному етапі в Україні крива Філіпса може бути врахована в економічній політиці лише частково.

Отже, НБУ має чітко і послідовно стабілізувати ситуацію у валютній сфері, проте ризики девальвації слід долати переважно за допомогою інших, не пов'язаних з інтервенціями, засобів.

До основних заходів реорганізації валютної системи можна віднести такі:

– перехід до нових способів регулювання Національним банком України валютного курсу, основними ознаками якого має стати створення незалежних інституційно-організаційних умов для розвитку ринкових засад курсоутворення, більш раціонального використання валютних коштів, посилення мотивації суб'єктів валютних відносин до підтримання збалансованих валютних позицій і страхування валютних ризиків;

– вдосконалення політики валютних інтервенцій у напрямі підвищення її узгодженості з відсотковою політикою;

– активне використання гнучкого валютного курсу за призначенням для підтримки конкурентоспроможності товаровиробників;

– перехід у валютному регулюванні до фактичного курсу гривні у складі «кошика валют». До складу кошика могли б увійти долар США, євро, фунт стерлінгів Великої Британії, швейцарський франк, юань тощо.

Отже, на сьогоднішній день Україна має чимало проблемних питань у сфері валютних відносин, що пов'язані із глобалізацією та світовою фінансовою кризою. Тому зараз актуально звернути увагу на швидке та ефективне вирішення проблем валютної системи, її стабілізацію. Здійснення перерахованих заходів допоможе нормалізувати валютний курс, зміцнити позиції банківської системи як всередині держави, так і на міжнародному рівні. Ефективна реалізація валютної політики в умовах глобалізації економічних процесів полягає у здійсненні валютного регулювання відповідно до стану економічного розвитку країни, що забезпечить мінімізацію негативного впливу внутрішніх та зовнішніх шоків і сприятиме її сталому економічному розвитку.

Примітки:

1. Річний звіт НБУ 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
2. Кому і скільки заборгувала Україна? [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.glavcom.ua/>
3. Індекс споживчих цін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.bank.gov.ua/Statist/Macro/PR_u.XLS.
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.u-fin.com.ua/>.
5. Основні показники соціально-економічного розвитку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Річний звіт НБУ 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nbu.gov.ua/>.

Andriy Kovalchuk

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF MODERN MONEY MARKET IN UKRAINE: ANALYSIS AND THE WAYS OF IMPROVEMENT

In the thesis problems of modern money market in Ukraine are highlighted, especially the basis of the currency exchange rate destabilisation. The main ways of reorganisation of such currency problems are drawn. Conclusions are made and main propositions on modern Ukraine money market are displayed.

Андрій Ковальчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

Поняття "бенчмаркінг" вперше з'явилося у 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджу під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді був сформульований основний принцип бенчмаркінгу: для того щоб знайти ефективне рішення у сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах.

На перший погляд, бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, хоча насправді він є більш деталізованим, формалізованим і упорядкованим. Суть сьогоднішнього трактування бенчмаркінгу – це безупинний систематичний пошук і впровадження кращого досвіду та методів роботи, що приведуть організацію до більш досконалої форми.

Сьогодні чимало українських підприємців все ще не оперують поняттям бенчмаркінгу. Їм також не відомі і повноцінні бенчмаркінгові проекти, які здійснюються українськими консультаційними фірмами. Хоча, звичайно, елементи бенчмаркінгу зустрічаються у багатьох проектах із вдосконалення методів роботи вітчизняних підприємств.

Найяскравіший приклад – сертифікація системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), що сприяє підвищенню конкурентоспроможності української продукції, яка виходить на міжнародний ринок. Процес сертифікації, по суті, є бенчмаркінговим процесом. Щоб бути сертифікованою за системою ISO, компанія повинна привести свої бізнес-процеси і внутрішні процедури у відповідність до вимог ISO. Найвідомішими успішними прикладами сертифікації українських компаній за системою ISO є АТ «Оболонь», компанії «АВК», «Сандора» тощо. На сьогоднішній день в Україні немає жодного прикладу сертифікації всієї організації бізнесу, тобто система ISO використовується для ідентифікації «критичних місць», в яких і впроваджуються часткові вдосконалення.

Єдиними компаніями на території України, що здійснюють повноцінний бенчмаркінг, є транснаціональні корпорації. Найяскравішим прикладом є компанія «Nestle», яка проводить бенчмаркінг на локальному, національному та міжнародному рівнях [1].

Існує декілька видів бенчмаркінгової діяльності. Вони відрізняються за складністю завдань, що ставляться (прості і складні), за спрямованістю (внутрішня і зовнішня), за рівнем, на якому передбачається проводити бенчмаркінг (стратегічний і операційний). Який із видів бенчмаркінгу доцільно застосовувати в кожному конкретному випадку і яким чином компанія використовує бенчмаркінг, залежить від поставлених перед нею цілей, стадії її розвитку і стану галузі, тобто її основних конкурентів. Розрізняють:

- внутрішній бенчмаркінг – порівняння методів роботи різних підрозділів у межах однієї організації з метою пошуку найбільш ефективного способу виконання подібних дій. Такий вид бенчмаркінгу використовує ТОВ «Астеліт» (мобільний оператор Life) [1];

- конкурентний бенчмаркінг – порівняння методів здійснення певних видів діяльності підприємства з подібними методами роботи конкурентів («Nestle», «Оболонь») [3, 2];

- спільний бенчмаркінг – декілька організацій, що є або не є конкурентами, укладають угоду про обмін інформацією в межах закритої групи (бенчмаркінговий альянс) (мобільні оператори «Київстар» та «Beeline»);

- процесний бенчмаркінг – вивчення практики побудови бізнес-процесів, як правило, в організаціях, що не є прямими конкурентами підприємства, але мають подібні основні бізнес-процеси;

- стратегічний бенчмаркінг – систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій і вдосконалення характеристик продуктивності на основі вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів.

Виділяють три фази бенчмаркінгу:

- підготовча. На цій стадії здійснюють вибір об'єкта бенчмаркінгу та порівняльних аналогів; визначають оцінні показники (наприклад, собівартість, затрати часу, частка браку); збирають необхідну для аналізу інформацію. Зауважимо, що порівняльних аналогів має бути якомога менше, адже зі зростанням їх кількості — витрати на бенчмаркінг підвищуються, а результати стають дедалі поверховими;

- аналітична. Під час аналізу на основі порівняння з підприємством-партнером виявляються недоліки (слабкі місця) в об'єктах бенчмаркінгу та ідентифікуються причини їх виникнення. Критерієм оцінки процесів, функцій, методів чи виробничих процесів є показники їх продуктивності;

- впровадження. На цій стадії проводиться робота з реалізації результатів аналізу в практичній діяльності підприємства. Основний акцент тут робиться на розробці стратегії і тактики нейтралізації виявлених у ході бенчмаркінгу слабких місць на підприємстві.

Практичний аспект бенчмаркінгу завжди супроводжується певними помилками та неузгодженостями, тому дуже важливо їх ідентифікувати та знайти шляхи вирішення. Найбільш поширеними помилками можна назвати:

1. Сприйняття бенчмаркінгу як «інспекційної перевірки» функціонування підприємства.
2. Припущення, що вже існуючі і схвалені «базові параметри» можуть бути використані без змін.
3. Зниження уваги до обслуговування і задоволення клієнта.
4. Процес занадто великий і комплексний, щоб бути керованим.
5. Неузгодженість дій між партнерами бенчмаркінгу щодо вибору об'єктів та параметрів дослідження, його часових обмежень тощо.
6. Ставити перед собою завдання, що мають занадто розмиті межі і формулювання.
7. Відсутність основи для проведення бенчмаркінгу.
8. Недостатньо повне дослідження партнера з бенчмаркінгу [4].

На даний час в Україні особливо гостро постає питання вирішення проблем відкриття власного успішного підприємства, вдосконалення методів його роботи, підвищення ефективності діяльності, покращення якості продукції, зміцнення позицій на ринку тощо. Саме бенчмаркінг є шляхом отримання цінного досвіду. Тому рано чи пізно більшість підприємств України почнуть впроваджувати повноцінні бенчмаркінгові проекти.

Примітки:

1. Показники якості послуг мобільного зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.life.com.ua/index.php?area=general&lng=uk&page=1-8>
2. Системи управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.obolon.ua/ukr/about/management-systems/>
3. Benchmark Table Nestle Global [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.com/Investors/SharesAdrsBonds/StockQuotes/Pages/StockQuotes.aspx>
4. Global survey on business improvement and benchmarking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalbenchmarking.org/>

Andriy Kovalchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE THEORETICAL BASIS AND PRACTICAL ASPECTS OF BENCHMARKING IN UKRAINE

This article considers theoretical basis of benchmarking and analyzing the effectiveness of implementation of benchmarking in Ukrainian enterprises for example multinational corporations operating in the territory of Ukraine and Ukrainian companies certified in the ISO.

Христина Ковтало

Львівський національний університет імені Івана Франка

THE EFFECT OF TECHNOLOGICAL INNOVATION ON INTERNATIONAL TRADE

The technological achievement index (TAI) and its four components, creation of technology, diffusion of old innovations, diffusion of recent innovations and human skills, are used as proxies for technological innovation. The two first components are considered proxies for knowledge acquisition and assimilation (potential absorptive capacity), whereas the last two are taken as proxies for knowledge transformation and exploitation (realised absorptive capacity). We hypothesise that the effect of technological innovation on trade could vary according to the technological achievement by generating a non-linear relationship between technological innovation and trade. Our findings indicate a positive and non-linear effect of technological innovation on export performance, which indicates that there are thresholds for positive signs to occur. To foster exports, countries have to consider not only acquisition and assimilation capabilities, but also transformation and exploitation capabilities once a minimum level of potential absorptive capacity has been achieved.

International trade theory highlights the importance of technological innovation in explaining a country's international competitiveness (Posner, Vernon, Fagerberg). Schumpeter viewed economic development as a dynamic process deriving from industry and exports, with innovation playing a key role in the development of both.

Empirical work linking trade to technological innovation based on a gravity framework show that the effect of technological innovation on exports varies with country characteristics.

Therefore, the development of relevant indicators to measure the level of technological innovation – seen as absorptive capacity – across countries is of great interest in a knowledge-based economy with high and increasing dependence on information technology and human capital.

As a nation's technological achievements are very complex, it is difficult to capture them in any single index that reflects the full range of technologies and quantifying aspects of technology creation, diffusion and human skills.

Classical thinking, which stressed international differences in technology in conjunction with international differences in real wage levels as a source of comparative advantage, dominated trade theory until the appearance of the Heckscher–Ohlin (H–O) theory which centred on resource endowments as the main factor explaining international trade patterns.

Nevertheless, technological innovation once again came to the forefront of research into trade with the development of the technology gap and the product cycle theories. On the one hand and according to Posner's assumptions, trade is generated by differences in the rate and nature of innovation. On the other hand, Vernon places less emphasis on the comparative cost doctrine³ and more on the timing of innovation. Along these lines, Jones and Bhagwati considered the way in which the H–O model could be applied to Vernon's products cycle theory. Vernon argued that developed countries tend to have a comparative advantage in producing those commodities, that are newly developed, and suggested a three-factor model: capital, "ordinary" labour, and human skills. Developed countries have a relative abundance of the third factor and, due to the role this factor is assumed to play in the production of new combinations or innovations in particular, developed countries will tend to have a comparative advantage in producing new commodities at early stages of production.

These early papers mainly focused on the timing of innovations and considered R&D investment and human skills as the main drivers of innovation, but do not view the technological innovation process as absorptive capacity.

Once countries move from the pre-catching-up and the catching-up stage to the pre-frontier-sharing and the technological frontier, the cumulative nature of the learning process and the increase complexity of external knowledge could result in a non-linear relationship between national absorptive capacity and exports.

Eaton and Kortum developed a Ricardian model to explore the role of trade in spreading the benefits of technological innovation. Their theory delivers an augmented gravity equation for bilateral trade that identifies the underlying parameters affecting the relationship between technological innovation and trade. In a linear specification, their results indicate that foreigners benefit on average by only a tenth as much as the innovating country, but the benefits depend on the distance to trading partners; the benefits of close neighbours are similar to those of the innovator welfare benefits (measured as real GDP).

The developing countries may need a minimum technological innovation level to obtain trade gains derived from higher technological innovation achievements, whereas the already achieved technological innovation level in developed countries is sufficient to obtain trade gains from technological innovation developments.

Potential absorptive capacity is a function of the acquisition and assimilation capacities, whereas realised absorptive capacity is a function of transformation and exploitation capabilities.

The effect of technological innovation on exports should be more robust and greater in magnitude for differentiated products than for homogeneous products.

Our results contribute to the understanding of the literature on technological innovation and trade with two aspects. Firstly, absorptive capacity needs to be built in developing countries before they are able to profit from technological innovation improvements. Secondly, improving absorptive capacity would especially contribute to not only increase exports in sophisticated products, but also eventually to the diversification of exports, which is a widely recognised strategy to foster economic development.

Примітки:

1. Eaton, J. and Kortum, S. (2002). Technology, geography and trade. *Econometrica* 70(5), 1741–1779.
2. Jones, R.W. and Bhagwati, J. N. (1970). The role of technology in the theory of international trade. In R. Vernon (ed.) *The technology factor in international trade*. New York, NY : Columbia Univ. Press.
3. Vernon, R (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80, 190–207.

Khrystyna Kovtalo

Ivan Franko National University of L'viv

THE EFFECT OF TECHNOLOGICAL INNOVATION ON INTERNATIONAL TRADE

In this paper, the effect of technological innovation on sectoral exports is analysed using a gravity model of trade.

Тетяна Козенко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах поглиблення фінансової кризи та дефіциту фінансових ресурсів, дослідження проблеми управління оборотним капіталом в підприємстві стає все більш актуальним. Підприємництво в Україні потребує сучасного теоретичного, методологічного та методичного забезпечення управління оборотним капіталом, наукових рекомендацій щодо процесів формування та використання оборотних активів підприємств.

У сучасних умовах для більшості підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотного капіталу, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим низька забезпеченість промислових підприємств оборотним капіталом супроводжується низьким рівнем їх використання. Тому сьогодні одним з найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств є суттєве вдосконалення управління їхнім оборотним капіталом.

Суттєвий внесок у вивчення проблем управління оборотним капіталом підприємств зробили В. Ковальов, А. Поддєрьогін, Є. Стоянова, О. Єфімова, І. Бланк, Джеймс Ван Хорн та інші науковці.

Незважаючи на це, існує низка теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними як на рівні промисловості в цілому, так і на рівні її окремих галузей. До них необхідно віднести проблеми пошуку нових шляхів

раціоналізації управління оборотними коштами, оцінки ефективності їх використання, вдосконалення контролю, системи обліку оборотних активів, нейтралізації впливу кризових явищ на їх формування.

Ефективна робота підприємства - це досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах. Мінімізація витрат досягається в першу чергу оптимізацією структури джерел формування оборотних активів підприємства, тобто розумним сполученням власних і залучених ресурсів.

Управління оборотним капіталом в першу чергу передбачає визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Іншими словами управління оборотним капіталом – це забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції з найменшим розміром оборотних коштів. Це означає, що оборотні кошти підприємства мають бути розподілені за всіма стадіями кругообігу у відповідній формі і величині, яка повинна бути мінімальною, але достатньою, тобто такою, що забезпечує безперерйне фінансування планових витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також здійснення розрахунків у встановлений термін. Оборотні кошти в кожен момент завжди одночасно перебувають на всіх трьох стадіях кругообігу і виступають у вигляді грошей, матеріалів, незавершеного виробництва, готових виробів.

Оборотні (поточні) активи це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживані протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу. Оборотні активи складаються з коштів і інших ліквідних активів, що можуть бути конвертовані в грошові кошти протягом року або операційного циклу. Склад оборотних активів відрізняється в залежності від області діяльності підприємства [1].

За джерелами утворення кошти поділяються на власні й позикові. Власні оборотні кошти - це кошти, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства й формуються за рахунок власних ресурсів (у першу чергу, за рахунок прибутку). У процесі руху власні оборотні кошти можуть замінюватися коштами, що є по суті частиною власних, тими, що авансуються на оплату праці, але тимчасово є вільними (у зв'язку з одноразовістю виплати по заробітній платі). Ці кошти називаються прирівняними до власних або стійкими пасивами. Позикові оборотні кошти можуть бути утворені за рахунок кредитів банку й інших джерел.

Оборотні кошти можуть бути охарактеризовані з різних позицій, однак основними характеристиками є їхня ліквідність, обсяг і структура.

Розмір оборотних коштів залежить від обсягу виробництва, умов постачання і збуту, асортименту виробленої продукції, сезонності роботи, тривалості виробничого циклу, порядку розрахунків та інших чинників.

Надлишок оборотних коштів веде до зайвого їх відволікання в запаси, до заморожування фінансових ресурсів. Нестача оборотних коштів може призвести до перебоїв у виробництві і реалізації продукції, до несвоєчасного виконання підприємством своїх зобов'язань.

При низькому рівні оборотних активів можлива втрата ліквідності і, як наслідок, можливі перебої в роботі та втрата доходів. При їх зростанні існує ризик втрати ліквідності знижується.

При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Подальше його зростання, призводитиме до того, що підприємство матиме в своєму розпорядженні вільні активи, утримання яких призводить до витрат і зниження прибутку. Таким чином, стратегія і тактика управління оборотним капіталом полягає в пошуку компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективності роботи підприємства [3].

Не менші резерви підвищення ефективності управління оборотним капіталом має і прискорення оборотності оборотних активів, яке позитивно впливає на фінансово-майновий стан підприємства. Прискорення оборотності оборотних коштів зменшує потребу в них, дозволяє підприємствам вивільняти частину оборотних коштів або для потреб виробництва (абсолютне вивільнення), або для додаткового випуску продукції (відносно вивільнення).

В результаті прискорення обороту вивільнюються матеріальні елементи оборотних коштів, менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, залишків незавершеного виробництва та ін., а отже, вивільнюються і грошові ресурси, раніше вкладені в ці запаси. Вивільнені грошові ресурси розміщуються на розрахунковому рахунку підприємства, в результаті чого поліпшується їх фінансовий стан, поліпшується його платоспроможність.

Таким чином, роль прискорення обороту активів у формуванні операційного прибутку є дуже високою і визначає необхідність постійного управління цим процесом з метою підвищення ефективності управління оборотним капіталом в цілому.

Воно можливе при виконанні наступних умов: поліпшенні організації матеріально-технічного забезпечення; впровадженні прогресивних форм і методів продажу; удосконаленні системи розрахунків; обґрунтуванні політики фінансування оборотних активів: забезпечення оборотним капіталом товарообороту та формування його складу; оптимізації джерел формування оборотного капіталу та його плануванні, що ґрунтується на визначенні потреби в окремих елементах оборотних активів; визначенні оптимального складу оборотних активів з врахуванням логістичних витрат і рентабельності; забезпеченні необхідної ліквідності активів; прискоренні реалізації товарної продукції, що ґрунтується на покращенні організації торговельно-комерційної роботи; ретельній і своєчасній добірці товарів, що відвантажуються, по партіях, асортиментові, транзитній нормі; визначенні оптимального рівня дебіторської заборгованості; пошуку резервів прискорення швидкості грошового обороту та здійсненні поточного контролю за дотриманням нормативу грошових коштів [1].

За найбільш ефективного використання оборотних коштів, при ресурсах, що вивільнюються, необхідно зміцнити фінансовий стан підприємств і обе'днать, підвищити матеріальну зацікавленість робітників та службовців у підвищенні ефективності виробництва.

Отже, ефективність управління оборотним капіталом підприємства залежить від рівня організаційності та узгодженості процесів аналізу оборотних активів підприємства в попередньому періоді, планування оборотного капіталу, контролю за виконанням планів та прийняттям управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання оборотного капіталу [2].

Дотримання всіх вище вказаних умов для підвищення ефективності управління оборотним капіталом допоможе підприємствам покращити свою господарсько-фінансову діяльність, забезпечити його ефективне функціонування та стати більш прибутковим, щоб зміцнити свій імідж в країні та повністю задовольняти всі потреби споживачів.

Примітки:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2003. – 470 с.
2. Рапіта Л. В. Поліпшення управління оборотними активами підприємства // Актуальні проблеми економічної системи України – 2008. – ТОМ I – С. 218-219.

Tetyana Kozenko

Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT A FLOATING CAPITAL ON AN ENTERPRISE IS VERY IMPORTANT. BASIC DESCRIPTIONS OF FLOATING CAPITAL IS THEIR LIQUIDITY, VOLUME AND STRUCTURE. A MANAGEMENT OF FLOATING CAPITAL FORESEES DETERMINATION OF OPTIMUM SIZE, DEVELOPMENT OF VARIANTS OF FINANCING AND PROVIDING OF EFFICIENCY OF THEIR USE.

An effective management a floating capital on an enterprise is very important. Basic descriptions of floating capital is their liquidity, volume and structure. A management of floating capital foresees determination of optimum size, development of variants of financing and providing of efficiency of their use.

Адріан Козловський

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕДХОКРАТИЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

На сучасному етапі розвитку економіки все більшої актуальності набувають питання необхідності підвищення ефективності побудови таких організаційних структур, які давали б можливість досягати максимальної продуктивності праці виконавців, більш повно розкрити потенціал працівників підприємств. І хоча перші спроби побудови та розкриття особливостей функціонування таких новітніх організаційних структур, як, зокрема, едхократична, були здійснені ще всередині ХХ ст., проте ці питання й сьогодні залишаються актуальними й вимагають подальших досліджень, особливо в контексті ринкових трансформацій в Україні. Серед зарубіжних науковців, які досліджували проблему едхократичних організацій варто виділити Е. Тоффлера, Р. Уотермана, Г. Мінцберга, Е. Сикамніаса. У Росії проблемами едхократії займаються Е.А. Скриптунова, Е.Ф. Мухаметшина, Н.А. Жернова, Е.Е. Жернов, А.С. Большаков. Щодо вітчизняних вчених, то слід окремо виділити вклад таких науковців, як Б.М. Андрушківа, І.В. Поповиченка, Н.М. Шапи, С.Ф. По кропивного.

Щодо визначення власне поняття “едхократії”, то Роберт Х. Уотерман, експерт та практик менеджменту, вважає, що це "будь-яка форма організації, яка виходить за рамки бюрократичної лінії, щоб скористатися можливостями, вирішувати проблеми, і отримати результати, яких за умов бюрократії досягти неможливо" [2]. Крім того, відомий академік та теоретик бізнесу і менеджменту Генрі Мінцберг наголошував, що едхократія є складною та динамічною організаційною формою. [3]

Загалом едхократичні організації отримали свою назву за їх застосовність до нестандартних і складних робіт, до мінливих зовнішніх умов, що відрізняє нову економіку - економіку, засновану на знаннях, від індустріальної.

Така організаційна структура управління має органічну основу, хоча і чітко не визначена. В ній переважають неформальні зв'язки, а переважна більшість менеджерів не має жорсткої прив'язки до якогось одного виду робіт.

У едхократичних організаціях вся управлінська діяльність будується навколо таких категорій, як система стимулювання, висока ступінь свободи в діях працівників, перевага горизонтальних зв'язків, неформальний характер взаємодії персоналу (навіть по вертикалі) і т.д. Це відноситься не тільки до ієрархії, а й до робочих умов, приміщень, пілг, одягу і т.п. Для едхократичної організації взагалі нетипові формальності, зазвичай складно відрізнити рядового співробітника від керівника, всі працівники спілкуються як колеги, на рівних обговорюючи й вирішуючи завдання. Головна цінність такої організації - якість роботи й уміння вирішувати проблеми.

З порівняльного аналізу, здійсненого вище, можна зробити висновок, що основними характеристиками едхократичних організацій є:

- працівники є висококваліфікованими експертами у своїй предметній діяльності, виконують складні виробничі завдання і спілкуються між собою найбільш ефективним чином;
- відносини по вертикалі і горизонталі переважно мають неформальний характер, тому нерідко відсутня фіксована схема структури такої організації;
- структура має органічну основу, хоча чітко не визначена: ієрархічна побудова постійно змінюється;
- право прийняття рішень і влада засновані на експертних знаннях;
- контроль за безпосередньою роботою фахівця відсутній, зверху здійснюється тільки фінансовий контроль;
- система винагороди будується на експертних знаннях, внеску працівника, його компетенції і ступеня участі в спільній роботі, винагорода має груповий характер, як і ризик та ділиться між учасниками трудового процесу.

У зв'язку з цим найбільшого поширення такі компанії отримали в областях з високою або складною технологією, що вимагають креативності, інноваційності та ефективної сумісної роботи. Безумовно, що такий тип організації не універсальний. Найбільш ефективний він для організацій, де переважає стохастичний характер діяльності: науково-дослідні та дослідно-конструкторські, консультативні, комп'ютерно-електронні організації. Поява організацій едхократичного типу стала відповіддю менеджменту на зміни, які відбуваються у навколишньому середовищі. Найбільш підходить такий тип організації для невеликих науково-дослідних центрів, інноваційних та консалтингових фірм. Саме організації цих областей змушені дуже часто змінюватися, постійно адаптуючись до змін середовища. Відповідно одним з пріоритетних напрямків реформування вітчизняних науково-дослідних установ задля підвищення рівня продуктивності праці їх працівників є саме зміна організаційної структури в сторону розширення повноважень виконавців, і в цьому аспекті едхократичні організації можуть зіграти вирішальну роль.

Едхократичні структури можна з успіхом можна впровадити в дослідницьких підрозділах великих фірм. При цьому керівник такого підрозділу буде пов'язаний відносинами підпорядкованості в традиційному сенсі з вищим керівником, тоді як організація роботи відділу або служби буде побудована за едхократичним принципом. Таке часто спостерігається в багатовимірних організаціях закордоном, коли її різні підрозділи побудовані за різними принципами. Наприклад, до складу великого холдингу входять: виробництво, яке організоване за лінійно-функціональним принципом; підрозділ стратегічного розвитку та інвестицій, дизайн-студія, організовані за проектним принципом; відділ НДДКР (науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт) - за едхократичним.

Проте, як і в будь-якій формі організаційної структури, у едхократії є свої недоліки, що спричиняють появу нових форм організації на підприємствах. Основні мінуси едхократії полягають у тому, що працівники можуть не повністю використовувати свій потенціал, часто можуть виникати кадрові проблеми, особливо якщо організації займаються тимчасовими проектами, інколи можуть виникати погрози екстремізму або навіть їх вчинення; на загальнодержавному рівні це може загрожувати демократії та виникненню питання щодо легальності даних організацій загалом. Відповідно для подолання даних суперечностей дослідники едхократії пропонують модель, яка поєднує бюрократію та едхократію – бюроекратію, проте даний тип організаційної структури ще не є достатньо дослідженим

Підсумовуючи вищесказане можна зробити наступні висновки. На сучасному етапі розвитку суспільства едхократичні організації відіграватимуть все більшу роль у питаннях вибору організаційної структури підприємств, оскільки відсутність їх чіткої ієрархічної структури дозволить більш ефективно виконувати нестандартні та складні роботи, провідна роль в яких буде надаватися професіоналізму та компетенції.

Основними відмінностями едхократичної організації від традиційної є, по-перше, орієнтація на вирішення творчих завдань, по-друге, висока кваліфікація задіяних фахівців, по-третє, переважання горизонтальних та неформальних зв'язків між працівниками та гнучкість режиму праці виконавців.

Проте слід пам'ятати, що застосування едхократичних структур буде ефективним лише у визначених ситуаціях. Спроба застосувати такий принцип роботи у традиційних організаціях, зі стійким виробничим процесом, на ринках з постійними споживчими перевагами, може призвести до дезорганізації та втрати керованості, адже чим нижчий культурний, освітній та професійний рівень персоналу, тим більш жорсткі форми та структури управління є ефективнішими. Відповідно у найближчому майбутньому можна буде спостерігати перехід не тільки до едхократичних структур, але й до більш жорстких її форм: бюрократії, ледократії та ін.

Примітки:

1. Тоффлер Э. Футурошок: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. — 557 с.
2. Waterman, R.H., *Adhocracy: the power to change. The Larger agenda series.*, 1990, Knoxville, Tenn.: Whittle Direct Books., 1990. — 86 p.
3. Mintzberg, H. *Structure in Fives: Designing Effective Organizations*, Englewood Cliffs New jersey: Prentice Hall, Inc., 1983. — 124 p.
4. Поповиченко І.В., Шапа Н.М. Організаційні аспекти управління підприємством в період проведення стратегічних змін // www.rusnauka.com/SND/Economics/6_popovichenko%20i.v.%20tezisi.doc.htm
5. Жернова Н.А., Е.Е. Жернов – Эдхократически-организационное обеспечение инновационной деятельности // http://conference.kemsu.ru/GetDocsFile?id=9118&table=papers_file&type=0&conn=confDB

Kozlovskyy Adrian

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ADHOCRATIC ORGANIZATIONS IN POSTINDUSTRIAL SOCIETY

The main aspects of functioning of adhocratic organizations were analysed on the current stage of evolution of economic and society. Views of leading scientists on the essence of adhocratic organization were analyzed. Also there were mentioned the main features and differences between such organization type in comparison with traditional organizations.

Іванна Козярик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Необхідність охорони навколишнього природного середовища визнається всім цивілізованим світом і пояснюється масштабами екологічних збитків. Так, високий рівень техногенного навантаження на природне середовище, що з року в рік лише зростає, спричиняє виникнення кризової екологічної ситуації, для врегулювання якої потрібні значні обсяги фінансових ресурсів.

Особливого значення така проблема набуває в Україні при зростанні обсягів забруднення довкілля та значній дефіцитності фінансових ресурсів, необхідних для фінансового забезпечення екологічної безпеки. Актуальність таких питань для сьогодення зазначено в Стратегії економічного і соціального розвитку (2004-2015рр.), Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року.

Як свідчить зарубіжний досвід, одним із ефективних інструментів регулювання навколишнього природного середовища, а також його фінансового забезпечення, виступає екологічне оподаткування. Серед українських вчених-економістів, що займаються дослідженням питань економіки та фінансів природокористування, і значну увагу приділяють екологічному оподаткуванню, варто виділити таких як: Веклич О., Галушкіна Т., Герасимчук З., Голян В., Данилишин Б., Кашенко О., Маслюківська О., Олексюк А., Погріщук Г. та ін.. Більшість науковців пов'язують запровадження екологічного податку в Україні із вдосконаленням системи екологічного регулювання, що сприятиме реалізації потенціалу енергозбереження та структурній перебудові економіки в напрямі ефективного використання ресурсів та зменшення навантаження на довкілля.

Мета та актуальність дослідження. Метою даної роботи є визначення сутності екологічних податків та обґрунтування їх впливу на поліпшення екологічного стану економіки загалом. При цьому необхідним є дослідження загального стану екологічного оподаткування в Україні, визначення основних проблеми та перспектив розвитку за умов реформування податкової системи з врахування обраного євроінтеграційного напрямку розвитку економіки.

Результати дослідження. Екологічні податки в тій чи іншій формі існують в усіх економічно розвинених країнах. Вперше необхідність їх застосування на офіційному рівні була підтверджена в 1-ій програмі дій Європейського союзу з охорони довкілля (1973р.), яка стосується реалізації принципу «забруднювач платить». Такий принцип дозволяє забезпечити надходження фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для ліквідації наслідків забруднення навколишнього природного середовища [1,2].

Загалом екологічне оподаткування є ефективним засобом успішного досягнення одночасно двох національно значущих цілей – наповнення державного бюджету і розв'язання проблеми якості довкілля. При цьому, ефективність екологічних податків буде визначатись первинною метою їх запровадження. Якщо мета полягає у покращенні умов навколишнього середовища, то значного фіскального ефекту не буде. Якщо ж екологічні податки введено з фіскальною метою, то їх екологічний ефект буде незначним. Останнім нівелюється основний сенс екологічних податків, наповнення доходів бюджету для яких не є їх основною функцією [1, 3, 4].

Щодо доцільності застосування екологічних податків, то це стосується перш за все змін у поведінці суб'єктів господарювання, а саме відмови від екологічно шкідливих товарів і видів діяльності, внаслідок чого утворюється потенціал одночасного зменшення податкових надходжень (завдяки зменшенню відрахувань за забруднення) та підвищення природоохоронного ефекту [4].

Як переконує досвід країн із розвинутою ринковою економікою, активне застосування екологічних податків не лише сприяє зниженню загального рівня забруднення природного середовища. Спочатку виступаючи додатковим фінансовим тягарем для господарюючих суб'єктів, у перспективі екологічні податки сприяють зниженню витрат на контроль за

забрудненням і зростанням обсягів виробництва нової, екологічно чистої продукції, зміцнюючи у такий спосіб конкурентоспроможність та економічні позиції виробника [1].

Нині економічний механізм екологічного регулювання в Україні ґрунтується на концепції платності природокористування. При цьому принцип «забруднювач платить», у вітчизняній практиці трансформувався в принцип «забруднювач платить за право забруднювати», оскільки переважній більшості господарюючих суб'єктів-природокористувачів сьогодні вигідніше заплатити необхідні платежі за забруднення, ніж впроваджувати ресурсоощадливе обладнання й природозберігаючі технології виробництва. Так, спостерігається чітка тенденція зростання обсягів надходжень коштів від зборів за забруднення навколишнього природного середовища до фондів охорони навколишнього середовища. Починаючи з 2002 по 2010 роки надходження зросли більш ніж у 7 разів [4, 5].

Таким чином, Україна стабільно посідає останню позицію в міжнародних екологічних рейтингах. При цьому в рамках європейського співробітництва Україні необхідно впроваджувати високі екологічні стандарти, а реформа природоохоронної політики є однією з вимог Європейського союзу (ЄС) [5]. Щодо екологічної політики ЄС, то вона характеризується підвищеною увагою до екологічного оподаткування. З початку 90-х років у країнах Європи спостерігалось зростання ролі та питомої ваги екологічних податків – так зване «позеленіння» податкових систем. І хоча фіскальне значення екологічних податків з 1999 р. має тенденцію до зниження, проте не їх регуляторна роль [3].

Європейська інтеграція країни в екологічній сфері – дуже капіталомісткий процес. Вартість дотримання екологічних директив ЄС країнами-кандидатами в 2000-х роках становила близько 2-3% ВВП щорічно. Щодо України, то кошти на природоохоронні заходи в Україні є. Ключова проблема полягає в грамотному адмініструванні цих фінансових ресурсів. За статтею «забруднення навколишнього середовища» до бюджету щорічно надходять значні кошти у вигляді штрафів та зборів. У 2010-му було зібрано понад 1,4 млрд. гривень, роком раніше – близько 1,2 млрд. гривень. І це з урахуванням того, що розмір діючих екоплатежів відносно низький [5].

У Податковому кодексі України (ПКУ) збір за забруднення навколишнього природного середовища трансформовано у екологічний податок, що відповідає вимогам міжнародного законодавства, а саме – ЄС. Відповідно до п.п. 14.1.57 ПКУ екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року.

Серед головних нововведень ПКУ – зростання ставок екологічного податку (за викиди забруднюючих речовин стаціонарними джерелами вони зросли в 3,6 рази, за використання палива – в середньому в 3,9 рази, за скидання забруднюючих речовин – в 4,8 рази, за розміщення відходів – у 8,1 рази) порівняно зі ставками попереднього збору. Водночас екологічний податок ще не перетворився на дієвий стимул для інвестування в природоохоронні заходи. Проте починаючи з 2013 року частина коштів екологічного податку буде спрямовуватися на фінансове забезпечення виключно цільових проектів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екологічного податку, тобто повертатися підприємству на здійснення природоохоронних заходів. Запровадження такого механізму екологічного оподаткування в Україні подібного тому, що діє в інших країнах, стимулюватиме екологоконструктивні дії господарюючих суб'єктів. У перспективі така політика матиме позитивний вплив на довкілля, оскільки заохочуватиме платників податку застосовувати екологічні технології для провадження виробничо-господарської діяльності, а не просто сплачувати податки за забруднення, компенсуючи завдану шкоду [4, 5].

При цьому *ефективність екологічного оподаткування* залежить також від суспільної екологічної культури, розуміння бізнесом і політикою глобальних екологічних проблем. Важливе значення має посилення ролі екологічної політики у системі національних пріоритетів. *Позитивним* було б введення понижуючих коефіцієнтів на платежі за забруднення для підприємств, які проводять ресурсозберігаючі заходи та впроваджують найкращі існуючі технології. До макроекономічних чинників, що мають сьогодні *негативний* вплив на ефективність запровадження екологічного податку в Україні можна віднести: слабку підтримку громадськістю еколого-орієнтованого розвитку держави, відсутність системної реалізації екологічної політики, соціально-економічна та політична нестабільність у державі, зміна орієнтирів розвитку країни в сторону від європейських тощо [3, 4].

Загалом реформування податкової системи в частині запровадження екологічного податку позитивно вплине на підприємницьку та природоохоронну діяльність, забезпечить раціональне використання природних ресурсів, знизить енерго- та ресурсомісткість виробництва, закладе основи інноваційно-інвестиційної моделі розвитку тощо [4].

Висновки та пропозиції. Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід'ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України. Основним пріоритетом в цьому напрямі є опрацювання такої системи екологічного оподаткування в Україні, яка б дозволила інтегрувати еколого-податкові інтереси держави, суб'єктів господарювання, фізичних осіб, і характеризувалась збалансованим поєднанням екологічної, економічної та соціальної ефективності з її фіскальною результативністю, забезпечуючи досягнення «подвійного ефекту», тобто одночасного позитивного впливу на стан навколишнього природного середовища та процеси суспільного відтворення. Реалізація такої стратегії розвитку може стати вагомим внеском у розвиток податкової системи України та сприятиме стійкому зростанню екологічно безпечної національної економіки

Примітки:

1. Бурлуцька Г.М., Лисікова Т.В. Екологічні податки як економічний інструмент охорони навколишнього природного середовища // www.confcontact.com/2009_reform/5_burlucka.htm.
2. Ритікова К.А. Теретичні та практичні аспекти сучасного світового досвіду фінансування екологічної діяльності. // www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2010_2/50.pdf.
3. Перспективи впровадження екологічного оподаткування в Україні // www.asta.edu.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=544.
4. Веклич О.О. Шляхи і засоби запровадження екологічно, економічно та фіскально ефективної системи екологічного оподаткування в Україні // Перспективи впровадження екологічного оподаткування в Україні: зб. матер. наук. практ. круглого столу, 4 червня 2010 р. - Ірпінь: Нац. унів. ДПС України, 2010. С. 35- 42.
5. Богатирьов І. Вдихнути чисте повітря // news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/03/26/232247.
6. Малиш Н. Особливості механізмів державного управління у сфері екології в Україні // www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dums/2010_4/10mnaseu.pdf

Ivanna Kozyaryk

Ivan Franko National University of L'viv

ECOLOGICAL TAXATION AS A TOOL OF ENVIRONMENTAL PROTECTION IN THE CONTEXT OF TAX REFORM IN UKRAINE

Considered importance of ecological taxation and its impact on the improvement of the environment in Ukraine. Estimated state and perspectives of ecological regulation by implementing ecological tax in the context of tax reform and European integration of Ukraine.

Ярина Койда

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти справляння місцевих податків і зборів у зарубіжних країнах та обгрунтовано доцільність використання такого досвіду в Україні з метою вирішення низки проблем місцевого оподаткування.

Актуальність теми. Податкові системи місцевих органів влади в країнах з розвинутою ринковою економікою відзначаються великим різноманіттям. Це пояснюється як історичними причинами, так і прагненням місцевих органів влади підвищити ступінь фінансової автономії за рахунок пошуку нових джерел доходів.

В розвинутих країнах місцеві податки та збори займають досить високу питому вагу в загальній сумі грошових надходжень органів регіонального і місцевого самоврядування. Наприклад, у середині 90-х років за рахунок місцевих податків формувався 61% комунальних доходів у Швеції, 51% – у Данії, 46% – у Швейцарії, 43% – у Норвегії [1, с.104].

Разом з тим, слід зазначити, що ступінь податкової автономії по країнам суттєво різняться. Місцеві податки і збори в розвинених країнах, як правило, мають досить високу питому вагу в загальній сумі грошових надходжень органів місцевого самоврядування на відміну від колишніх соціалістичних країнах, де власні кошти у формі місцевих податків і зборів становлять, як правило, відносно малу питому вагу в доходах місцевих бюджетів.

У міжнародній практиці місцеві податки і збори є основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості західних держав. Місцеві податки становлять у загальній сумі доходів місцевих бюджетів Австрії – 72%, Японії – 55%, Франції – 48%. Для більшості розвинутих країн характерна множинність місцевих податків та зборів. Наприклад, у Бельгії, Італії, Франції їх близько 100 [2].

Всі місцеві податки в економічно розвинених країнах поділяють на чотири групи:

власні місцеві податки, які встановлюються органами місцевого самоврядування і справляються лише на території місцевого товариства. До таких податків відносять як прямі, так і непрямі: податки на прибуток корпорацій, особисті прибуткові, майнові, земельні, промислові, на автомобілі, на професії, місцеві акцизи, тощо;

надбавки до державних податків, які використовують для формування доходів місцевих бюджетів та відрахування від загальнодержавних податків, які залишаються в місцевих бюджетах;

що стягуються у вигляді плати за послуги, які надаються органами місцевої влади (за користування електроенергією, газом, водопроводом, каналізацією, послугами зв'язку, за видачу різного роду документів місцевою владою);

4) які відображують політику органів місцевого самоврядування – екологічні податки.

Більшу самостійність у введенні місцевих податків мають місцеві органи влади в країнах із федеральним устроєм. Так, у США кожен штат має свою відокремлену від федеральної податкову систему. В бюджетах штатів найбільшу питому вагу мають прибуткові податки з корпорацій та громадян, а також податок із продажів.

Місцеві органи влади в США одержують майже половину доходів використовуючи свої повноваження вводити податки та стягувати плату за свої послуги. Крім цього, одна третина доходів місцевих бюджетів дотується з вищих органів влади у вигляді так званих грантів або субвенцій. Місцеві органи влади мають право формувати свій власний бюджет. Урядом штатів у законодавчому порядку визначаються податки, які можуть встановлювати місцеві органи влади після затвердження переліку податків органи місцевої влади вирішують, які з них вводити[4].

Країни з унітарним устроєм місцевим органам влади, як правило, надають менше самостійності у запровадженні місцевих податків. Розглянемо досвід країн Європейського союзу щодо системи місцевих податків та зборів, який буде цікавим для України. У доходах місцевих бюджетів країн ЄС основними місцевими податками та зборами є[5]:

1) збори за надання послуг місцевими органами влади. Цей збір сплачується громадянами в основному за надання комунальних послуг, зокрема за водопостачання та водовідведення, вивіз сміття; за користування басейнами, що знаходяться у комунальній власності, користування громадським транспортом тощо. У більшості країн ЄС граничні розміри цього збору регулюються на центральному рівні, проте є деяких країнах органи місцевого самоврядування мають право самостійно впроваджувати ставки цього збору,

2) доходи від місцевої комунальної власності – досить суттєве джерело наповнення місцевих бюджетів у деяких, країнах ЄС. Доходи від місцевої комунальної власності формуються за рахунок надходжень від оренди комунального майна або за рахунок його продажу;

3) податки та внески до соціальних фондів – податкові внески сплачуються як юридичними, так і фізичними особами. Ці податки та внески є джерелом фінансування усіх державних та місцевих видатків, частина їх, що передається до місцевих бюджетів, залежить від обсягу повноважень, які делеговано на місця.

Органи місцевого самоврядування всіх країн-членів ЄС, окрім Мальти, мають власні місцеві податки та збори. Існує дуже багато різних місцевих податків та зборів, що збираються органами місцевого самоврядування країн - членів ЄС, проте виділяються три основні податки податок на нерухомість, місцевий корпоративний податок (податок на підприємницьку діяльність) та місцевий податок із доходів. Місцеві органи влади мають певну самостійність в питанні застосування тих чи інших ставок цього податку, оскільки в країнах ЄС (за виключенням Австрії, де ставки цього податку чітко врегульовано на державному рівні) на державному рівні встановлено лише граничні обсяги ставок цього податку[6].

Право самостійного встановлення місцевих податків та зборів мають місцеві органи влади у багатьох країнах, наприклад у США, Франції, Італії.

Отже, враховуючи світовий досвід та велику кількість місцевих податків, можна розділити їх на декілька груп.

До першої групи можна віднести податки, пов'язані з майном. Саме ця група забезпечує бюджети найбільшою кількістю доходів. В Україні майнові податки повною мірою не використовуються. Тому основою реформування

системи місцевого оподаткування могло б стати введення, майнових податків, які могли б стати значним джерелом наповнення місцевих бюджетів.

Друга група – це податки на доходи, податки на прибуток. Такі податки в Україні належать до загальнодержавних. При цьому прибутковий податок із громадян зараховується до місцевих бюджетів, а податок на доходи довгий час був регулюючим і частково спрямовувався також до місцевих бюджетів.

До третьої групи відносять непрямі податки, які включаються в ціну товару. В нашій країні це загальнодержавні податки.

Четверту групу складають екологічні податки, які не несуть великого фіскального навантаження але визначають політику місцевих органів влади. В Україні дія саме таких податків дуже незначна.

За критерієм розподілу податкових доходів до місцевих бюджетів, розвинені країни можна поділити на три групи [3, с.38 - 40]:

1. країни з високим рівнем надходжень від податку на майно (Великобританія, США, Канада, Португалія, Нідерланди);
2. країни з високою питомою вагою прибуткового податку (країни Північної Європи, Японія);
3. країни зі змішаними доходами, що є комбінацією податків на майно, прибуткових податків, податків із продажу (Кіпр, Іспанія, Італія, Бельгія).

Однак, є і винятки. Наприклад, у Великобританії – лише один податок з нерухомого майна, який було замінено на подушний податок. Він також вважається майновим. Особливістю місцевих податків і зборів більшості розвинених країн є їхня регресивність, але частина країн (Фінляндія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Швейцарія) застосовує прогресивні ставки оподаткування. Практично в усіх розвинених країнах створено надійну правову основу застосування місцевих податків і зборів, яка гарантується Конституціями цих країн [7].

Цікавим є досвід місцевого оподаткування у Франції. Це пов'язано з історичним розвитком політичної системи та економіки країни. У Франції існує суровий поділ податків, що надходять до центрального бюджету і до місцевих бюджетів. Основним принципом формування місцевих бюджетів виступає принцип самофінансування і бездефіцитності. Починаючи з 1982 року, Франція активно проводить політику децентралізації фінансової системи. Остання складається з бюджетів трьох рівнів: урядового, місцевого та бюджету соціального захисту.

У новому ПКУ, запроваджені як позитивні так і негативні зміни. Саме до позитивних: скасування податку на рекламу та ринкового (базарного) заряду, комунальний (соціальний) податок, місцевий збір використання товарного знака. Негативні: введені нові податки- це податок на нерухомість, екологічний податок, туристичного заряду, бізнес стягується звинувачення [8].

Проблема місцевого оподаткування в Україні є значною та актуальною. На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування визначений одним із найважливіших напрямків державної політики, однак основне потенційне джерело формування доходів місцевих бюджетів – місцеві податки і збори, – перебувають осторонь. Необхідність докорінних перетворень всієї системи місцевого оподаткування вимагає належного законодавчого закріплення, оскільки серед місцевих податків і зборів є малоефективні, що не відіграють істотної ролі у наповненні місцевих бюджетів, проте вимагають не виправданих витрат держави на їх адміністрування.

Основна метою удосконалення системи місцевих податків і зборів є зміцнення та стабілізація фінансів місцевих органів влади України в умовах різкого скорочення обсягів централізованого фінансування. Аналіз ситуації справляння місцевих податків і зборів у підтверджує існуючу проблему.

Висновки. Теорія і досвід зарубіжних країн свідчать, що система місцевих податків і зборів повинна відзначитися гнучкістю використовуваних фіскальних інструментів. Це дасть змогу адаптувати місцеві способи мобілізації фінансових ресурсів до існуючих потреб територіальних громад з урахуванням особливостей державного адміністративно-територіального устрою при дотриманні загальних принципів національної бюджетно-податкової політики. Потребує нагальної зміни ставлення до місцевих податків і зборів, як до другорядних фіскальних інструментів в складі вітчизняної системи оподаткування, варто акцент у місцевому оподаткуванні на податки, які згідно із світовим досвідом, найбільш придатні для місцевого оподаткування. Обов'язковою умовою реформування має стати вирішення на законодавчому рівні особливостей розмежування сфер діяльності та взаємодії державних органів влади й органів місцевого самоврядування, зокрема у забезпеченні справляння місцевих податків і зборів, що можливо зробити шляхом внесення відповідних змін і доповнень у діючу законодавчу базу – Розділ XII Податкового кодексу України [8].

На мою думку, система місцевих податків і зборів повинна бути вмонтованим механізмом адаптації, що забезпечує можливості перманентного пошуку кращих рішень шляхом ініціативних дій органів регіонального й місцевого самоврядування в межах встановленого правового поля.

Примітки:

1. Кульчицький М.І. Місцеві бюджети і механізм їх формування // Фінанси України. – 2001. - № 9. – С. 102-105.
2. Романенко О.Р., Огородник С.Я. Місцеві фінанси // Фінанси.
3. Старостенко Н.В. Розподіл бюджетних ресурсів між рівнями влади // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С.38-40.
4. Ткачук А. Місцеве самоврядування. Світовий та український досвід. -1997.
5. <http://old.niss.gov.ua/Monitor/juli/6.htm>- До Секретаріату Президента України
6. http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45526.doc.htm
7. Злотарьов В.Ф. ХарPI НАДУ. -2003. http://www.center.uct.ua/distants/courses/pu01/htm/p12_k10.htm
8. Податковий кодекс України.

Yaryna Koyda

Ivan Franko National University of L'viv

JUSTIFICATION OF EXPEDIENCY OF FOREIGN EXPERIENCE OF LOCAL TAXATION

The article reviews the theoretical aspects of collecting local taxes in foreign countries and problems of taxation in Ukraine, their solutions

Мар'яна Колобова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНТИДЕМПІНГОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Економічні зв'язки між державами мають багатомісячну історію. У ході еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли зовнішню торгівлю і перетворилися в складну сукупність міжнародних економічних відносин, - світове господарство.

Сьогодні на світовому товарному ринку точиться жорстка конкурентна боротьба між продавцями за «свого» споживача. Однією з форм такої конкурентної боротьби є демпінг, який є способом міжнародної цінової дискримінації. Впродовж останніх 10-15 років експорт за демпінговими цінами став часто використовуватися як засіб опанування ринків, витіснення конкурентів, а також спосіб підтримання розширеного відтворення в умовах економічних криз [1]. Ця тема є дуже актуальна як в Україні та за кордоном, тому що антидемпінгове регулювання стали важливим питанням у торговельних та політичних відносинах між країнами.

Антидемпінгові процедури були і залишаються важливим питанням у торговельних та політичних відносинах України з її основними партнерами як до, так і після вступу до СОТ. З одного боку, політика обґрунтованого економічного протекціонізму є нині одним із зовнішньоекономічних пріоритетів нашої держави. Адже імпорتنі товари, використовуючи конкурентні переваги щодо ціни та якості, без захисту національного товаровиробника в Україні, зможуть суттєво потіснити його позиції на внутрішньому ринку. З іншого боку, наша держава не може повністю закрити внутрішній ринок для його основних конкурентів, тому що залежить від критичного імпорту, а це вимагає підтримання показника експорту з України на високому рівні з метою компенсування негативного впливу від'ємного сальдо торговельного балансу. При цьому є досить важливим з застосування власних антидемпінгових санкцій проти імпорту іноземних товарів, при цьому не зумовлюючи суттєвої протекціоністської протидії з боку іноземних держав щодо українських товарів. Саме тому важливо віднайти міру й ступінь взаємності зовнішньоекономічної політики країн при здійсненні антидемпінгових розслідувань.

Починаючи з 1992 і до 2009 року, проти української продукції було порушено та проведено більше 70 антидемпінгових, спеціальних та антисубсидійних розслідувань (див.рис.1). Основними товарами, проти яких були вжиті антидемпінгові заходи були: карбамід сухий, феросилікомарганець, нітрат амонію та складні азотні добрива з вмістом калію та фосфору, джгути, канати, троси з чорних металів, труби безшовні, машинобудівне кріплення та інше. Значна частка торговельних обмежень проти українського експорту ініціювалася виробниками зі США, ЄС, Росії [3].

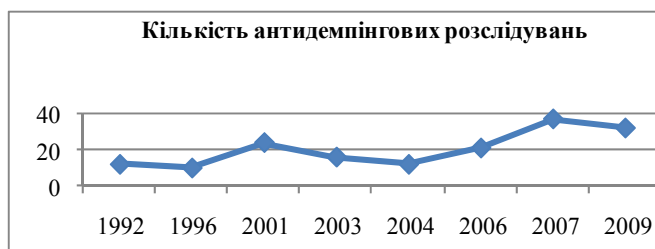


Рис. 1. Кількість антидемпінгових розслідувань проти України у 1992-2009 рр.

Джерело: складено за даними :Міністерства економіки України. – Режим доступу:

<<http://www.me.gov.ua>>.

Зі свого боку, Україною проти іноземної продукції проведено більше 20 антидемпінгових розслідувань. Основними країнами проти яких застосовувались обмеження –КНР, РФ, Корея, Білорусь, Туреччина. Ми дійшли до висновку, що Україна робить перші кроки у сфері торгового захисту своїх інтересів. Через різні рівні розвитку та територіальні масштаби країн недоцільно порівнювати Україну та країни-лідери. Доцільно лише переймати досвід ініціатив даних країн і прагнень у сфері торгового захисту[2].

Для того щоб уникати в майбутньому антидемпінгового переслідування українських товарів за кордоном, на наш погляд, необхідно враховувати такі фактори:

- приватні українські фірми-експортери на зарубіжних ринках, як правило, не координують свої дії одна з одною та з державними органами України, що є компетентними в антидемпінгових розслідуваннях. Як результат, нерідко виникають цінові війни між українськими експортерами того самого товару, які призводять до значного заниження експортної ціни та до звинувачення їх у демпінгу й у масованому загальному імпорті певного товару з України. Посилення співпраці українських приватних експортерів між собою та з державними органами дозволило б не допускати або швидше долати негативні наслідки антидемпінгових розслідувань;

- вихід на світовий ринок значного числа українських експортерів, багато з яких є некомпетентними в питаннях маркетингу взагалі та ціноутворення, зокрема, й провідним чинником конкурентоспроможності своїх товарів вважають найнижчі експортні ціни. Для зменшення впливу цього фактору українським експортерам необхідно значно підвищити ефективність власної маркетингової діяльності, що на практиці має втілитися, зокрема, у зміщенні акцентів з цінової конкуренції на нецінову конкуренцію на основі підвищення якості продукції;

- наявність різниці між чинниками, що впливають на собівартість товарів в Україні та в країнах-імпортерах, нерідко призводить до необ'єктивного визначення нормальної вартості товарів українського експорту при антидемпінгових розслідуваннях. Для пом'якшення впливу цього фактору державним органам необхідно посилити засоби захисту українських експортерів, доводячи необґрунтованість вищезазначених методів визначення демпінгу з боку українських експортерів в антидемпінгових розслідуваннях за кордоном.

Отже, демпінг є відомою торговельною практикою, яка засуджується у всьому світі, бо вважається проявом недобросовісної конкуренції. Поки що практика проведення антидемпінгових процедур є актуальною як по відношенню до українських товарів з боку наших іноземних партнерів, так і в Україні по відношенню до іноземних товарів. Багато проблем, пов'язаних з демпінговою практикою і використанням антидемпінгових інструментів проти вітчизняних виробників, могли б бути розв'язані чи їх можна було б уникати, якщо українські експортери і виробники будуть більш обізнані з цього питання, краще розумітимуть фундаментальні основи функціонування світової торговельної системи і, нарешті, використовуватимуть процесуально-процедурні права, встановлені у відповідних нормах внутрішнього законодавства. З метою захисту національного товаровиробника є доцільним проведення розслідувань виключно щодо імпорту в Україну.

Примітки:

1. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Історія. – К.: «Либідь», 2006. – 214 с.
2. 32 WTO members take anti-dumping actions during first half of 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wto.org.
3. World Trade Organization. Annual Report 2009. — 168 p.

Kolobova M.Y.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ANTIDUMPING ADJUSTMENT IN SYSTEM OF EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE

In article are explored basic conceptual approaches to the determination of dumping in system of international economic relations, antidumping regulation in GATT/WTO, economic consequences of antidumping tariffs. The author systematized dumping cases in Ukraine. The preconditions and character of antidumping procedures against Ukrainian firms abroad and the forms of defence of Ukrainian commodities on external markets are analyzed. Formation of mechanism of antidumping adjustment in Ukraine, national institutional system of antidumping procedures are analyzed in the work.

Люба Колодка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ І ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

На сьогоднішній день банківський сектор посідає дуже важливе місце в сучасній економічній та фінансовій системах. Адаптивне функціонування банківської системи є основним показником економічно розвинутої держави, запорукою її стабільності та зростання. Стан банківського ринку вказує на рівень добробуту в країні, розвиток її фінансового господарства, заможність громадян. Тому будь-які невдачі та кризи банків можуть привести до дуже складних наслідків, які можуть негативно вплинути і на інші фінансові та економічні інститути, а також спричинити руйнацію економічної системи в цілому. Саме тому, все більш актуальним стає обговорення банківської кризи та причин її виникнення.

Банківська криза проявляється у різкому зниженні платоспроможності банків, які починають відчувати нестачу ресурсів для виконання своїх поточних зобов'язань, що може привести до банкрутства та ліквідації банківських установ.

Існує багато причин виникнення банківської кризи, проте одними з найважливіших є нестабільність економічної та політичної ситуації в країні. Не менш важливою проблемою є постійне здешевлення національної грошової одиниці, її постійна прив'язаність до іноземної валюти, тобто значна „доларизація” економіки, а також істотна залежність банків від зовнішніх запозичень.

Серед інших причин можна виділити також і ті, які виникають в середині самих банків, а саме:

низька якість банківських активів;

- високий кредитний ризик, який супроводжується значною збитковістю;
- порушення банками обов'язкових економічних нормативів та недодержання вимог щодо резервування;
- ризикована валютно-кредитна політика;
- невміння ефективно управляти активами та пасивами;
- недосвідченість та непрофесіоналізм керівників та банківських працівників [2].

Слід звернути увагу і на те, що існує недостатній контроль за банками з боку контролюючих органів, оскільки, є відомим і той факт, що банки можуть дещо «вдкоригувати» інформацію у фінансових звітах, тим самим занижуючи свої збитки.

Неменший вплив на стан банківської системи зробила також і світова фінансова криза, економічний спад, падіння на світовому ринку попиту на експортовані товари, що зумовило обмеження припливу валютного капіталу у банківську систему.

Серед політичних причин можна зазначити те, що влада не робить ніяких рішучих дій для покращення стану банківської системи чи навіть для запобігання банківській кризі. Також у нашій країні є досить недосконала законодавча база для банківської діяльності, що теж певною мірою приводить до виникнення кризових явищ.

Всі вище перераховані причини, приводять до виникнення однієї з найважливіших проблем сьогодення – підриву довіри вкладників до банків. Зменшення довіри є неминучим, адже всі ці вище перераховані фактори лякають вкладників і вони, з метою вберегти свої заощадження, в паніці знімають кошти з депозитних рахунків, що значно погіршує стан банків, бо зменшує їхню ресурсну базу для здійснення банківської діяльності.

Важливою проблемою також є пошук шляхів подолання банківської кризи. Для виходу банків із кризи, перш за все, необхідно стабілізувати політичну ситуацію в країні, а також докласти зусилля для подолання економічної кризи, оскільки проблеми банків дуже тісно пов'язані з проблемами економіки.

Ще одним інструментом для подолання кризових явищ є підтримка ліквідності банків центральним банком. Необхідно в повному обсязі відновити рефінансування банків, а також переглянути порядок його здійснення, забезпечити прозорі умови надання рефінансування та однаковий доступ для всіх банків.

Звертаючи увагу на те, що існує недостатній контроль за банками з боку контролюючих органів, необхідно посилити нагляд за діяльністю банківських установ. Зокрема значну увагу треба приділити здійсненню поточного моніторингу стійкості банківського сектору з боку НБУ з метою оперативного виявлення зростання негативних тенденцій у банківському секторі та вжиття ефективних заходів щодо їх подолання.

Наступним кроком для подолання кризи є внесення поправок до законодавства, оскільки воно не є досконалим. З метою недопущення втрати вітчизняними банками власного капіталу необхідно внести зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», визначивши мінімальні вимоги до розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку у національній валюті. Необхідно на законодавчому рівні відмінити прив'язку абсолютного розміру статутного капіталу до євро, хоча би в умовах економічної кризи [1].

Серед інших шляхів подолання кризових явищ у банках можна виділити наступні:

- перехід проблемного банку під управління державного регулятора;
- націоналізація соціально значущих банків з подальшою їх приватизацією;
- продаж кризового банку, за умови, що покупець візьме на себе всі зобов'язання перед вкладниками, кредиторами і позичальниками установи.

Отже, як свідчить практика, нестабільність банківської системи та кризи банків мають складні економічні наслідки. Тому для запобігання кризовим явищам, потрібно виправити всі існуючі недоліки в сучасній банківській системі, законодавчій базі, щоб ці зміни відповідали високим світовим стандартам і давали змогу здійснювати банківську діяльність безперервно, безпечно, на високому рівні та не втрачаючи довіру своїх клієнтів.

Примітки:

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. №2121
2. Пацера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України // Вісник НБУ. - 2009. - № 1. - С. 28-33.

Lyuba Kolodka

Ivan Franko National University of L'viv

REASONS OF ORIGIN OFMMMMMMMM BANK CRISIS AND WAYS OF ITS OVERCOMING

In this article considered the main reasons of bank crisis, which was instrumental in decrease of development of bank activity in Ukraine. The basic ways of overcoming from the bank crisis are offered.

Я. Колянко, О. Колянко

Львівська комерційна академія

СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА : МОЖЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

Сучасне управління бізнесом повинно пристосовуватися до ринкового саморегулювання. Все частіше для цього використовують нові підходи до управління діяльністю підприємства на базі розробки стратегії диверсифікації.

В переважній більшості проблемами стратегічного управління займаються зарубіжні автори, серед яких можна виділити найуспішніших: І. Ансофф [1], А. Чандлер, К. Ендрю, М. Портер[3], А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд [4] та ряд інших. В Україні даним питанням почали займатися недавно, проте є вже свої визнані автори найбільш успішні, з яких Н.А.Василенко, В.Г. Герасимчук, А.П. Міщенко В.Д. Немцов, З.Є. Шершньова, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, Б.М. Мізюк та інші. Проте, слід відзначити, що всі вони використовують теоретичні розробки закордонних авторів, які є більш пристосованими до умов розвинених ринкових економік, а вітчизняні автори ще не достатньо дослідили питання стратегії диверсифікації із пристосуванням до умов господарювання в Україні.

У розвитку кожного підприємства постає момент, коли слід приймати рішення про розширення сфери свого впливу на інші сегменти ринку, тобто диверсифікувати свою діяльність. Разом з тим він повинен раціонально вибрати різні періоди до стратегії диверсифікації та використовувати її в різні моменти часу і за різних умов.

Умовами, що спонукають керівників приймати рішення відносно диверсифікації, є:

- насиченість сегменту ринку на якому функціонує підприємство;
- підприємство має фінансові ресурси, які можна вкласти в інший бізнес;
- наявні можливості (розробки, виробничі потужності, сировина, кваліфіковані кадри) для створення синергічного ефекту між існуючими та новими напрямками діяльності;
- антимонопольне регулювання не дає змоги й надалі розвивати виробництво в освоєній галузі [2].

Диверсифікація дає змогу:

- скоротити рівень сплати податків за рахунок освоєння напрямків діяльності, де існують пільги;
- створює можливості виходу на міжнародні ринки;
- розвивати перспективні коопераційні зв'язки з прогресивними (насамперед — науково-дослідними) організаціями з метою формування довгострокових конкурентних переваг.

Останніми роками сформувався нове бачення стратегії диверсифікації. Як і кожне економічне явище, диверсифікація має позитивні та негативні наслідки.

Стратегія спорідненої диверсифікації полягає у використанні хоча б одного з наявних факторів виробництва: технології, постачальників, сировини або матеріалів, схожих методів і know-how з управління, маркетингу, використання персоналу, каналів розподілу та збуту, орієнтованих на тих самих споживачів, для розширення можливостей вдовolenня потреб споживачів. Споріднена диверсифікація може бути більш або менш тісною залежно від масштабів використання наявного виробничого та торгово-збутового потенціалу.

Якщо нові для підприємства види діяльності, зумовлені стратегією спорідненої диверсифікації, досить близькі до старих, базових, то можна знизити витрати за рахунок старих методів і заходів, підвищити якість продукції на базі свого нагромадженого досвіду (який, можливо й не потребує коректив), «підсилити» конкурентні можливості традиційних товарів тощо. Іншими словами, продумана стратегія спорідненої диверсифікації має потенційні синергічні ефекти для всього «портфеля» та «стратегічного набору підприємства».

Стратегія неспорідненої та конгломератної диверсифікації означає освоєння нових видів продуктів і послуг. Їхні розбіжності характеризуються зв'язком з освоєними напрямками діяльності: при неспорідненій диверсифікації новий продукт є доповненням до основного, сприяє його збуту на основних ринках; при конгломератній диверсифікації новий продукт не пов'язаний з основним, потребує не лише нової виробничої, а й нової збутової системи, орієнтованої на нового споживача з іншими потребами. При неспорідненій диверсифікації зміни торкаються виробничого потенціалу і не мають принципового характеру.

Зазначена стратегія, як свідчить досвід провідних закордонних фірм, обирається за одним критерієм – прибутком від діяльності, незалежно від галузі.

Стратегію конгломератної диверсифікації обирають у таких випадках:

- підприємство має досить великі можливості для інвестицій і є деяка кількість бідних, але з багатими перспективами фірм, які шукають партнерів;
- підприємство створює нове виробництво за свій рахунок під перспективний сегмент ринку;
- підприємство працює у сфері з особливими циклами, що обумовлені сезонним чи специфічним попитом, тобто зі значними спадами у виробництві, за цих умов воно може шукати напрямки діяльності з менш вираженими циклічними ознаками;
- підприємство, що має велику заборгованість, шукає вільну від боргів фірму, щоб збалансувати структуру капіталу та створити можливості для отримання додаткових кредитів;

При досить широкій диверсифікації підприємство стикається з проблемами, які досить важко вирішити:

- пошук висококваліфікованих фахівців, які б якісно керували кожним з різноманітних напрямків діяльності. Навіть при наявності таких спеціалістів створення нового напрямку діяльності за рахунок конгломератної диверсифікації потребує «свого» апарату управління, що призводить до ускладнення системи управління підприємством загалом;
- центральний апарат управління підприємством, незважаючи на будь-який рівень автономності новоствореного напрямку, має оцінювати його стратегічні ініціативи не лише за формою, а й за змістом. Це потребує додаткових, «непрофільних» знань у керівників підприємства, які не завжди можуть бути замінені загальною ерудицією;
- розробка загальної стратегії підприємства ускладнюється, оскільки важко оцінити вплив не пов'язаного з іншими напрямку на базові напрямки. В таких умовах синергізм нового напрямку прирівнюють до нуля, що не завжди

правильно. При управлінні «портфелем», тобто прийнятті рішень про введення/виведення тих чи інших «бізнесів» (напрямків діяльності) використовується досить велика кількість критеріїв за якими обираються альтернативи. Ці критерії не завжди спрацьовують для визначення переваг, які надає непов'язаний з іншими напрямком;

- в теорії конгломератна диверсифікація застосовується для підвищення стійкості підприємства та збільшення прибутковості за рахунок привабливіших, з цієї точки зору, СЗГ. Однак на практиці ці переваги «врівноважуються» недоліками, пов'язаними з витратами та труднощами на освоєння цих нових сфер діяльності [5].

Конгломератну диверсифікацію не можна виключити зі стратегічних альтернатив розвитку підприємства, оскільки інші напрямки можуть перебувати на стадії занепаду або досягли меж свого розвитку, зумовлених розмірами сегмента ринку. У розвиненій ринковій економіці аргументом для конгломератної диверсифікації крім того може бути «приваблива пропозиція», тобто коли «не купити неможна внаслідок найвигідніших умов». Щоб знайти компроміс, кожне підприємство, яке орієнтується на освоєння неспорідненої або конгломератної диверсифікації, має визначити для себе межі цього процесу: між найменшим, мінімальним, рівнем диверсифікації, потрібним для досягнення поставлених цілей та зміцнення своєї конкурентоспроможності; між максимальним рівнем диверсифікації, коли при підвищенні складності системи зберігається керованість нею.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічний менеджмент, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети.

Тому запровадження системи стратегічного підходу у розвитку підприємства є об'єктивно необхідним процесом в сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем.

Примітки:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер ком., 1999. – 324 с.
2. Паскве М. Диверсификация и эффективность // Проблемы теории и практики управления. 1994. - № 3. – с. 79-83
3. Портер М.Е. Стратегия конкуренции. – К.: Основи, 1998. – 485 с.
4. Томпсон мл. А.А., Стрікленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа – К.: Вільямс, 2003.
5. Ковтун О.І. Стратегія підприємства. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 345 с.

Kolyanko Ja. I., Kolyanko O.V.

Lviv Commercial Academy

THESES: BUSINESS, MANAGEMENT, DIVERSIFICATION, STRATEGY, ENTERPRISE.

In this article we work on conditions that induce to receive decision on diversification strategy of the enterprise. There is made analysis of positive and negative aspects of strategy of diversification.

Лейла Коновал

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) являє собою сукупність галузей і видів діяльності, покликаних обслуговувати першочергові потреби населення. Будучи однією із самих великих галузей господарства будь-якої країни, ЖКГ покликано виконувати важливе завдання – здійснювати безперерйне забезпечення населення комунальними послугами, необхідними для життя й діяльності кожної людини, а також забезпечення нормальними умовами роботи всіх підприємств [1].

Житлово-комунальному господарству (ЖКГ) властиві численні особливості, зокрема:

- життєво важливе значення функціонування галузі;
- монопольне положення;
- комплексність роботи її підгалузей;
- залежність від міського бюджету і т. ін.

На жаль, у цей час галузь перебуває в глибокій системній кризі: мізерне фінансування розвитку галузі, відсутність у населення коштів на оплату житлово-комунальних послуг призводять до зростання неплатежів, дебіторської та кредиторської заборгованостей. Для підприємств ЖКГ характерно на сьогоднішній день зниження стимулів до економії ресурсів і поліпшення фінансового становища, тобто пошуку можливих резервів зниження витрат і поліпшення якості послуг, що надаються.

Одним з можливих шляхів виходу зі сформованого кризового положення для житлово-комунального господарства є розробка й реалізація основних напрямків економічної стратегії як набору оптимальних економічних методів і заходів по досягненню мети діяльності підприємства. Одним зі складових елементів економічної стратегії є вироблення гнучкості діяльності підприємства, тобто здатності пристосовуватися до нових сформованих умов навколишнього середовища. Але ж саме це і є найбільш проблематичним для підприємств житлово-комунального господарства, що довгий час функціонували в зовсім інших умовах та іншому економічному середовищі.

У зв'язку з цим останнім часом все частіше в економічній літературі зустрічаються поняття «потенціал виживання», «стратегічний потенціал» тощо. Основою стратегічного потенціалу, на думку деяких авторів [2, 3, 4], є, насамперед:

- адаптація стратегії й тактики діяльності до змін умов господарювання;
- забезпечення незалежності підприємства від негативних змін зовнішнього середовища функціонування за допомогою розробки й реалізації ефективних захисних стратегій;
- забезпечення гнучкості підприємства шляхом пошуку й мобілізації невикористаних резервів тощо.

Якщо розглядати управління житловим фондом як систему, що забезпечує здійснення певних функцій, то можна сказати, що така система ще не створена. Зміна структури власності в житловій сфері вимагає нових підходів до управління житловою нерухомістю. Однак на практиці ця система не перетерпіла ніяких змін: не відбулося передачі багатоквартирних будинків і земельних ділянок в управління реальним власникам. Прийняття рішень з приводу утримання і ремонту будинків, як і раніше, перебуває у існуючих структур – державних підприємств або органів місцевого управління. Дотепер зберігається традиційний принцип управління, що діяв в адміністративно-командній системі, коли житлово-експлуатаційні організації здійснюють функції і власників, і управляючих, і експлуатуючих організацій: вони самі собі замовляють, виконують і оплачують роботи (послуги). Це призводить до "непрозорості" фінансових потоків, безконтрольній витраті

коштів і необґрунтованому збільшенню витрат на утримання і ремонт житлових будинків. Очевидно, що при такій ситуації не можна розраховувати на приплив інвестиційних ресурсів до цієї сфери.

Все вищевикладене обумовлює необхідність дослідження і пошуку нових шляхів знаходження можливих резервів зниження витрат і поліпшення якості послуг, що надаються у сфері ЖКГ, тобто підвищення його соціально-економічної ефективності, що в ринкових умовах неможливо без активного залучення інноваційних факторів. Це пов'язано з необхідністю створення потужної мережі малих підприємницьких структур, яка може гнучко реагувати на актуальні потреби ринку комунальних послуг та задовольняти потреби населення.

Інноваційний розвиток ЖКГ передбачає створення конкурентного середовища в сфері ЖКГ, а також оптимізацію тарифної політики шляхом впровадження сучасних методів управління витратами.

Аналіз досвіду реформування ЖКГ як за кордоном, так і в Україні показує, що відсутність інноваційного підходу до реформування, який полягає у впровадженні ринкових відносин і методів господарювання та управління, а саме: відносин власності, методів організації, управління, обліку, контролю та відповідальності, тільки шкодить як самому ЖКГ, так і населенню.

При розробці стратегії реформування ЖКГ має бути вирішено головне питання: залишити підприємства ЖКГ у комунальній власності, коли весь тягар їх фінансового забезпечення лягає на місцеві бюджети, або передати підприємницьким структурам, які є більш ефективними управліннями. При цьому доведено, що для впровадження ринкових відносин у сфері ЖКГ необхідно зосередити увагу на таких напрямках: вдосконалення системи управління відносинами на ринку ЖКП шляхом організації жорсткого контролю за діяльністю підприємств, що надають ЖКП, для чого функції замовника, постачальника та власника, які сьогодні зосереджені в одній структурі, мають бути розподілені між трьома суб'єктами. Тобто функція власника залишається за місцевими органами влади, функція замовника має належати споживачам ЖКП, а функція постачання ЖКП має передаватися підприємницьким структурам, наприклад, управляючим компаніям. Така схема управління дозволяє реалізувати механізм зворотного зв'язку між споживачами та постачальниками ЖКП, який, в свою чергу, дає можливість впливати на якість ЖКП та підвищувати соціально-економічну ефективність функціонування ЖКГ в цілому. Крім того, впровадження такої схеми управління, яка має реалізовуватися лише на конкурсній основі, дозволяє створити конкурентне середовище на ринку житлово-комунальних послуг. Природно, що контроль діяльності цих структур з боку місцевих органів влади не має обмежуватися проведенням тендерів, він повинен бути постійним, і особливо у частині тарифної політики. Причому, не тільки в питаннях затвердження тарифів, але й контролю правильності їх застосування, регулювання, економії витрат з метою пошуку резервів їх зниження.

Іншими словами, у першу чергу необхідно розмежувати функції власників та організацій, що управляють і експлуатують. Власник житлового фонду має відповідати за визначення цілей управління й джерел фінансування їх досягнення. Управляюча компанія має відповідати за організацію робіт з реалізації поставлених власником цілей. Виконавець робіт - підрядна (експлуатуюча) організація відповідає за якість виконання робіт (послуг), замовлених управляючою організацією. Тоді орган управління, на конкурсній основі, буде залучати до участі у виконанні робіт з обслуговування житлового фонду кращих (найбільш ефективних) виконавців.

Виходячи з чинного законодавства України в сучасних умовах, на базі існуючих підприємств ЖКГ доцільно створення незалежних управляючих компаній, однією з переваг яких є можливість залучення додаткових інвестицій, і одержання концесії на експлуатацію основних фондів і надання житлово-комунальних послуг[5].

Проведення комунальної реформи не повинно супроводжуватися зростанням тарифів. У протилежному випадку губиться зміст самої реформи. Покладатися тільки на бюджетні ресурси (державні й місцеві) у найближчому майбутньому (4-5 років) також мало перспективно. Отже, вирішення питань комунальної реформи, при обмежувальних умовах - стабільності тарифів, може бути здійснено тільки інноваційним шляхом.

Грунтуючись на вищевикладеному, пропонуємо концептуально, випереджаючи комунальну реформу, зафіксувати тарифи на комунальні послуги, встановити мораторій на їх підвищення та з цієї стартової позиції проводити всі реформістські починання. Безумовно, ця проблема досить гостра та її вирішення, у межах запропонованої концепції, неоднозначне. Але можливо її послідовно вирішувати шляхом впровадження принципу випереджаючої якості, тобто надання дозволу на підвищення тарифу лише за умови підвищення якості послуги. Тому в тарифній політиці величезне значення має пошук резервів економії витрат, що здійснюються підприємствами, які виробляють комунальні послуги, і лежать в основі розрахунку тарифів.

Найбільш ефективним у діяльності підприємств, що виробляють комунальні послуги, може виявитися застосування сучасних методів організації й управління. Зокрема, можна запропонувати до освоєння комунальними підприємствами, у частині формування витратної частини тарифів, застосовувати методи «стратегічного управління витратами». Як показує досвід, в умовах ринкової економіки застосування таких сучасних стратегій дозволяє ефективно працювати й перемагати в конкурентній боротьбі. Застосування системи таргет-костинг є сьогодні одним з найбільш перспективних шляхів вирішення цього завдання. Система таргет-костинг - це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій [6].

Система таргет-костинг, на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості продукту або послуги, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна на конкурентних ринках визначається за допомогою маркетингових досліджень, а на регульованому (монопольному) ринку встановлюється відповідним уповноваженим органом управління, тобто фактично є відомою ринковою ціною продукту або послуги. Для визначення цільової собівартості товару (послуги) величина прибутку, що хоче одержати виробляюча фірма, віднімається від вихідної ринкової ціни.

Ще однією перспективною стратегією є «кайзен-костинг». Ця система часто представлялася у вигляді діяльності невеликих груп людей, об'єднаних у кружки якості, або окремих робітників, які вносили свої пропозиції із приводу підвищення якості продукції (послуг). Надалі система кайзен-костинг розвилася у філософію поступового вдосконалення якості й бізнес-процесів і почала відігравати роль інструмента зниження витрат, що використовувався для досягнення цільової собівартості й забезпечення прибутковості виробництва.

Впровадження інноваційної системи управління витратами на підприємствах, що надають ЖКП, дозволяють організовано й цілеспрямовано здійснювати політику зниження собівартості, раціонально інвестувати кошти в нові системи обліку та сучасні прилади, координувати дії з іншими підприємствами, залученими у процес виробництва та надання ЖКП, і спільними зусиллями домагатися досягнення поставлених цілей.

Примітки:

1. Аболин А.А. Федеральный закон “Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса” // ЖКХ: журнал руководителя и гл. бухг. – 2005.– № 7.– С. 7-9.
2. Альшевских А.Г. Новые подходы к реформированию отрасли // Жилищное и коммунальное хозяйство. - 2003. - N 4. - С. 12-15.
3. Блохнин А. Лицом к лицу с реформой // Жилищное и коммунальное хозяйство. - 2002. - N 2. - С. 8-15.
4. Блохнин А. Приоритет - жизнеобеспечение населения // Жилищное и коммунальное хозяйство. - 2001. - N 11. - С. 25-29.
5. Закон Украины «О концессиях» № 997-ХІУ от 16.07.99 // Відомості Верховної Ради України.– 1999.– № 41.– Ст. 372.
6. Encyclopedia of the New Economy, <http://www.hotwired.com/special/ene/>.

Konoval Leyla

Ivan Franko National University of L'viv

INNOVATION STRATEGY FOR REFORM OF HOUSING

The article covers the methodical provisions and practical recommendations to improve the socio-economic efficiency of housing and communal services sector based on the introduction of innovative methods of reform.

Юлія Копетинська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ В УКРАЇНІ

Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку країни неможливе без створення обґрунтованої системи міжбюджетних відносин. Суть міжбюджетних відносин трактується по-різному. Але всі дослідники єдині в тому, що міжбюджетні відносини являють собою передусім зв'язки між центральною владою та місцевим самоврядуванням, завдяки яким відповідні бюджети забезпечуються фінансовими ресурсами для виконання функцій, передбачених законодавством країни. Головна мета регулювання міжбюджетних відносин – забезпечити відповідність між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України, і тими фінансовими ресурсами, завдяки яким ці повноваження виконуються.

Міжбюджетні відносини мають бути спрямовані головним чином на сталий розвиток держави, її регіонів, як в економічному, так і в соціальному плані. Основним інструментом розподілу фінансових ресурсів слугує система міжбюджетних трансфертів, тобто коштів, які безплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [3, ст.2, п.32].

В Україні до трансфертів належать: дотацію вирівнювання, додаткові дотації, кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів і субвенції, тобто кошти, які передаються для фінансування певного заходу в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про їх надання.

Аналіз існуючої ситуації свідчить, що чинна система міжбюджетних відносин не тільки не сприяє ефективному використанню бюджетних коштів і стабільному розвитку території, а навпаки, негативно впливає на їхній економічний та соціальний розвиток. Це твердження є результатами вивчення організації міжбюджетних відносин, викладеними в працях відомих учених, таких як Н. Бак, О. Барановський, С. Буковинський, Ю. Ганущак, В. Кравченко, О. Любич, С. Слухай, І. Шпак, С. Юрій та ін. Проте багато питань ще очікують відповіді, серед них – удосконалення способів і методів раціонального використання трансфертів з держбюджету в нинішніх особливих умовах. Трансферти з держбюджету є одним з важливих чинників у наповненні дохідної частини місцевих бюджетів.

Через місцеві бюджети громадяни України отримують більшу частину соціальних виплат: видатки на соціальні програми становлять 80% обсягу місцевих бюджетів [2, с.18-19]. Таким чином, місцеві бюджети є основою задоволення нагальних повсякденних потреб населення. Отже, міжбюджетні трансферти мають надаватися виключно на реалізацію програм соціально-економічного розвитку, цілеспрямовано, виходячи з необхідності втілювати концепцію державної регіональної політики, причому комплексно, поетапно [1, с.17].

На практиці через обмеженість фінансових ресурсів в органах влади конституційні гарантії не завжди і не в повному обсязі доходять до одержувача. Так, у 2009 р. фактичну потребу в коштах для надання деяких соціальних пільг і гарантій не було задоволено: упродовж року місцеві бюджети отримали з держбюджету субвенції для надання пільг окремим категоріям громадян та субсидій населенню в обсязі 18,389 млрд.грн., або 94,2% від запланованих сум (19,529 млрд.грн.) [4, с.51-52]. Поряд з тим результати перевірок показують, що під час формування і надання трансфертів з центру на місця ігноруються норми чинного законодавства. Наприклад, субвенції на виконання інвестиційних проектів дуже часто надаються в «ручному» режимі, засади конкурентності між бюджетами органів місцевого самоврядування не застосовуються.

У загальній структурі виявлених бюджетних правопорушень частка неефективного (незаконного, у тому числі нецільового) використання коштів за 2006-2009 рр. становила в середньому 45,0%. Найвищим цей показник був у 2006 р. – 58,3% від усіх виявлених бюджетних правопорушень, а найменшим у 2007 р. – 35,2%. У 2008 р. частка встановленого неефективного використання коштів у загальному обсязі виявлених правопорушень становила 41,3%, хоча загальний обсяг коштів, наприклад порівняно з 2006 р., зріс на 2,650 млрд. грн [4, с.47].

Неефективне використання трансфертів з державного бюджету викликано передусім непродуманими управлінськими рішеннями, недосконалим прогнозуванням і плануванням, тривалим утриманням коштів на рахунках без руху. На жаль, подібні факти набрали системного характеру як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Причинами неефективного використання трансфертних сум є також придбання за них морально застарілого обладнання, завищення вартості проектно-кошторисної документації, необґрунтоване збільшення капітальних видатків, розпорошення грошей між численними об'єктами і т. д. З точки зору економіки наслідки неефективного використання бюджетних коштів з часом набирають великих масштабів: адже конкретну позицію плану не виконано, поставлених цілей і стандартів не досягнуто, а згодом, щоб виконати накреслене, знадобиться в декілька разів більше грошей, ніж було потрібно вчора чи сьогодні.

На розвиток міжбюджетних відносин впливає багато чинників, які можна згрупувати у три групи – законодавство, нормативно-правове забезпечення, соціально-психологічні реалії. Перша група пов'язана із законодавчою неврегульованістю різних аспектів використання міжбюджетних трансфертів. Необхідно на законодавчому рівні посилити систему контролю на всіх етапах формування обсягів трансфертів до їх використання, конкретизувати бюджетні призначення та напрями використання окремого виду трансфертів. До другої групи належить відсутність відповідних нормативно-правових актів, які би передбачали показники ефективного використання міжбюджетних трансфертів, у тому

числі дотацій вирівнювання і додаткових дотацій, неможливо оцінити ступінь досягнення мети, для якої призначалася трансфертна сума. Третя група суспільно-психологічні чинники, що характеризують середовище, де розвиваються соціальні процеси. Найперший людський чинник, який містить чимало характеристик, пов'язаних з рівнем професійності, відповідальності, порядності, чесності посадових осіб. Ця група чинників відбиває ступінь відкритості суспільства; розвитку громадських свобод, укорінення корупції в країні.

Отже, на ефективність використання міжбюджетних трансфертів негативно впливають зазначені три групи чинників, а також відсутність продуктивного механізму зворотного зв'язку між розпорядниками та одержувачами коштів. Потрібен комплекс заходів, зокрема, з впровадження системи мотивації для розпорядників і одержувачів коштів, посилення відповідальності всіх учасників. Необхідно прийняти спеціальний закон, який би встановив загальні правові засади регулювання бюджетних відносин.

Примітки

1. Асадчев В.М. Трансферти в системі міжбюджетних відносин. Автореф. канд. дис. К., 2007. – 25 с.
2. Баранова В.В., Глушенко В.В. Сучасні питання проблематики розвитку міжбюджетних відносин в Україні. Х., «Константа», 2008. – 357 с.
3. Бюджетний кодекс від 08.07.2010 № 2456 –VI.
4. Висновок Рахункової палати щодо виконання Державного бюджету України за 2009. – 180 с.

Julia Kopetynska

Ivan Franko National University of L'viv

EFFECTIVE USE OF BUDGETS TRANSFERTY IN UKRAINE

The article features analysis of the system of organization of interbudgetary relations in Ukraine and elucidates the existing problems. The author gives his suggestions as to the improvement of mechanisms of adjusting financial relations between the central power and local self-government.

Світлана Копитко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ В УКРАЇНІ

Сьогодні, одним із важливих питань, що має вагоме значення для розвитку України, адаптації національного законодавства до Європейських стандартів, є введення податку на нерухомість.

Запровадження такого податку знизить можливість спекуляцій на ринку нерухомості, що дозволить частково вирішити проблему забезпечення житлом українських сімей, зробить його більш доступним для малозабезпечених громадян України та громадян із середнім рівнем доходу, а також стане додатковим джерелом збільшення надходжень до місцевих бюджетів. Кошти від якого планується направляти на розвиток будівництва, ремонту аварійних будівель і споруд, зносу не використовуваної нерухомості. Але законодавча база нового податку настільки недосконала, що подарує українському платникові податків безліч "сюрпризів".

Поява в українському законодавстві податку на нерухомість бере свій початок ще з 1999 р., коли він уперше був згаданий у Законі "Про систему оподаткування". Але в цьому нормативно-правовому акті не було визначено порядок та базу оподаткування. Це планували зробити у спеціальному законі, який так і не було прийнято[4].

Незважаючи на це у 2006 році як пілотний проект податок на нерухомість був введений у Луганській та Івано-Франківській областях. Збори від нього склали кілька мільйонів гривень у кожному випадку. В цілому проект було визнано успішним. Адже, не зацікавлений у цьому податку не пересічний українець, а великі власники, які платитимуть більше [3].

Сьогодні податок на нерухомість визначений у Податковому кодексі України (ПКУ), який був прийнятий в 2010 році. В ПКУ податок на нерухомість є визначений як місцевий податок. Запровадження цього податку вже викликало нарікання з боку власників нерухомості та представників бізнесу, що працюють з нерухомістю, незважаючи на те, що він вступить в дію лише починаючи з 2012 року і до нього буде ще внесений ряд поправок. [4].

Проблеми в сфері оподаткування широко представлені в працях зарубіжних вчених В. Петті, А. Сміта, Т. Котлера, Т. Коупленда, Дж. Муріна, Г. Харрісона, Джозефа К. Скерта, в яких закладені теоретичні і методичні основи оподаткування нерухомості. Крім того питання оподаткування нерухомості є предметом дослідження в статтях та монографіях і вітчизняних економістів таких, як Вишневський В.П., Чекіна В.Д., Сі таш Т.Д., Косаревич Н.Б., Дмитровська В.С., Лекаря С., Хорошаєвої Є. тощо [1].

Проте залишилось ще не мало теоретичних питань, що потребують свого уточнення та застосування нових підходів їх вирішення.

Метою даного наукового дослідження є аналіз перспектив запровадження податку на нерухомість в Україні та побудови раціональної системи оподаткування нерухомості з врахуванням і економічних інтересів держави та платника податків.

Потреба введення податку на нерухомість в Україні вже давно назріла, адже з року в рік можна спостерігати появу нових об'єктів нерухомості. Цей податок потрібний, тому що в усьому цивілізованому світі нерухомість оподатковується, за винятком двох держав - України й Таджикистану. Тому вважається, що в Україні можна будувати палаци і податок на них не сплачувати, а це є великою прогалиною нашої податкової системи.

Крім того більшість країн з перехідною економікою, в тому числі і Україна, зацікавлені у запровадженні податку на нерухоме майно, оскільки є всі підстави розглядати цей податок як перспективний засіб, що відповідає потребам місцевих бюджетів у додатковому джерелі доходів. У бюджетах різних країн частка цього податку коливається в середньому від 1% до 3% загальних податкових надходжень на всіх рівнях влади [2].

Новий Податковий кодекс передбачає чітку процедуру нарахування податку на нерухомість. Із 2012-го року власники розкішних житлоплощі платитимуть за ті метри, які не впишуться у встановлені законодавством норми [5].

Крім цього в даному ПКУ є зазначені ставки податку, які змінюються відповідно до площі квартири. Наприклад за умови перебування у власності платника податку об'єкта житлової нерухомості загальною площею до 100 кв. м. у місті та до 200 кв. м у сільській місцевості ставка податку є нульовою. Якщо в об'єкті житлової нерухомості зареєстровано більше двох осіб у місті та більше п'яти осіб у сільській місцевості, то площа, яка оподатковується за нульовою ставкою, обчислюється як добуток 40 кв. м площі на кількість осіб, зареєстрованих у такому об'єкті. При цьому для фізичної особи - платника податку норми щодо нульової ставки податку поширюються на об'єкт житлової нерухомості, який належить йому на правах власності та у якому він зареєстрований в установленому законом порядку. За наявності у платника податку

кількох об'єктів житлової нерухомості, які належать йому на правах власності, нульова ставка податку може бути застосована лише до одного з таких об'єктів.

При перевищенні зазначених норм, а також при оподаткуванні інших об'єктів житлової нерухомості, що належать платнику податку на правах власності, загальна площа об'єкта житлової нерухомості оподатковується за ставкою 10 грн. за 1 кв. м. Крім того, з урахуванням місця розташування об'єкта житлової нерухомості та його технічного стану місцеві ради можуть встановлювати до ставки податку 10 грн. за 1 кв. м коефіцієнти 0,5-1,5.

Для податку на нерухомість встановлено базовий податковий (звітний) період, що дорівнює календарному року. Обчислення суми податку з об'єктів житлової нерухомості для фізичних осіб, у тому числі для фізичних осіб - підприємців, проводиться органом державної податкової служби за місцезнаходженням таких об'єктів. Підставою для визначення податкового зобов'язання органами державної податкової служби є інформація органів державної реєстрації прав на нерухоме майно, органів, що здійснюють реєстрацію місця проживання фізичних осіб, та сільських, селищних або міських рад [4].

Податок на нерухомість сплачується за місцем розташування об'єкта оподаткування і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Введення нового податку торкнеться кожного, у кого є житлова нерухомість. Саме вона виступає об'єктом оподаткування. Разом з тим Кодекс передбачає кілька обмежень - не будуть платити податок з житла, яке перебуває у власності держави або територіальної громади, також не обладається податком житло, розташоване в зонах відчуження або виселення. Дитячі будинки сімейного типу, дачні або садові будиночки, гуртожитки і будинки багатодітних сімей також потрапили до списку виключень. Тобто податок на нерухомість має соціальну спрямованість, від оподаткування мають звільнитись ті верстви населення, які мають у власності незначну за розмірами нерухомість.

Варто зазначити, що позитивним є той факт, що податок на нерухомість вже отримав більш-менш чіткі обриси і конкретну дату введення. Тих, хто має кілька квартир, хто купує житло з метою перепродажу, це змусить задуматися - а чи варто далі тримати нерухомість, вичікуючи, коли ціни знову підуть стрімко вгору. Експерти не виключають той факт, що податок охолодить запал спекулянтів і змусить їх швидше позбуватися від своїх об'єктів. У результаті ціни на нерухомість теоретично можуть трохи знизитися.

На даному етапі розвитку сектора нерухомості в Україні, введення податку на нерухомість можна розцінювати як позитивну обставину, за умови, що розмір податку буде встановлено на адекватному рівні, так само як і буде введена чітка диференціація розміру податку, в залежності від призначення об'єкта нерухомості, а також із врахуванням статусу власника нерухомості: чи є дана нерухомість його основним місцем проживання або об'єктом інвестування (спекуляції) [5].

Варто зазначити, якщо податок на нерухомість вступить в дію у тому вигляді, в якому ми зараз його бачимо, наслідки будуть гнітючі.

По-перше, під один гребінець потраплять усі – від багатих і “середнячків” до рядових, малозабезпечених громадян.

По-друге, у місцевій владі немає й не буде стимулу розвивати ринок, знімати бар'єри для підприємництва, а тільки один стимул – дерти «три шкури» з тих, хто не може відбитися. Адже розвиток ринку нерухомості – це непрямий показник ділової активності в регіоні, і якби базою оподаткування була реальна ринкова вартість нерухомості, то місцева влада б зацікавлена в її зростанні. А так вони одержують свій податок, незалежно від стану ринку.

Розвинуті країни створили таку систему оподаткування нерухомості, при якій її власникам просто не вигідно ухилились від сплати податків. Ставки податків, як правило, не дуже високі. Зрозуміло, що для цих цілей створені сучасні інформаційні системи обліку бази оподаткування нерухомості, яка ґрунтується на її оцінці та реєстрації.

На думку експертів більшість населення України, близько 90% українців, не відчують на собі введення податку на нерухомість тому, що наші стандартні дво- і трикімнатні помешкання не перевищують 40-45 і 70-75 квадратних метрів. Крім цього, якщо ставки, які є сьогодні зазначені в ПКУ суттєво не зміняться, то на протести не варто очікувати [2].

На сьогодні в Україні є певні проблеми із запровадженням цього податку, однак відкладати його запровадження є недоцільно, проте необхідно внести корективи, які б зробили даний податок: відносно простим та прозорим в адмініструванні, такий, який би передбачав оподаткування тіньової діяльності та забезпечував відносно стабільні надходження до бюджету.

Висновки. Україна має всі шанси запровадження сучасного, соціально справедливого, економічно ефективного – податку на нерухомість.

Введення цього податку – повинно бути поступовою, поетапною, відповідальною роботою компетентних органів державної влади у тісній співпраці з експертами, фахівцями, громадою, засобами масової інформації.

Крім цього ведення цього податку має відбуватись з врахуванням рівнів розвитку ринку нерухомості та розширення податкової бази тощо. Зокрема, можна виділити наступні показники, що враховують можливість ведення податку на нерухомість в Україні: стан обліку об'єктів нерухомості, розвиток ринку нерухомості, використання доходного потенціалу нерухомості, готовність до ведення податку на нерухомість, у тому числі наявність фінансових, матеріально-технічних ресурсів та спеціалістів адміністративна ефективність.

Отже, врахування та аналіз даних показників при впровадженні податку на нерухомість в Україні дозволить створити ефективну систему оподаткування нерухомості, що буде враховувати економічні інтереси держави та платників податків.

Примітки:

1. Лекарь С. Світовий досвід у справлянні податку на нерухоме майно // Економіст, 2008. - №6. - С. 23-27
2. Сердобінцева Л. Податок на нерухомість: необхідність чи неминучість // Вісник податкової служби. - 2007. - №21.
3. Попадюк Н. Податок на нерухомість: реалії та перспективи. - [http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2797]
4. Мороз В. Податок на нерухомість - новела Податкового кодексу/ В. Мороз//Правовий тиждень - № 49-50. – 2010. - [http://smi.liga.net/articles/IT107056.html]
5. Сугак С. Податок на нерухомість: лавірок мільйон. - [http://news.finance.ua/ua/~2/120/all/2010/12/26/221934]

Svitlana Kopytko

Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS FOR TAX ON REAL ESTATE IN UKRAINE

The article presents the perspectives of tax on real estate, which today is one's main issues is essential to the development of Ukraine. The main aim was to investigate and analyze the introduction of property tax in Ukraine and

build a rational system of property taxation and taking into account the economic interests of the state and the taxpayer. Introduction of this tax will reduce the possibility of speculation in the property market, which will partially resolve the problem of housing Ukrainian families and will be an additional source to increase local budgets.

Наталія Корінчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Оподаткування доходів громадян в Україні було запроваджено в 1991 році з прийняттям Закону Української РСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства». З грудня 1992 року оподаткування доходів громадян здійснювалося відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян», який зі змінами та доповненнями був чинним до кінця 2003 року. З січня 2004 року оподаткування доходів громадян здійснювалось відповідно до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб», який прийнятий 22 травня 2003 року. Найновішою реформою стало прийняття 2 грудня 2010 року Податкового кодексу України, який ввійшов у дію з 01 січня 2011 року.

Податок на доходи фізичних осіб – загальнодержавний податок, а тому порядок його сплати, пільги, розміри ставок встановлюються законодавчими актами України. Він є прямим податком, тобто самостійно сплачується громадянином безпосередньо з отриманого доходу. Відповідно до Бюджетного кодексу України, ПДФО у повному обсязі зараховується до місцевих бюджетів і є основним бюджетоутворюючим податком. [4]

Проблематиці формування податкової політики щодо фізичних осіб присвячено праці таких відомих вітчизняних фінансистів, як В. Андрущенко, О. Василик, А. Крисоватий, П. Мельник, С. Онишко, Л. Тарангул, А. Соколовська, В. Федоров, С. Юрій та інших. Разом з тим у вітчизняній фіскальній думці майже відсутні, за незначним винятком, наукові дослідження прагматичних аспектів побудови взаємовідносин між суб'єктами фіскального процесу у сфері функціонування фізичних осіб.

Механізм оподаткування доходів фізичних осіб залишається незмінним практично з часу його запровадження в Україні, при цьому він вже не відповідає сучасним тенденціям у формування доходів, наявним процесам у вітчизняній економіці. За таких умов серед комплексу проблем, які потребують наукового обґрунтування та практичного розв'язання, важливе місце займають питання формування механізму оподаткування доходів фізичних осіб, що дало б державі можливість належним чином виконувати фіскальні завдання, зокрема наповнення місцевих бюджетів [3].

В Україні виникла необхідність у проведенні реформи, в галузях соціально – економічного життя мають бути реалізовані серйозні програми. Особливо актуальним і важливим завданням з точки зору успішної реалізації в економіці України є податкова реформа. Проблема податкової реформи не є новою, вона постійно дискутується у наукових колах і засобах масової інформації та серед пересічних громадян. Прийшов час здійснення у цій сфері серйозних новацій, які мають створити передумови для подальшого розвитку українського суспільства.

Система оподаткування доходів населення в Україні за роки незалежності зазнала серйозних змін. Сьогодні вона за багатьма ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу, проте у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно для ефективного розвитку системи податкових відносин. Також слід зазначити, що підтримка внутрішнього попиту стала для багатьох країн ефективним засобом подолання кризових явищ [5].

Багато вчених по – різному розуміють поняття організаційно – економічного механізму оподаткування доходів фізичних осіб. У дисертації О. В. Грін « Організаційно – економічний механізм оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні» під ним розуміють систему чинників управління процесом оподаткування діяльності громадян, яка містить відповідні методи і важелі, що використовуються державою та підприємцями для забезпечення ефективності своєї діяльності, а також нормативно-правове й інформаційне забезпечення.

У формуванні організаційно-економічного механізму оподаткування доходів громадян в Україні ключову роль відіграє держава (через уповноважені органи), яка за допомогою сформованого інституційного середовища, прийнятої податкової політики, а також наявного забезпечення (нормативно-правового та інформаційного) запускає в дію цей механізм.

Сукупність певних подій, ситуацій та умов, які мають місце (повинні бути присутніми) до виникнення у фізичної особи обов'язку сплачувати податки, а також окремих інституцій (установ, організацій), залучених до процесу реєстрації та сплати податків, утворюють інституційне середовище функціонування організаційно-економічного механізму оподаткування діяльності громадян.

Під забезпеченням функціонування організаційно-економічного механізму доцільно розуміти сукупність нормативно-правових актів різного рівня впливу, які регулюють сферу оподаткування фізичних осіб в Україні, а також джерел інформації, необхідної і достатньої як для проведення ефективної діяльності громадянами, так і для адекватного її державного регулювання. [2]

Досвід розвинених країн засвідчує, що прибуткове оподаткування – дієвий інструмент перерозподілу в умовах зрілої демократії із чітко визначеними умовами суспільного договору, із високим рівнем життя й доходів населення, тому вдосконалення оподаткування доходів громадян в Україні повинно відбуватися в напрямку забезпечення принципу соціальної справедливості.

Реформування податку з доходів фізичних осіб має здійснюватися шляхом:

1. Удосконалення системи справляння інших податків і зборів (обов'язкових платежів), які нараховуються на фонд оплати праці. У зв'язку з цим доцільно, насамперед, здійснити реформування обов'язкових платежів на заробітну плату, зокрема запровадити єдиний соціальний внесок з метою поступового зниження рівня оподаткування фонду оплати праці;

2. Підвищення ефективності оподаткування доходів самозайнятих осіб;

3. Удосконалення системи оподаткування доходів від операцій з продажу нерухомого майна, спадщини і подарунків.

Необхідне реформування системи соціальних, економічних, фінансових стандартів держави: перш за все, істотне підвищення рівня існуючих параметрів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, їх доведення до межі реальної суспільної адекватності шляхом гармонізації вказаних показників за наступною схемою характеру: “прожитковий мінімум → неоподатковуваний мінімум → мінімальна заробітна плата”. Тобто, неоподатковуваний мінімум доходів громадян не може бути нижчим за прожитковий мінімум, а мінімальна заробітна плата жодним чином не може бути меншою, ніж прожитковий мінімум (і, водночас, ніж неоподатковуваний мінімум доходів громадян відповідно); потрібна

інтенсифікація державної політики на ринку праці з метою забезпечення максимального працевлаштування громадян, особливо – в реальному секторі економіки як первинного джерела генерації доходів суспільства та об'єкта податкового розподілу. Це створить передумови відносно “повної зайнятості”, звантаженню потенційно вакантних та створенню нових робочих місць, що підвищить загальну чисельність платників податку з доходів фізичних осіб, а при достатньо високому рівні доходів громадян постане надійною гарантією зростання його фіскальної ефективності, чим істотно знизиться податковий ризик в механізмі оподаткування доходів фізичних осіб для держави. Вказане питання є надзвичайно актуальним в сучасних умовах фінансово-економічної та соціально-виробничої кризи в країні[6].

Система оподаткування доходів громадян має бути прогресивною. Однак прогресія повинна бути розрахована таким чином, щоб ураховувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян. Реформування податку з доходів фізичних осіб має відбуватися в комплексі з реформуванням усього податкового навантаження на фонд оплати праці (Пенсійний фонд та фонди соціального страхування), щоб мати оптимальне податкове навантаження й повну легалізацію доходів громадян. Отже, можна впевнено стверджувати, що оподаткування доходів населення в Україні потребує докорінної перебудови, яка має базуватися на використанні передового зарубіжного досвіду, а не зводиться до копіювання моделі оподаткування інших країн[[1].

Примітки:

1. Андросова О.Ф., Шляхи удосконалення обліку та аудиту податку з доходів фізичних осіб / О.Ф. Андросова, Ю. Є. Аскерова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 11. – С. 214 – 218
2. Грін Ольга Володимирівна. Організаційно-економічний механізм оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні. : Дис... канд. наук: 08.00.03 - 2009.
3. Коляда Т. А., Чуркіна І. Є. Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції // Фінанси України. – 2008. - № 4. – С. 31.
4. Нагірняк В. Ю., Голишевська Л. В. Щодо податку з доходів фізичних осіб // Економіка/3. Фінансові відносини.
5. Субботович Ю. Л. Податок з доходів фізичних осіб у формування дохідної частини місцевих бюджетів // Економіка АПК. – 2009. - № 4. – С. 78 – 82.
6. Швабій К., Податки з доходу фізичних осіб: проблеми і перспективи / К. Швабій // Вісник податкової служби України. - 2010. - №6. – С. 33 – 35

Nataliia Korinchuk

Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF PERSONAL INCOME TAXATION

Under the organizational-economic mechanism understand the factors of process control system of taxation of citizens, which contains the appropriate methods and instruments used by government and business to ensure its efficiency, as well as regulatory and information provision.

Руслан Корецький

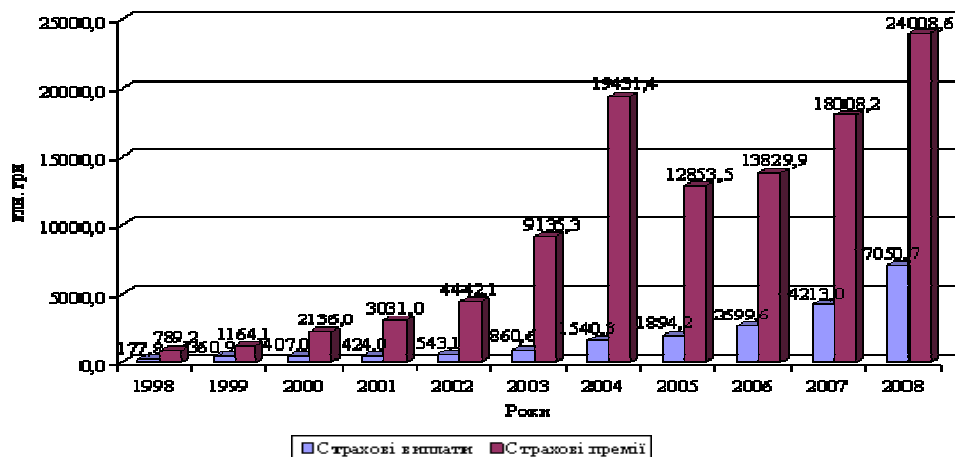
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі проблеми. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній аспектах політики держави.

Зародження і розвиток страхового ринку в Україні тісно пов'язані з переходом країни на початку дев'яностих років до ринкової економіки. Для її обслуговування виникла потреба у створенні відповідної до ринкової системи інфраструктури. Поряд із банками, біржами, торговельними корпораціями, інвестиційними компаніями та іншими фінансовими закладами почали масово створюватися альтернативні Держстраху страхові комерційні формування. Починаючи з 1988 року на страховому ринку України виникли перші кооперативи, а з 1990 року - перші страхові компанії, кількість яких інтенсивно зростала. Лише за 1990-1993 роки їхня кількість зросла від 35 до 455 формувань.

Більшість страхових компаній в початковому періоді функціонувала за принципом фінансових пірамід, а умови внутрішнього економічного ринку сприяли розширенню тіньової економіки. У 1995 році розпочався процес банкрутства та ліквідації багатьох страхових компаній. Найбільша кількість офіційно діючих компаній становила 798, але в 1994-1995 роках були відкликані ліцензії на право займатися страховою справою у 280 організацій, а у 1996 році - ще у 150 компаній. Це було викликано потребою посилення надійності страхового захисту ринкових суб'єктів господарювання та ліквідацією проваю шахрайства у цій справі..



Рейтинг компаній за рівнем виплат (складено за даними)

Загалом розвиток страхового ринку поділили на три етапи:

Перший етап (1991—1995 роки) — це період створення і прийняття перших законодавчих актів із регулювання діяльності на страховому ринку. Розвитку страхових компаній сприяло прийняття Декрету Кабінету Міністрів України "Про внесення змін і доповнень у Закон України "Про банки і банківську діяльність".

Динаміка зростання чисельності страхових організацій в Україні за цей період характеризується такими показниками: 1991 рік - 28, 1992-ий - 171, 1993-ий - 455, 1994-ий - 616, 1995 рік - 655 страхових компаній.

Другий етап зросли вимоги до розміру статутного фонду з 5 тис. дол. до 100 тис. дол. Після перереєстрації в 1997 році кількість страховиків значно зменшилась; налічувалося 220 компаній. У 1997 році відбулося падіння реальних обсягів надходжень страхових платежів. Страховики, починаючи з 1996 року, зобов'язані були за кожним видом страхування, який вони мали намір здійснювати, розробляти правила страхування та затверджувати їх у контрольному органі. Характерною тенденцією цього етапу було продовження політики обслуговування та встановлення тісніших зв'язків страховиків і структур, які їх створили.

Третій етап (2002 рік і дотепер) — це період переосмислення напрацьованого та перехід до нових стандартів і підходів у регулюванні та розвитку ринку. Значно посилилась конкуренція, професіоналізм у роботі страховиків. З'явився новий регулятор - створена наприкінці 2002 року Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг.

У сучасній економіці через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси.

Страхові виплати та страхові премії

Рік	Страхова компанія	Сума страхових виплат, тис. грн.	Сума страхових платежів, тис. грн.	Рівень виплат, %
2006	1. Кредо	39254,0	58535,1	67,06
	2. Азов	6049,4	9193,1	65,80
	3. СО Іллічівське	25047,8	39156,3	63,97
	4. Еталон	40699,6	67701,3	60,12
	5. Інкомстрах	26043,5	45924,0	56,71
2007	1. Догмат-страхування	126677,1	158722,2	79,81
	2. ПЗУ Україна	114885,4	152459,4	75,35
	3. АСКА	228086,1	333009,3	68,49
	4. Трансмагістраль	6097,6	10367,8	58,81
	5. VAB RE	20063,2	34569	58,04
2008	1. ІНГО Україна	487698,3	531100,3	91,83
	2. ALLIANZ Україна	119000,2	173515	68,58
	3. QBE Україна	43724,8	68742,5	63,61
	4. ПЗУ Україна	86626,6	139711,4	62,00
	5. ПРОСТО-Страхування	155993,1	255460,2	61,06

Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки.

Примітки:

1. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах глобалізації // Фінанси України. - 2010. - №3. - 160с., с.82-91.

Ruslan Koretskyi

Ivan Franko National University of L'viv

The this content is deducted to the perspectives and main tendencies of the Ukrainian insurance market. The influence of the financial enrichment on the insurer solvency is observed. The evaluation results of financial potential are presented through the available for insurer financial resources, which could be invested to the development. Under the research results of the financial accumulations volume of the Ukrainian insurers the comparative analysis of their perspective development is given.

Руслан Корецький

Львівський національний університет імені Івана Франка

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПОСТКРИЗОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Складна ситуація у світовій економіці загалом та у вітчизняній зокрема є наслідком кризи у міжнародних грошово-кредитних відносинах і фінансовому секторі. В Україні становище ускладнилося через політичну нестабільність, що призвела до кризи довіри, особливо до банківської сфери. Тож активізація розвитку банківського сектору є необхідною умовою стимулювання економічного зростання в Україні, чим, власне, обумовлюється актуальність вивчення посткризових тенденцій розвитку банківської системи.

Відзначаємо, що світова фінансова криза досить суттєво вплинула на стан банківської системи України та національні фінансові ринки. Кризові явища, котрі розпочалися у другій половині 2008 року, спричинили до відчутного падіння індексів фондового ринку, неочікуваного обвалу курсу гривні, відтоку банківських депозитів, що, безумовно, призвело до проблем у роботі комерційних банків. Відтак, проаналізуємо ситуацію у банківській сфері України. Так, за даними НБУ станом на 1 січня 2011 року ліцензію на здійснення банківських операцій мали 176 банків. У стадії ліквідації перебуває 18 банків (17 - за рішенням НБУ, 1 - за рішенням суду) [2]. В умовах кризи вперше за останні декілька років проявилася тенденція до скорочення активів банківської системи, що у жовтні 2009 року становили 893,5 млрд. грн., що на 137,9 млрд. грн. більше ніж у 2008 році. В основному зменшення відбулося за рахунок скорочення обсягів кредитних операцій, частка яких становить 77,9% усіх активів. В свою чергу структура активів протягом 2009 року зазнала певних змін у порівнянні з 2008 роком, в наслідок чого зменшилася питома вага кредитів на 5,31%, дещо зросли залишки на рахунках на 0,44%. Станом на 1

січня 2011 р. обсяг активів банківської системи становив 942,1 млрд. грн., приріст з початку року склав 61,8 млрд. грн., Однак, він в основному відбувся за рахунок зростання вкладень у цінні папери, яке становило 44,2 млрд. грн. тобто зросло в 2,1 рази порівняно із попереднім роком.

У другій половині 2009 року банки почали проявляти тенденцію до збільшення власного капіталу, а на початку 2011 року він вже становив 137,7 млрд. грн. Також банки відчутно збільшили обсяги статутного капіталу. Змінилася структура кредитного портфеля за об'єктами кредитування: кредити юридичним особам зменшилися, кредити фізичним особам також втратили позиції. При цьому відзначаємо, що кредити та депозити іншим банкам зросли на 1,59%. [4]

Найбільшими емітентами акцій в 2010 році були: ЗАТ «ОТП банк» (два випуски на загальну суму 2.77 млрд. грн.); ЗАТ Комерційний банк «Приват Банк (1.46 млрд. грн.); ВАТ «ВТБ-банк» (1.36 млрд. грн.); ЗАТ «Альфа-Банк» (два випуски на загальну суму 1.23 млрд. грн.).[4]

На наш погляд, основними проблемами, які стали на шляху ефективного функціонування комерційних банків в умовах світової фінансової кризи були:

- 1) забезпечення ліквідності банків;
- 2) високий рівень зовнішньоторгового навантаження і зростання частки проблемних кредитів;
- 3) проблема підвищення надійності комерційних банків і труднощі повернення вкладів населенню.

Комерційні банки під час кризи виявились не готовими до здійснення операцій з власними цінними паперами (акціями) на вторинному ринку для підвищення своєї ліквідності і вдалися до продажу пакетів своїх акцій занадто пізно, в умовах несприятливої кон'юнктури. Банки не мали завчасно опрацьованої стратегії своїх дій на вторинному ринку акцій в кризових умовах.

Деяким позбавленням відзначається діяльність комерційних банків з випуску та розміщення облігацій. За 7 місяців 2008 року було зареєстровано 525 випусків облігацій підприємств на суму 21.72 млрд. грн., що на 11.99 млрд. грн. більше, ніж за аналогічний період 2007 року (лідерами були банківські установи - Райффайзенбанк Аваль, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, банк «Форум», ПУМБ. [1]

На сьогодні однією з головних проблем банків є заборгованість за бюджетними кредитами. Позики населення в загальному кредитному портфелі становлять 34%, тобто 249 млрд грн (із 728 млрд грн на 1 грудня 2008 року). Половина з них — споживчі, решта — позики на купівлю автомобілів, нерухомості й землі. Неповорнення за банківськими кредитами в цьому році можуть сягнути 20—30 % загального кредитного портфеля, тобто банки можуть недорахуватися 145—218 млрд. дол.

Отже, в умовах кризи більшість проблем у банківському секторі загострилися, спостерігалася тенденція зниження активності кредитних операцій у зв'язку із обмеженістю ресурсної бази. Для відновлення рівноваги у банківській системі необхідно об'єднати зусилля держави і банків, та оптимізувати роботу щодо стимулювання розвитку банківського сектору, його інтеграції у світовий ринок, подальшого покращення якості надання банківських послуг.

Примітки:

1. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Київ: [Електронний ресурс] –Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Вісник НБУ/ <http://www.bank.gov.ua/>
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність»
4. Статистична інформація Державного комітету статистики України можливостей [Електронний ресурс]. □ Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Ruslan Koretskyi

Ivan Franko National University of L'viv

The world financial crisis a significant impact on the state of the banking system of Ukraine and local financial markets. Crisis led to a noticeable decline stock market indexes, an unexpected collapse of the hryvnia, outflow of bank deposits, which of course led to problems of commercial banks

А. В. Корнільюк

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Достатній обсяг фінансових ресурсів виступає необхідною умовою інтенсифікації інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств. Необхідність поєднання різних джерел фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку зумовлює необхідність вивчення їх ролі та особливостей використання. Метою роботи є вивчення особливостей фінансового забезпечення ІП підприємства за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

Питанням, пов'язаним із зазначеною темою, присвятили свої роботи такі вітчизняні і зарубіжні вчені: І. Бланк, А. Кузнєцова, С. Майєрс, Н. Майлуф, С. Онишко. Однак заслуговує на увагу і потребує подальшого дослідження порівняльних особливостей фінансування ІП промислових підприємств за рахунок різних джерел.

Згідно з Майєрсом та Майлуфом [1, 2] фірми застосовують певний порядок відбору у разі необхідності залучення нового капіталу: надаючи перевагу внутрішнім джерелам фінансування, а з зовнішніх джерел – борговому фінансуванню замість емісії акцій (що може пояснюватися небажаним витоком інформації – кредитні договори зазвичай конфіденційні, тоді як негативні результати випуску акцій миттєво стають відомими ринку і негативно впливають на настрої інвесторів). Причина існування порядку вибору джерел фінансового забезпечення ІП полягає в асиметрії інформації та ефекті негативного відбору (витіснення з ринку гіршими агентами кращих) між менеджерами та потенційними інвесторами, які можуть вимагати невиправдано високу ставку доходності.

У розвинених країнах інноваційно активні фірми сумарно залучають більше власних фінансових ресурсів, емісійного капіталу, фінансування в межах інтегрованих компаній порівняно з іншими компаніями на ринку. Натомість інноваційні фірми менше залучають банківського та іншого боргового фінансування. [2, с. 195]. На думку С. Майєрса, саме власні внутрішні фінансові ресурси відіграють вирішальну роль у фінансуванні ІП підприємства. [1, с. 11]

У той же час, дослідження науковців зі Світового банку довели, що доступ до зовнішнього фінансування (у т.ч. і кредитних ресурсів) позитивно впливає на інноваційну активність підприємств. Щоправда твердження стосується лише великих підприємств. Доступ до зовнішнього фінансування для малих та середніх підприємств ускладнюється через дію асиметрії інформації, оскільки невеликі підприємства є більш «закритими» для ринку.

Зовнішні позикові ресурси зазвичай залучаються у високоприбуткові інвестиційні проекти, коли очікувана норма прибутку перевищує ставку банківського відсотку. На думку російських науковців [3, с. 397] банкам вигідніше фінансувати інвестиційні проекти корпорацій та холдингових компаній через зниження ризиків та ріст гарантійного забезпечення. Д. Чарніцкі та К. Крафт, дослідивши інноваційну діяльність та форми її фінансування 2793 німецьких фірм, прийшли до висновку, що що високе боргове навантаження стримує інноваційну діяльність підприємств [4, с. 14]. Це пояснюється необхідністю своєчасного погашення боргу за досить жорстким графіком, тоді як інноваційні проекти характеризуються високим ризиком. Таким чином, менеджери не впевнені, що підприємство зможе генерувати достатній грошовий потік для погашення зобов'язань. Погашення заборгованості відбувається з наступного звітного періоду, тоді як інноваційний проект зазвичай здатен генерувати достатні грошові потоки лише через деякий проміжок часу, інколи доволі тривалий.

Згідно з Дж. Акерлофом [5], для фірм-позичальників можливі два варіанти формування фінансових ресурсів: 1) мати позитивну репутацію та гарантувати виконання зобов'язань; 2) використовувати капітал, наявний в межах корпорацій. Таким чином, прибуткові фірми можуть забезпечувати більшість своїх інвестицій за рахунок нерозподіленого прибутку, тоді як менш прибуткові чи збиткові – за рахунок зовнішнього фінансування. Такими чином, більш прибуткові фірми очікувано матимуть менший рівень левериджу, ніж у менш прибуткових чи збиткових.

Фінансування ІР за рахунок власних джерел підвищує фінансову гнучкість підприємства та уможливає подальше залучення позикового капіталу на вигідних умовах. Тобто власні фінансові джерела виконують подвійну функцію: по-перше, дозволяють фінансувати інвестиційно-інноваційну діяльність; по-друге, дозволяють залучати боргове фінансування на більш вигідних умовах. Щодо зовнішніх позикових ресурсів, можна стверджувати про складність їх залучення для фінансування початкових інноваційних проектів, проте згодом інноваційний розвиток виправдовує себе через нижчі ставки залучення кредитних ресурсів.

Примітки:

1. Myers S.. Still searching for optimal capital structure// Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 6, 1993, pp. 4–14.
2. Myers S., Majluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have// Journal of financial economics, Vol. 13, 1984, pp. 187–221
3. Баринов А.Э. Проджект фінансинг. Технологии финансирования инвестиционных проектов: Практикум. – М.: Ось-89, 2008. – 432 с.
4. Czarnitzki, Dirk and Kraft, Kornelius, Capital Control, Debt Financing and Innovative Activity (October 2004). ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 04-074, pp. 7-16.
5. Дж. Акерлоф. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. Режим доступу: http://www.ecsocman.edu.ru/data/694/662/1216/5_1_4akerl.pdf

Anna Kornyliuk

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

ENTERPRISES INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT FINANCIAL PROVISION PECULIARITIES

A comparative peculiarities of internal and external funding sources for enterprises investment and innovation development are considered.

Б. Коряк, Д. Бесчастна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Транспортна галузь є однією з найважливіших ланок у сфері економічних відносин та однією із провідних галузей матеріального виробництва. Транспорт бере участь у створенні продукції та доставці її споживачам, забезпечує зв'язок між виробництвом та споживанням, між різними галузями господарства, між країнами та регіонами.

Рівень розвитку транспортної системи та ринку транспортних послуг країни є однією з найважливіших ознак її технологічного прогресу і цивілізованості. Потреба в високорозвиненій транспортній системі ще більш підсилюється при інтеграції в європейську та світову економіку, причому транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство й заняття в ньому місця, що відповідає рівню високорозвинутої держави.

На основі даних про обсяги вантажних та пасажирських перевезень за регіонами України у 2009 році було проведено групування з використанням процедур ієрархічного кластерного аналізу. За результатами більше за інших виділяються м.Київ та Полтавська область, тому для адекватності дослідження у розглянуто ці регіони окремо.

З метою усунення впливу викидів при розрахунку метрики використаємо метод Манхеттена-Блока, а враховуючи значну неоднорідність сукупності для формування груп було застосовано метод міжгрупових зв'язків. Також примусово визначено кількість кластерів, на які поділиться сукупність – 4.

Перш ніж проводити аналіз сукупності за виокремленими кластерами, оцінимо основні статистичні характеристики незгрупованих даних. В цілому в Україні у 2009 році було перевезено 954,4 тон вантажів та 7220,7 млн.пасажирів. Середній обсяг вантажних перевезень у регіонах України складає 35,34 млн. тон, значення обсягів коливаються від 6,6 млн.т. до 161,1 млн.т. Значення показника по регіонах відхиляється від середньоукраїнського усередненому на 33,16 млн.т, 50% областей здійснюють вантажні перевезення у обсязі, що не перевищує 23,4 млн.т. Різний рівень економічного розвитку обумовив нерівномірний розподіл регіонів України за обсягами вантажних перевезень – коефіцієнт варіації складає 93,83%.

Загальні обсяги пасажирських перевезень по Україні складають 7220,7 млн.чол, обсягипасажирських перевезень у регіонах України коливаються в межах від 28,8 до 1281,6 млн. чоловік. Середній обсяг перевезення пасажирів регіоном України складає 55,243 млн.чол, обсяги регіональних перевезень відрізняються від середнього рівня по Україні в середньому на 55,243 млн.пасажирів.

У структурі вантажних перевезень 414,5 млн.т. або 43% вантажних перевезень припадає на першу групу, до якої входять 19 областей, 233,4 млн.т. або 25% - на другу групу, до якої входять три області – Дніпропетровська, Харківська та Донецька, на Полтавську та Київську області у структурі всеукраїнських вантажних перевезень припадає 16,88% та 2,35% відповідно.

У структурі пасажирських перевезень частки окремих груп у загальному обсязі збільшилися на користь групи областей з середнім рівнем розвитку ринку транспортних послуг, основною групувальною ознакою якого є найбільші в Україні обсяги пасажирських перевезень, до якого входять Дніпропетровська, Харківська та Донецька області, які у сумарному обсязі здійснили пасажирських перевезень обсягом у 2190,9 млн.пас. або 30,34%. За рахунок великої кількості пасажирських

перевезень зросла і частка м.Київа, де у 2009 році було перевезено 1281,6 млн.чоловік або 17,75% від всеукраїнського обсягу перевезень.

Перша група є найбільш чисельною – до неї входять 19 областей України - АРК, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська, та місто Севастополь. Дані області мають незначні обсяги вантажних та пасажирських перевезень, про що свідчать розраховані показники – за ознакою вантажних перевезень середнє значення становить 21,81 млн.т., що на 38,3% менше за середньоукраїнський показник. Обсяги вантажних перевезень у кластері коливаються у межах від 6,6 до 48,71 млн.т., в середньому відхиляючись на 2,68 млн.т. від середнього рівня за кластером. За цією ознакою кластер є однорідним – коефіцієнт варіації становить 12,28%.

Стосовно пасажирських перевезень, то у першій групі середній обсяг пасажирських перевезень становить 136,22 млн.чол., що на 39,4% менше за середньоукраїнський показник. За результатами аналізу можна сказати, що області, які увійшли до даного кластеру, мають незначні обсяги як пасажирських, так і вантажних перевезень, що обумовлено як соціально-економічними, так і географічними чинниками.

До групи з середнім рівнем розвитку ринку транспортних послуг увійшли Дніпропетровська, Харківська та Донецька області, в яких середні обсяги вантажних перевезень становлять 77,8 млн.т. та перевищують середньоукраїнські на 120,1%, а обсяги пасажирських перевезень є дещо нижчими за середньоукраїнські – вони становлять 231,83 млн.пас. або 86,7% від середньоукраїнського рівня. Враховуючи специфіку областей, можна назвати їх найбільш розвиненими – Дніпропетровська, Харківська та Донецька області є лідуєчими в Україні як за обсягами промислового виробництва, так і за чисельністю населення.

До групи з високим рівнем розвитку ринків транспортних послуг увійшли Луганська, Львівська та Одеська області, які характеризуються більшими за середньоукраїнський рівень обсягами вантажних перевезень та значно вищими за середньоукраїнський рівень обсягами пасажирських перевезень. Середній обсяг вантажних перевезень у даній групі становить 40,99 млн.т., що на 15,6% вище за середньоукраїнський показник, а середні обсяги пасажирських перевезень у регіоні становлять 338,88 млн.чол., що на 26,7% вище показника по Україні. Ситуацію у сфері вантажних перевезень в даних областях можна пояснити перш за все їх географічним положенням - всі вони є прикордонними, і основними об'єктами переробки в них є транзитні вантажі, а в особливості Одеська область здійснює більшу частину портової вантажопереробки України – 74,1% від загальноукраїнських обсягів, проте державні вимоги щодо конфіденційності статистичної інформації формально не дозволяють включити її у другий кластер класифікації.

Окремими одиницями класифікації у дослідженні виступили Полтавська область та місто Київ. Так, у Полтавській області здійснено вантажних перевезень обсягом у 161,1 млн.т., що на 338,8 млн.т. або на 355,86% перевищує середній рівень по Україні (найвищий показник серед регіонів України), а обсяги пасажирських перевезень становлять 143,3 млн.чол. та є меншими за середній показник по Україні на 124,3 млн.т. або на 46,42%.

Зауважимо, що дані про грузоперевезення по Полтавській області викликають сумніви щодо своєї достовірності. Ця область не є «добувною» (є лише один потужний гірничозбагачувальний комбінат у м. Комсомольську); в ній не може бути значної потреби у вугіллі та коксі, оскільки в неї відсутня металургія; нема в ній і суттєвих перевезень машинобудівної продукції, продукції будівельної індустрії і т.ін. крупним споживачем вантажів є хіба що Кременчуцький нафтопереробний завод. Полтавська область, у першу чергу, є аграрним регіоном. У певній мірі, її територія може бути транзитом для перевезення вантажів у напрямі Бахмач-Кременчук, Донбас-Київ та Бахмач-Одеса (Львів). Проте все це не дає підстави для такої різниці у обсягах перевезень вантажів порівняно із сусідніми та схожими за рівнем розвитку областями – 161 млн.т. проти 15 млн.т. у прикордонній з Росією Сумській області, 12 млн.т. у прикордонній з Білоруссю Чернігівській області з її великими вузловими станціями Бахмач та Ніжин.

Враховуючи велику щільність населення та столичний статус, місто Київ розглядається окремо – обсяги вантажних перевезень становлять 22,4 млн.т., та є на 12,94 млн.т. або на 36,6 % меншими за середньоукраїнський рівень, а обсяги пасажирських перевезень складають 1281,6 млн.чол., що на 1014 млн.чол. або на 379,23% більше за середньоукраїнський обсяг пасажирських перевезень.

Таким чином, український ринок транспортних послуг потребує невідкладного комплексного реформування за всіма галузями транспорту. Окрему увагу при цьому слід надати розвитку міжнародних напрямків інтеграції ринку транспортних послуг, розвитку транзитних коридорів та мереж швидкісних автомобільних доріг та залізниць.

Складність проблеми полягає в тому, що значна частка об'єктів ринку перебувають у державній власності і потребують значних інвестицій та великою мірою залежать від фінансування з державного та місцевого бюджетів. Враховуючи недостатність фінансових засобів бюджету, для вирішення зазначених вище питань необхідною є взаємодія державного та приватного секторів і пошук альтернативних форм фінансування.

Koriak B.S., Beschastna D.O

Oles Gonchar national university of Dnipropetrovsk

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF REGIONAL FEATURES OF THE TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE

Transport sector is one of the most important links in the sphere of economic relations and one of the leading sectors of material production. Vehicles involved in creating and delivering its products to consumers, provides a link between production and consumption, different industries, countries and regions. The development of transport and transport services market countries is one of the most important sign of its technological progress and civility. The need for highly developed transport system is even more reinforced by integration into European and world economy, and the transport system becomes the basis of effective integration of Ukraine into the world community and employment to a location that corresponds to a highly developed state.

Богдана Косович, Володимир Склим

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДПРИЄМНИЦТВО І РИЗИК: ОСНОВИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

Підприємництво виступає як невід'ємний атрибут ринкового господарювання, четвертий фактор виробництва. Історія підприємництва сягає глибини віків, а першим термін "підприємець" запровадив англійський економіст Р.Кантильон. Згідно Кантильона, підприємець – це людина з неповними, нефіксованими доходами (селянин, ремісник, торговець, розбійник, жебрак тощо), який розпоряджається чужими товарами чи купує їх за визначеною ціною, а реалізуватиме ці товари за ціною, яка йому не відома. Отже, ризик – особлива риса підприємця, а його основна економічна роль полягає в приведенні у

відповідність пропозиції і попиту на різноманітних товарних ринках. Адам Сміт характеризував підприємця як власника, який іде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї й одержання прибутку.

Підприємництво нерозривно пов'язано із ризиками, властивими всім без виключення сферам їх господарської діяльності, - виробничій, фінансовій, збутової тощо. Законодавство закріплює ризик в підприємницькій діяльності, зокрема Господарський Кодекс України в статті 42 підприємництво характеризується як: „самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [1]. Отже, підприємництва без ризику не існує. Найбільший прибуток, як правило, приносять ринкові операції з підвищеним ризиком. Ризик обов'язково повинен бути розрахований до максимального допустимої межі. Як відомо, усі ринкові оцінки носять різноманітний характер. Важливо не боятися помилок у своїй ринковій діяльності, оскільки від них ніхто не застрахований, а головне - помилок не повторювати, постійно коректувати систему дій з позицій максимум прибутку.

З ризиком, як правило, ототожнюються такі поняття, як небезпека, можливість небезпеки, певна подія, імовірність, невизначеність, а також діяльність. Ризик – це складне явище, що має безліч незбіжних, а іноді протилежних реальних основ. Розглянемо декілька визначень ризику, які зустрічаються в економічній літературі найчастіше. Ризик – певна подія або група споріднених випадкових подій, які завдають збитку об'єкту, що володіє даним ризиком [4] ("ризик - це подія"). Ризик – потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Поняттям ризику характеризується невизначеність, зв'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків ("ризик - це можливість"). Ризик – імовірність виникнення втрат підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності ("ризик - це імовірність"). Ризик – це невизначеність наших фінансових результатів у майбутньому. Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити вірогідність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети [3] ("ризик - це діяльність, шанс"). Зазначені концепції підтверджують важливість та необхідність ризиків в підприємницькій діяльності. Отже, присутність ризику - певний шанс успіху, потенціал розвитку суб'єкта господарювання.

Зрозуміло, що якщо розмита суть об'єкту управління (тобто ризику), то підприємцю дуже складно управляти ним. З нашої точки зору ризик можна охарактеризувати як комбінацію трьох елементів: певної події, її імовірності та її наслідків. Коли присутній ризик, значить є діяльність, буде результат. Використовуючи такий підхід, керівництво господарюючих суб'єктів може провести якісний і кількісний аналіз підприємницьких ризиків, який має виявити певну подію (фактор ризику), визначити її імовірність і серйозність її наслідків для бізнесу. В більшості випадків ризик на підприємстві розглядається як шанс несприятливого результату, небезпека, погроза втрат і ушкоджень. На практиці можна використовувати такі шаблони визначення ризику. Наприклад, ризик наслідків через можливу подію: "ризик падіння обсягів виробництва, через можливий зрив поставок комплектуючих" чи "ризик падіння обсягів збуту товару "А" через можливий вихід на ринок нового конкурента", тощо.

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює «асортимент» ризикових ситуацій, які виникають при присутності конкретних умов та обставин. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким в процесі своєї діяльності зіштовхуються практично усі підприємства. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші нові економічні умови господарювання обумовлюють важкопрогнозованість процесу управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику.

Ще більше посилює ризикованість в сучасних умовах конкурентна боротьба на ринку, якій сприяють внутрішні і зовнішні фактори. Основними зовнішніми факторами є глобалізація та інтернаціоналізація української економіки. Відкритість національної економіки залишається на високому рівні, що спричиняє її тісну залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури. За попередніми оцінками, частка експорту в структурі ВВП протягом останніх років коливається в діапазоні 46%-54% [2]. В умовах, що склалися, зовнішній фактор є вирішальним і визначальним для виходу національної економіки з економічної кризи, зменшення безробіття, підвищення життєвого рівня населення. Кон'юнктура зовнішніх ринків у 2011 найбільш імовірно буде більш сприятливою для вітчизняних експортерів (зокрема, для сільськогосподарської продукції), ніж попередніх років. Аналіз останніх статистичних даних свідчить про те, що світова економіка поступово виходить із кризи. Зростає попит на основні товари вітчизняного експорту як в цілому на світовому ринку, так і на внутрішніх ринках країн основних імпортерів вітчизняної продукції. Членство України з СОТ, транскордонне співробітництво, переговори щодо зони вільної торгівлі, неминуче веде до посилення конкуренції і зростання ризикованості операцій вітчизняних компаній як на внутрішніх, так і на іноземних ринках.

До внутрішніх чинників загострення конкурентної боротьби, в першу чергу, слід віднести активний перерозподіл прибуткових активів (як законний, так і протиправний - рейдерський), монополізацію фінансово-промисловими угрупованнями надрентабельних сфер економіки, незавершену реформу політичної системи, сторони якої не в змозі сформувати та підтримувати баланс владних повноважень та інфляційні процеси тощо.

За таких умов надзвичайно актуальним для вітчизняних компаній стає оволодіння ефективними методами управління підприємницькими ризиками. Зарубіжна практика свідчить про те, що керівництво успішних і динамічно зростаючих компаній достатньо широко застосовує управління ризиками як в окремих функціональних сферах бізнесу компанії (функціональний ризик-менеджмент), - виробництво, фінанси, кадри і т.п., - так і в рамках всієї компанії в цілому (стратегічний, комплексний, інтегральний ризик-менеджмент) [5].

Управління підприємницькими ризиками необхідно проводити за певною схемою (рис.1). Спочатку визначається місія суб'єкта господарювання, його стратегічна і тактична мета, потім проводиться виявлення факторів ризиків та формулювання ризиків; далі проводиться оцінка ризиків, що складається з декількох етапів (визначення імовірності настання ризикових подій, їх наслідків, якості управління ризиками). На наступному етапі проводиться градація ризиків та відбираються ті, для яких підприємство використовуватиме активні методи управління; далі розробляються методи впливу на ризики і ефективність їх застосування [5]. Слід доповнити даний процес, включивши в етап оцінки ризику, моніторинг якості управління ризиками.

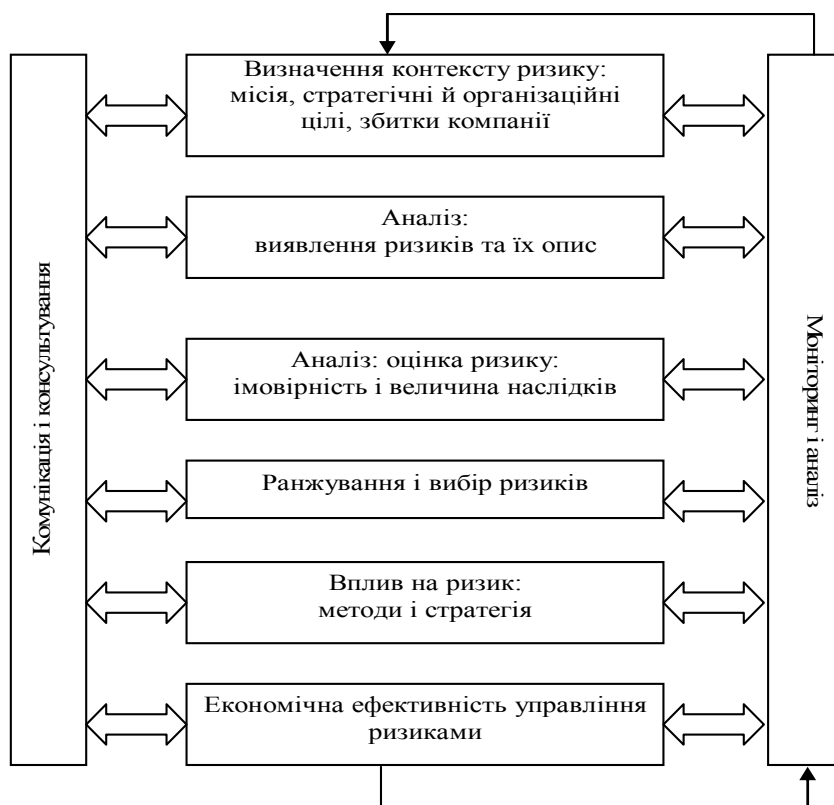


Рис. 1. Логіка управління підприємницькими ризиками

Ризик-менеджмент має свою систему евристичних правил і прийомів для ухвалення рішення в умовах ризику, зокрема: не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал; завжди треба думати про наслідки ризику; позитивне рішення приймається лише при відсутності сумніву; не можна ризикувати великим заради малого; при наявності сумніву приймаються негативні рішення; не можна думати, що завжди існує тільки одне рішення, можливо, що є й інші альтернативи.

Центральне місце в оцінці підприємницького ризику займають аналіз і прогнозування можливих втрат ресурсів при здійсненні підприємницької діяльності. Мається на увазі не витрати ресурсів, об'єктивно обумовлені характером і масштабом підприємницьких дій, а випадкові, непередбачені та потенційно можливі втрати, що можуть виникнути внаслідок відхилення реального ходу підприємництва від задуманого сценарію. Щоб оцінити імовірність тих або інших втрат, обумовлених розвитком подій по непередбаченому варіанту, слід насамперед знати усі види втрат, пов'язаних з підприємництвом, і вміти заздалегідь обчислити їх кількісно та оцінити їх ймовірність.

Отже, ризик на підприємстві має ґрунтуватись на основі таких основних складових, як підставність, обґрунтованість та доцільність, щоб забезпечити прибутковий економічний розвиток суб'єкта господарювання.

Примітки:

1. Господарський кодекс України, затверджений Постановою Верховної Ради України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
2. Валовий внутрішній продукт у 2010 році на сайті www.ukrstat.gov.ua
3. Методи управління ризиками див. Хохлов Н. В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.; Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент. Теорія і практика. К.: ІВЦ “Політехніка”, 2004. — 200с.
4. Чернова Г. В. Практика управління ризиками на управленні підприємств. – СПб: Питер, 2000. – 170 с. С.5
5. Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy. – Режим доступу: <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2008/2008/11/20081115-1.html>.

Bogdana Kosovych, Volody Sklum

Ivan Franko National University of Lviv

ENTERPRISE AND RISK: PRINCIPLES CORRELATED

Prominent features a theoretical and practical aspect of the correlated enterprise and risk development are considered.

Оксана Костів

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ МИТНИЦІ В УКРАЇНІ

Світовий досвід із спрощення митних процедур та процедур логістики, а також із зменшення ризику порушити безпеку громадян доводить нагальну необхідність створення електронних інформаційних систем. Вони повинні розроблятися як функціонально сумісні між аналогічними системами різних країн, бути доступними, безпечними, об'єднаними та контрольованими. Європейська спільнота визначає, що шлях до цього — зменшення різниці між митними процедурами країн світу та називає механізм її реалізації «Електронною митницею», яка покликана впорядкувати потік інформації під інформаційно-комунікативні технології системи митних органів.

Проект «Електронна митниця» в нашій державі існує з 2005 р. Активна розробка ідей по впровадженню розпочалась з 2008 р, коли 17 вересня Кабінет Міністрів України ухвалив розпорядження «Про схвалення Концепції створення багатофункціональної комплексної системи “Електронна митниця”»[1].

„Електронна митниця” – це багатофункціональна комплексна система, яка поєднує інформаційно-комунікативні технології та сукупність механізмів їх застосування і дає можливість підвищити якість митного регулювання та вдосконалити митне адміністрування з метою забезпечення митної безпеки України.

Держави-члени ЄС прийняли рішення діяти в рамках структури „Електронної Європи” та затвердили Рішення Ради щодо простого та безпаперового середовища для митниці та торгівлі. ЄС розробив Багаторічний стратегічний план впровадження „Електронної митниці”. Цей план розрахований на впровадження до 2013 р. Для його реалізації планується внесення змін до Митного кодексу, головною метою якого є використання інформаційних технологій замість паперових.

5 квітня 2011 р. Держмитслужбою на базі 3-х митниць (Київської регіональної, Київської обласної та Південної) розпочалася реалізація пілотного проекту «Електронна митниця». Станом на 13.04.2011 р. у Реєстрі підприємств, до товарів яких може застосовуватися процедура електронного декларування, перебуває 65 підприємств.

Україна також декларує необхідність створення „Електронного Уряду”. У Постанові КМУ від 24.02.03 № 208 [2] встановлено, що одним з пріоритетних завдань щодо розвитку інформаційного суспільства є надання громадянам та юридичним особам інформаційних й інших послуг шляхом використання електронної інформаційної системи "Електронний Уряд", яка забезпечує інформаційну взаємодію органів виконавчої влади між собою, з громадянами та юридичними особами на основі сучасних інформаційних технологій.

Впровадження проекту електронної митниці в Україні дозволить в автоматичному режимі наступне:

-аналізувати товар, який перетинає кордон України, зокрема, як він розподіляється по країні, за якими цінами реалізується і за якими цінами розмитнений;

- удосконалити інформаційну інфраструктуру Держмитслужби України;

- запровадити електронне декларування товарів і транспортних засобів через українські кордони[3].

Головними перевагами впровадження електронного декларування для України буде:

- прискорення митних процедур, підвищення вірогідності відомостей, заявлених у декларації. Товари не потрібно везти на склади тимчасового зберігання та немає необхідності оформлення паперової експортної декларації (повне оформлення однієї електронної декларації буде займати 12-15хвилин);

- у майбутньому передбачено фактично усунути людський фактор, тобто звести до мінімуму безпосередні контакти посадових митних органів й учасників електронної торгівлі. Зокрема, в експортера не буде прямого контакту з інспектором-він не знатиме, який інспектор з ним працює. У свою чергу, й інспектор не бачитиме, яке підприємство він оформляє. Ніхто не знає, до якого саме інспектора потрапить та чи інша декларація. Безумовно, відсутність прямого контакту представника митниці з конкретним експортером – це зниження корупційних ризиків.

Незважаючи на успішне розгортання окремих компонентів системи електронного документообігу в органах державної влади України, про повне його переведення на електронний документообіг, а також про ефективне функціонування нової багатофункціональної комплексної системи “Електронна митниця” говорити ще зарано.

По-перше, це потребує створення єдиної системи електронного документообігу серед усіх органів державної влади. Для цього має бути забезпечене універсальне впровадження систем автоматизованого діловодства та документообігу в органах влади, відбутися об’єднання відповідних інформаційно-електронних систем окремих держструктур в єдину загальнодержавну систему. У більшості міністерств та відомств України поки що не затверджені технічні регламенти, необхідні для впровадження та функціонування систем електронного документообігу й електронного цифрового підпису, відсутня загальнодержавна програма заходів щодо їх впровадження.

По-друге, необхідною передумовою здійснення органами державної влади електронного документообігу є забезпечення їх надійними засобами електронного цифрового підпису. Нормативними документами не визначено формати даних, що мають використовуватися центрами сертифікації, не передбачено функцій Центрального засвідчуваного органу щодо перевірки сумісності окремих центрів сертифікації під час їх акредитації[4].

Одна з найважливіших задач, яку необхідно вирішити в митній службі України в найближчій перспективі — це впровадження в митну справу міжнародних норм і правил, що дозволить перейти до застосування єдиних стандартів в сфері митної справи і вирішити питання, пов’язані з приєднанням до міжнародних конвенцій по гармонізації і спрощенню митних процедур, а також здійснити поетапне зближення митного законодавства і митних процедур, які застосовують в Україні, до країн Євросоюзу.

На сьогоднішній день митні органи України поки не готові в повній мірі забезпечити свою роботу на рівні міжнародних стандартів у зв’язку з тим, що не вирішений цілий ряд ключових, системних проблем, без усунення яких неможливо підняти на якісно новий рівень роботу митних органів і підвищити ефективність діяльності Державної митної служби України в цілому. Необхідно визначити етапність їхньої реалізації і ресурсні витрати.

Багатофункціональна комплексна система “Електронна митниця”, як інформаційно-аналітична система загальнодержавного та міжнародного значення, повинна стати ядром, стрижнем не тільки сучасних міжнародних митних технологій, а й інструментом контролю митної діяльності, тобто головним механізмом забезпечення й ефективного функціонування міжнародної митної справи та міжнародної митної торгівлі; моніторинговою підтримкою у формуванні організаційного механізму забезпечення управління у митній справі; джерелом інформації щодо відстеження динаміки співвідношень експортного та імпортного потенціалу України.

Отже, ідея запровадити електронну митницю в Україні є доцільною. Робота за європейськими стандартами дасть змогу співробітникам митниці зітхнути з полегшенням. Хоч період реформації займе декілька років, але Українська митниця потребує таких перетворень.

Примітки:

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції створення багатофункціональної комплексної системи “Електронна митниця”» від 17.09.2008р. [Електронний ресурс]:Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1236-2008-%F0>

2. Постанова КМУ „Про заходи щодо створення електронної інформаційної системи ”Електронний Уряд” від 24.02.03 № 208 [Електронний ресурс]:Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?jsessionid=83921992FDF414705B278B148955E8C2?art_id=355603&cat_id=349623

3. Проект постанови КМУ “Про затвердження Концепції створення в Державній митній службі України багатофункціональної комплексної системи “Електронна митниця” і Стратегічного плану розвитку багатофункціональної комплексної системи “Електронна митниця” [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art_355603&cat_id=349623&search_param.

4. Концепція модернізації діяльності митної служби України [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.kmu.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art_id=363502&cat_id=363480

Oksana Kostiv

Ivan Franko National University of L'viv

MODALITIES FOR IMPLEMENTATION OF E-CUSTOMS IN UKRAINE

It is considered and generalized high-quality new going near principles of functioning of the new multifunction complex system "electronic custom" in the system of international trade, which were worked out and entered by the row of international organizations and government bodies of countries of EC.

Ореста Костик

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТАНУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Будівельний комплекс є однією із найважливіших складових господарського комплексу держави і відіграє значну роль в забезпеченні життєдіяльності суспільства, безпосередньо впливає на темпи і ефективність його соціального і економічного розвитку.

Будівельний комплекс складається з таких основних блоків: виробництво будівельних матеріалів; власне будівництво; будівельне машинобудування; проектно-конструкторські та дослідні роботи в галузі будівництва. Основне завдання комплексу – створення та оновлення основних фондів народного господарства. Частка будівельного комплексу в народному господарстві досить значна. В Україні питома вага у ВВП тільки будівництва становить 8%. Комплекс охоплює майже 10% усіх зайнятих в народному господарстві, з них 6% — в будівництві [2].

Сьогодні на виробництво будівельних матеріалів припадає більше половини затрат, пов'язаних з будівельно-монтажними роботами в Україні. Про значення промисловості будівельних матеріалів свідчить той факт, що затрати на будівельно-монтажні роботи становлять 1/2 загального обсягу капітальних вкладень у народне господарство.

До складу будівельного комплексу входять три основні групи галузей.

1. Видобуток і обробка мінерально-будівельної сировини (пісок, гравій, щебінь, бутовий камінь та ін.).
2. Виробництво в'язучих матеріалів (цемент, вапно, гіпс).
3. Виробництво стінових матеріалів, виробів і конструкцій (бетонні, залізобетонні та інші конструкції і блоки).

Всі ці виробництва розвиваються на території України. Найбільшого розмаху набуло виробництво збірного залізобетону, деяких стінових виробів, віконного скла і цементу.

Промисловість будівельних матеріалів розвивається під впливом трьох факторів – сировинного, споживчого і транспортного, тому розміщення її залежить від переважання хоча б одного з них [3].

Найбільші центри промисловості будівельних матеріалів – Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Кривий Ріг, Маріуполь, Донецьк.

Будівельний комплекс пропонує різноманітний та широкий асортимент продукції, який постійно розширюється та удосконалюється, але обсяги виробництва будівельної продукції у кризовий період значно скоротилися. За даними Державного комітету статистики України (табл. 1) проведено аналіз асортименту продукції будівельного комплексу й графічно відображено результати аналізу на рис. 1.

Таблиця 1

Обсяги виробництва продукції будівельного комплексу України за період 2008—2010 рр. [1]

Вид продукції	На початок січня			2010 до 2009 у %
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
Плити та плитки керамічні, тис. м ²	2609,4	3428,1	2786,5	81,3
Цегла керамічна невогнетривка будівельна, млн. шт. умов. цегли	0	33,0	18,3	55,5
Цемент, тис. т	824,9	264,6	131,3	49,6
Вапно, тис. т	414,9	272,9	345,7	126,7
Блоки та цегла з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, млн. шт. умов. цегли	0	19,8	5,4	27,3
Елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, тис. м ³	0	68,8	50,9	74
Листи гофровані, шифер та аналогічні вироби з азбестоцементу, млн. умов. плит	19,2	8,2	1,0	12,2
Вироби з асфальту або аналогічного матеріалу в рулонах, тис. м ²	139,4	103,2	1,0	1

**Примітка. Види продукції будівельної галузі України за асортиментом: 1 – плити та плитки керамічні, 2 – цегла керамічна невогнетривка будівельна, 3 – цемент, 4 – вапно, 5 – блоки та цегла з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, 6 – елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, 7 – листи гофровані, шифер та аналогічні вироби з азбестоцементу, 8 – вироби з асфальту або аналогічного матеріалу в рулонах.*

Проаналізувавши ці дані, можна зробити висновок, що за підсумками 2010 року будівельний комплекс так і не зумів вийти з кризи. Проте за даними офіційної статистики в I кварталі 2011 року в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року в країні збільшилося виробництво цегли (на 48,6%, до 112 млн ум шт), шиферу і гофрованих листів (на 51%, до 370 тис тонн), цементу (на 36,4%, до 1234 тисячі тонн). Подібна картина спостерігається і щодо інших будматеріалів, включаючи металопрокат. За даними ГП "Металургпром", в I кварталі 2011 року українські металурги випустили 8220 тисяч тонн прокату, що на 10% більше, ніж у аналогічному періоді 2010 року [1].

У 2010р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 43,2 млрд.грн., що у порівнянних цінах становить 94,6% до обсягів будівництва 2009 року. Детальну характеристику виконання підприємствами будівельних робіт по місяцях за 2009 та 2010 роки зображено на рисунку 2.

За даними Держкомстату за перший квартал 2011 року можна зазначити позитивну динаміку у збільшенні кількості виконаних робіт. Так обсяги робіт із завершення будівництва зросли на 15%, будівельних робіт – на 9%, робіт з

підготовки будівельних майданчиків – на 6%. Дані показники також внесли свою лепту в квартальне зростання українського ВВП на рівні 5% [1].

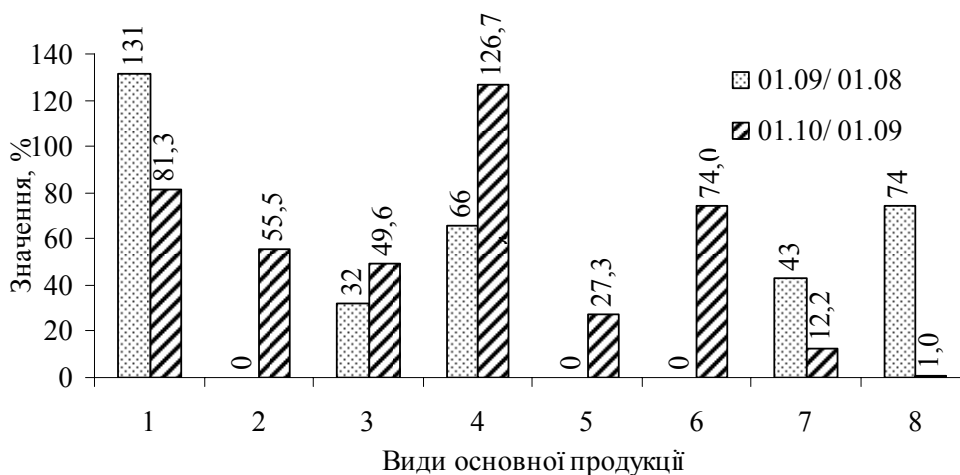


Рис. 1. Тенденції зміни темпів зростання обсягів виробництва продукції будівельної галузі України за асортиментом за період 2008—2010 рр.*

Ринкові експерти пояснюють підйом в українському будівництві, зафіксований за підсумками січня-березня, сукупністю кількох умов. По-перше це загальне поліпшення економічної ситуації в країні на тлі збільшення ВВП на 4,2% (рік до року), по-друге це певне відновлення банківського кредитування (+8 % в 2010 році у випадку з кредитами нефінансовим корпораціям). А як додатковий фактор, що позначилася на поліпшення статистику у сфері будівництва, можна назвати підготовку країни до Євро-2012 ".

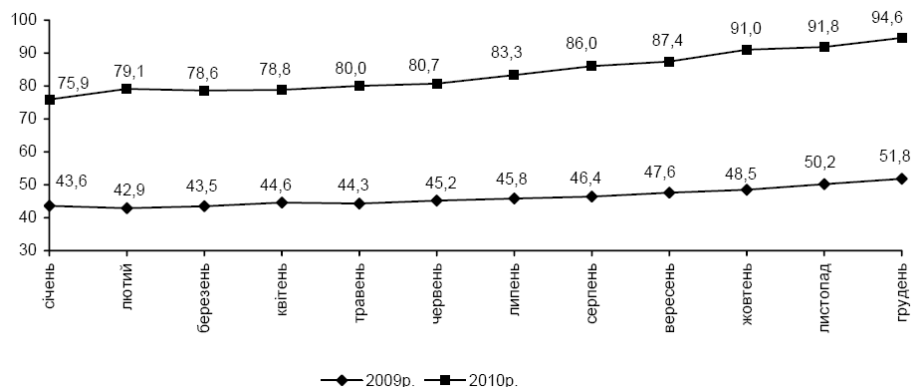


Рис. 2. Зміни обсягів будівельних робіт (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року) [1].

Для подальшої підтримки позитивної динаміки росту будівельного комплексу експертами пропонується ряд заходів: розширення збуту будівельної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках України; розвиток вітчизняних державних та приватних програм інвестиційної підтримки будівництва; покращення умов та способів фасування основних видів продукції будівництва; впровадження передових інноваційних технологій у будівництво; партнерство влади та бізнесу будівельної галузі як форма довгострокової взаємодії сторін.

Примітки:

- 1) www.ukrstat.gov.ua
- 2) Будівельний комплекс // <http://www.vuzlib.net>
- 3) www.geografica.net.ua

Oresta Kostyk

Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF THE STATE OF A BUILDING COMPLEX OF UKRAINE

This article analyses the state of a building complex of Ukraine. And also in this article analyzed the volume of produced production from 2008 to first quarter of 2011, volumes performed works from 2009 to first quarter of 2011, and suggested measures to maintain the positive trend of these indicators.

Микола Костишак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

За ринкової форми господарювання, що характеризується мінливістю економічних, політичних та соціальних чинників важливою функцією державного регулювання взаємовідносин бізнесу, населення і держави є забезпечення ефективного функціонування податкової системи. Це завдання може бути досягнуто лише за наявності обґрунтованої та виваженої податкової політики.

Над проблемами оподаткування працювали та працюють чимало науковців, зокрема Бобрівець С.В., Данілов О. Д., Десятнюк О. М., Іванов Ю.Б., Ковальчук Є.К., Крисоватий А.І., Панасюк В.М., Редзюк Т.Ю., Сердюк В.М., Чернелевський Л.М. та інші. Однак чимало питань в сфері оподаткування потребують обґрунтування та удосконалення. Так, й досі серед науковців тривають дискусії щодо визначення сутності економічної категорії «податки» та основоположних принципів оподаткування.

Принципи оподаткування, що вперше були сформульовані А. Смітом в його класичній роботі "Дослідження про природу та причини багатства народів", із якими в подальшому, погоджувалась більшість економістів, зводяться до чотирьох понять - всюдоступність, справедливість, визначеність і зручність [4, с.53].

У викладі окремих вчених принципи А. Сміта сформульовані так [4, с.56]:

1. Громадяни держави повинні брати участь у покритті витрат уряду, кожний по можливості, залежно від доходу, яким він користується під охороною уряду. Дотримання цього положення або нехтування ним веде до так званої рівності або нерівності в оподаткуванні.

2. Податок, який повинен сплачувати кожний, повинен бути чітко визначений. Розмір податку, час та спосіб його сплати повинні бути ясними та відомими самому платникові, так і всякому іншому.

3. Кожен податок повинен стягуватись у такий час й таким чином, які найбільш зручні для платника.

4. Кожен податок повинен бути побудований так, щоб він забезпечував стягнення коштів з платника якомога менше від того, що надходить до каси держави.

Німецький економіст А. Вагнер доповнив і обґрунтував ці принципи. Він запропонував об'єднати їх в такі чотири групи [5, с.37-38]:

1. Фінансові принципи оподаткування.

а) достатність обкладання податками;

б) еластичність, тобто здатність адаптуватися до державних потреб.

2. Народногосподарські принципи.

а) правильний вибір об'єкта оподаткування;

б) вірна комбінація різних податків у таку систему, яка б враховувала наслідки й умови їх перекладання.

3. Етичні принципи:

а) всезагальність оподаткування;

б) рівномірність.

4. Принципи податкового управління:

а) визначеність;

б) зручність сплати податку;

в) максимальне зменшення витрат на стягнення податків.

Інший німецький економіст - К. Еберг із принципів А. Вагнера виділяє ті, що стосуються народного господарства і головної мети його функціонування — як зростання добробуту населення в цілому, так і зокрема кожного громадянина.

Він визначає два принципи побудови податкової системи [2, с.42]:

1) оподатковувати треба тільки прибуток, тобто суму тих благ, які новостворюються на кожному етапі господарської діяльності і можуть нести витрати без зменшення основного майна. Саме ж майно треба щадити;

2) податкова система повинна по можливості уникати прямого втручання в діяльність окремих господарств, щоб не зашкодити в цілому джерелу одержання суспільних доходів.

Всі наведені принципи організації податкової системи сформовані з точки зору впливу податків на загальний економічний розвиток і добробут. По суті всі вони в загальному вигляді були висловлені ще Ж. Сисмонді: "Податок ніколи не повинен припадати на ту частину доходу, яка необхідна для збереження цього доходу" [3, с.28]. Це фактично головний макроекономічний принцип податкової політики, спрямований на досягнення рівноваги між державою і платниками податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Вихідні принципи формування податкової системи передбачають [6, с.53]:

1) формування доходів бюджету тільки в процесі перерозподілу створеного в суспільстві валового національного продукту, оскільки його розподіл проходить дві стадії: первинного розподілу і перерозподілу, і якщо формування доходів юридичних і фізичних осіб відбувається в процесі первинного розподілу, то оподаткування з боку держави повинно здійснюватись на стадії перерозподілу, тобто її доходи мають вторинний характер. Це повинно стосуватись як приватного, так і державного сектора;

2) встановлення рівноцінних прав і обов'язків перед бюджетом для платників усіх форм власності. Тобто оподаткування юридичних і фізичних осіб має ставити всіх в однакове початкове становище, але далі доходи, отримані від подальшої господарської діяльності, що веде до їх диференціації, не повинні вирівнюватись податками, бо це може знизити всі стимули до зростання доходів, і, як наслідок, - до подальшого розвитку;

3) застосування фінансових регуляторів з метою встановлення оптимального співвідношення між доходами власників підприємств і їх працівників, між коштами, що спрямовуються на споживання і нагромадження, бо оскільки в умовах ринкової економіки адміністративне регулювання має бути мінімальним, то його повинні замінити в розумних масштабах фінансові важелі, передусім, ставки податків з прибутку та з доходів громадян.

Сьогодні в Україні ці принципи розширені та доповнені у відповідності з вимогами сьогодення.

До принципів побудови податкової системи України згідно статті 4 Податкового кодексу України [1, с. 2] належать:

- загальність оподаткування - кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені законодавством податки та збори, платником яких вона визнається;

- рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації - забезпечення однакового підходу до усіх платників податків незалежно від майнового стану, соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;

- невідворотність настання визначеної законодавством відповідальності у разі порушення податкового законодавства;

- презумпції правомірності рішень платника у випадку коли норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;

- фіскальна достатність - встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості видатків бюджету з його доходами;

- соціальна справедливість - установлення податків та зборів відповідно до фактичної платоспроможності платників податків;
- економічна ефективність - податки та збори не повинні перешкоджати ефективному розподілу економічних ресурсів;
- економічність оподаткування - установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;
- стабільність - зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного періоду;
- рівномірність та зручність сплати - установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення видатків та зручності їх сплати платниками;
- єдиний підхід до встановлення податків та зборів - визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

Як для громадян держави, так і для суб'єктів господарювання важливим є не лише факт існування цих принципів, а також реальні результати від їх дії, такі, як створення сприятливого середовища для вітчизняних товаровиробників, розвитку їх конкурентоспроможності; налагоджена та компетентна робота податкових органів.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року, № 2755 – IV (опубліковано в журналі «Вісник податкової служби» - за грудень 2010, № 46)
2. Азаров М.Я. Податкова політика в Україні: принципи та реалії //Вісник податкової служби України. - 2000. - № 10. - С. 52-58.
3. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування. – К.Парламентське видавництво, 2001. - 215 с.
4. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система. Підручник. – К.: Атіка, 2006. - 920с.
5. Маконнелл К., Брю С. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика, 1997. - 672 с.
6. Подерогін А. М., Білик М. Д., Бурак Л. Д., Фінанси підприємств : Підручник / Керівник авт. кол і наук. ред. проф. д. М. Поддерогін. - Київ, 2004. - 546 с.

Kostyshak Mykola

Ivan Franko National University of L'viv

PRINCIPLES OF CONSTRUCTION OF TAX SYSTEM

In the article justify a necessity of realization of effective tax policy in according to the key principles of taxation. Viewed scientific approaches to the assignment the basic from them.

Ірина Костюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗМІСТ КОНТРЕЙЛЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЇХ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У міжнародних перевезеннях спостерігається тенденція до розширення використання комбінованих перевезень, а саме контрейлерних [1]. Їх не варто плутати з перевезеннями контейнерними, тобто величезними залізничними скриньками, за допомогою яких вантажі розміщуються різноманітними видами транспорту — від пароплавів до літаків. Контрейлер же — це спеціальні залізничні платформи, пристосовані для завантаження на них важких автопотягів — трейлерів, які називають у всьому світі каміонами, а в Україні просто фурами. Використовуючи такий вид транспортування вантажів, мають на меті вирішення відразу кількох проблем. Головна з них — екологія та збереження чистоти повітря і навколишнього середовища. Причому на заході саме на це питання звертають таку увагу, що навіть за законодавством багатьох країн рух великовантажних авто-мобілів вихідними та святковими днями просто заборонений. Крім того, контрейлерні перевезення значною мірою зберігають стан дорожнього полотна, розвантажують багато автомагістралей, знижують аварійність на шляхах. Вони, нарешті, заощаджують паливе та продовжують термін служби самих автомобілів. У європейських країнах контрейлерні перевезення значною мірою дотуються державою [2].

У Швейцарії, яка є лідером інтермодальних перевезень, у такий спосіб транспортується 35 % вантажів [3]. В Україні прикладом впровадження контрейлерних перевезень є експеримент з поїздами „Ярослав” і „Вікінг”, що курсують між Україною і Польщею, та Литвою і Угорщиною через Україну [1].

Як і все нове, контрейлерні перевезення в Україні приживались непросто. Насамперед виникали проблеми чисто технічного характеру, адже обидві станції, які зв'язує контрейлерна лінія, мають потребу в обладнанні спеціальними навантажувальними рампами, котрими автопотяг міг би в'їхати на платформу. Та спершу супротивниками контрейлерних перевезень стали самі водії. Загалом, це й зрозуміло.

Однак після спробних рейсів у 1998-1999 роках перший український контрейлерний потяг із звучною назвою „Вікінг” між Ілчівськом і Клайпедою вже курсує.

Так чи інакше, а перший контрейлерний потяг до справжнього закордону все-таки рушив. Понад тисячокілометровий шлях «Ярослав» долає майже за 35 годин, разом з п'ятигодинною стоянкою на митному переході. Втім, часу для подолання порівняно невеличкої відстані все-таки забагато, але такі технічні умови диктувала польська сторона: їхня колія не дозволяє рух з швидкістю понад 60 кілометрів на годину. Проте ці порівняльні незручності перекривають інші переваги. Це, як ми вже казали, вигреш часу на митному переході, оскільки кожна машина проходить митний контроль не сама по собі, а вже в складі потяга, який за графіком не може бути затриманий більш, ніж на п'ять годин. Крім того, автопотяги у складі «Ярослава» не підпадають під міжнародну квоту — рух через польську територію, яка виділяється кожному автопідприємству. Вже не кажучи про те, що, пересуваючись сталеву платформу, машинам не загрожують ДТП, перевантажені траси, поломки у дорозі та примхи погоди.

Є лише одне „але”: спочатку, як показують вже укладені договори на перевезення контрейлерним потягом, „Ярославом” поки що користуватимуться виключно українські перевізники. У зворотний рейс „Ярослав” піде майже порожній, із завантаженням відсотків на десять. Та на найближчі півроку вже укладені гарантовані договори приблизно на 25-відсоткове завантаження руху потяга в польський бік [2].

Контрейлерні перевезення найбільш доцільно використовувати в межах до 1800-2000 км залізничним транспортом при річному обсязі перевезень за тарно-штучними вантажами не більше 25 т і на відстані перевезення автомобільним транспортом в пунктах відправлення і призначення до 50 км [4].

Контрейлерним перевезенням властиві такі переваги, як поєднання якостей двох домінуючих видів транспорту – маневреності, оперативності і швидкості автомобільного транспорту і високої продуктивності, незалежності від погодних умов і безпеки залізничного транспорту; забезпечення збереження автомобільних доріг та інше [5].

Таким чином, втілюється в життя найпривабливіший на ринку транспортних послуг принцип доставки вантажу „від дверей до дверей”. Окрім того, створюються сприятливі умови для розширеного використання технології ЛІТ („Just in time” – „точно в час”).

При проходженні митного контролю час простою автотрейлерів є істотно вищим, ніж для залізничного транспорту. Значні витрати на простій підвищують вартість перевезень і знижують швидкість доставки вантажів. У зв'язку з цим є актуальною задача оптимізації часу перетину кордону автотрейлерами на залізничних платформах з метою зменшення собівартості перевезень [4].

Що ж до розвитку контрейлерного руху всередині країни, то об'єктивно на це найближчим часом розраховувати не доводиться. Принаймні доти, поки наше законодавство не зверне увагу на екологічні проблеми й стан автошляхів у країні. Мається на увазі система оподаткування та різноманітних мит як у багатьох країнах Європи, так і Америки, що робить залізничні перевезення набагато прибутковішими.

Примітки:

1. Вільковський Є., Дзелендя О., Бурніцький М. „Особливості контрейлерних перевезень при перетині кордон” Філія Національного транспортного університету
2. «Автомобілі... на рейках»// «Дзеркало тижня» №14, 12 Квітень 2003,
3. Францішек Н. „Способи реанімації комбінованих перевезень”// Перевізник Уа. –2007, № 1,2. – С. 16.
4. Зінько Р. „Графова інтерпретація задачі контрейлерних перевезень”// НУ Львівська політехніка
5. Г.Кірпа „Підвищення ефективності використання рухомого складу для інтенсифікації перевезень у міжнародному сполученні”// Праці Західного наукового центру НАУ: Проектування, виробництво та експлуатація транспортних засобів і поїздів. – 2006, № 13. – С. 40-50.

Уляна Кот

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Початком епохи електронної комерції можна вважати заснування та активне поширення глобальної електронної мережі – Інтернет, яка сприяє застосуванню нових можливостей розповсюдження інформації. Однією із найбільш визначальних подій в історії заснування Інтернет у галузі розвитку електронної комерції є створення, так званої, “Всесвітньої електронної павутини” – сфери World Wide Web (далі – WWW).

В основі мотивації використання інтерактивних магазинів на першому місці стоїть зручність (78 %), на другому – відсутність тиску при купівлі з боку інших людей (67 %), далі – економія часу (64 %) і можливість одержати докладну інформацію щодо товару (61 %) [1].

Електронна комерція дає можливість покупцеві фізично не спілкуватися із продавцем, не витратити час на пошуки товарів у магазинах. Через Internet найбільш активно здійснюється купівля-продаж таких товарів та послуг, як:

- засоби зв'язку, аудіо- та відеотехніка;
- автомобілі та високотехнологічна побутова техніка;
- дороги алкогольні напої;
- тютюнові вироби;
- замовлення квитків для подорожей, на концерти та вистави тощо.

Слід зазначити, що перші системи електронної комерції виникли ще в 60-х роках минулого століття у США. Для цього були створені стандарти електронного обміну даними між організаціями (Electronic Data Interchange, EDI) – набори правил електронного оформлення типових ділових документів: замовлень, накладних, митних декларацій, страхових форм, рахунків тощо. Відтак до кінця 60-х років у країні вже існувало чотири індустриальних стандарти для обміну даними в системах управління авіаційним, залізничним і автомобільним транспортом [2].

Електронна комерція стала основною складовою електронного бізнесу. Під електронним бізнесом – розуміємо будь-яку ділову активність, що застосовує можливості глобальних електронних інформаційних мереж для здійснення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою отримання прибутку [3]. При здійсненні міжнародної електронної комерції українським підприємцям слід зважати на ряд обмежень, що застосовуються в європейських країнах. Так, через Інтернет не укладаються:

- угоди, що вимагають нотаріального засвідчення;
- угоди, що вимагають реєстрації в органах державної влади.

В процесі розвитку електронної комерції українським підприємцям пропонується враховувати, що питання про юридичну чинність угод пов'язується з умовами, за яких держава визнає ту або іншу угоду, що породжує відповідні їй правові наслідки. Такими умовами є:

- наявність у суб'єктів правоздатності та дієздатності на вчинення угоди;
- законність змісту угоди;
- відповідність внутрішньої волі сторін їх волевиявленню;
- вчинення угоди у встановленій законом формі [4].

Не менш істотною умовою подальшого розвитку електронної комерції в Україні з прийняттям проекту Закону “Про електронну комерцію (торгівлю)”, було б врегулювання правовідносин, які виникають у процесі обміну електронними повідомленнями при вчиненні угод у сфері підприємництва [5]. Метою зазначеного вище законопроекту повинно бути:

- забезпечення юридичного визнання угод, що укладаються за допомогою електронних засобів телекомунікації;
- гарантії дійсності таких угод;
- захисти від несанкціонованого доступу;
- охорона прав споживачів у сфері електронної комерції (адже електронна комерція безперспективна, якщо її учасники не будуть мати можливості захистити свої права і законні інтереси в суді) [6].

Подальший розвиток електронної комерції в Україні буде здійснюватися за такими напрямками:

- бізнес-бізнес (business-to-business, B2B), коли покупцем і продавцем є юридичні особи. Це найбільший сектор електронної комерції, що охоплює понад 80 % всього ринку;
- бізнес-споживач (business-to-consumer, B2C), коли продавець юридична, а покупець – фізична особа;

- споживач-споживач (consumer-to-consumer, C2C), коли споживачі обмінюються інформацією між собою щодо якості товару, його ціни тощо;
- бізнес-адміністрація (business-to-administration, B2A);
- споживач-адміністрація (consumer-to-administration, C2A) [7].

Застосовуючи електронну комерцію, компанії мають змогу заощаджувати кошти і підвищувати продуктивність. Економія із застосуванням електронних форм становить десятки мільйонів доларів США. Крім того, зменшується кількість паперових форм, спрощується процес управління, збільшується потік інформації при зниженні витрат. Завдяки економії коштів та часу порівняно з традиційними методами електронні процедури відразу після першого ж застосування стають переважним способом ведення бізнесу [8].

В Україні також існує ринок товарів і послуг, для оплати яких електронна комерція є зручним платіжним інструментом. До них належать: бронювання і продаж квитків на всі види транспорту; продаж комп'ютерів, іншої техніки та комплектуючих до неї; продаж книг і інших видань, компакт-дисків; резервування і оплата проживання в готелях; продаж туристичних путівок; оплата користувачами Інтернет послуг (Internet Service Provider, ISP); передплата на різні послуги (наприклад, газети, журнали); продаж медикamentів тощо. Проте в нашій державі цей ринок перебуває в "ембріональному" стані і напевне йому буде потрібно більше часу для власного розвитку, ніж аналогічному ринку в розвинутих країнах.

Таку ситуацію можна обґрунтувати наступними причинами:

по-перше, в Україні сьогодні існує чимало юридичних проблем, які ускладнюють використання електронної комерції; по-друге, на шляху розвитку електронної комерції в Україні постає цілий арсенал перешкод: шахрайські трансакції, які здійснюються за допомогою викрадених реквізитів карток; магазини, що безвісти зникають з ринку після успішно виконаних афер; фіктивні магазини, призначені для збору інформації про картки клієнтів; психологічний фактор тощо. Найнебезпечнішими, звичайно, є шахрайства. За допомогою Інтернет здійснюється більше тридцяти видів шахрайських дій [9].

Слід зауважити, що у 2009 році відділ ФБР США, який бореться із такою категорією злочинів (Internet Crime Complaint Center), отримав 207,5 тис. заяв від потерпілих. Це на 10,4% менше, ніж 2008 року. Сума сукупних збитків оцінюється в 198,4 млн. дол. (183,1 млн. дол. у 2008 році, 68,1 млн. – у 2007 році, 125,6 млн. – у 2006 році). Середньостатистичний потерпілий від дій Інтернет-шахраїв утратив 724 дол. Проте майже у 40% випадків розміри втрат перевищили 100 тис. дол. Найчастіше (понад 44% випадків) шахрайства відбуваються під час Інтернет-аукціонів, коли покупець оплачує куплений ним товар, але не отримує його. 75% викритих Інтернет-шахраїв є жителями США. Проте американців активно ошукували й іноземці, серед яких найбільше представників Великобританії, Нігерії, Канади, Румунії, Італії, Нідерландів, Німеччини і ПАР. Російські шахраї посіли восьме місце в цьому малопочесному рейтингу, на їх частку припало 1,1% скоєних у США Інтернет-злочинів. Шахраї найчастіше входили в контакт із потенційними "жертвами" за допомогою електронних листів (майже 74% випадків). Цікаво, що "жертвами" шахраїв ставали переважно досить освічені чоловіки у віці 30-50 років. Чоловіки втрачали помітно більше, ніж жінки (середньостатистичний потерпілий чоловік втратив 920 дол., жінка – 544). Розміри втрат збільшуються разом із віком потерпілих [10].

В Україні переважна більшість таких шахрайств скоюється в Києві, оскільки тут найрозвинутіша структура закладів, які приймають до сплати пластикові картки (супермаркети, фірмові магазини, казино, готелі тощо). Найчастіше для вчинення злочину використовувались загублені, викрадені картки та одержані в банківських установах за фіктивними документами [11]. В Україні діє альтернативна Інтернет мережа FIDOnet. Для якої не існує загально визначених правил, тому хакери і «зламують» сервери. Скажімо, «заломлюють» будь-яку суперсучасну комп'ютерну програму охорони американського банку, що захищена не одним рівнем захисту. Потім «скидають» в Інтернет, і з цього моменту нею починають користуватися всі. Наприклад, певний час модно було замовляти квіти з Голландії. Свіжі троянди надходять наступного ранку, а розраховуватися не потрібно: існує програма – екулятор кредитної картки. Для багатьох саме Інтернет є джерелом існування [12].

Нині, коли наша держава стала на шлях економічних реформ та структуризації з Європейськими спільнотами, ці питання набувають дедалі більшої актуальності. Для України з'явилася унікальна можливість сформулювати на основі представлених законопроектів прогресивне Інтернет-законодавство. У випадку успішного ухвалення всіх необхідних законів вітчизняна Інтернет-економіка отримає могутній імпульс для свого подальшого розвитку.

Примітки:

1. Белоусов А. Правовые аспекты использования IT-технологий: электронная коммерция. <http://www.crime-research.ru>, станом на 19.02.2005;
2. Бенеско Г. С электронным бизнесом – в третье тысячелетие // "Мир электронной коммерции". – 2001. – № 1 – С. 23-28;
3. Антонов В.М., Бондарчук Ю.В. Банківська система та електронна комерція як інформаційні ресурси: Навчальний посібник. – К: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2002. – 56 с;
4. Беззубцев О.А., Мартынов В.Н., Мартынов В.М. Некоторые вопросы правового обеспечения использования ЭЦП // <http://www.ibusiness.ru/egover/19956>, станом на 16.04.2004;
5. Про електронну торгівлю: проект Закону України. Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України від 3.04.2003 // Верховна Рада України, 4.12.2004 // www.gska2.rada.gov.ua;
6. Соловяненко Н.И., Ларин В.В., Лебедев А.Л. Правовое регулирование заключения сделок на современном этапе // <http://vlarin.chat.ru/Larin/diplom.htm>, станом на 27.04.2005;
7. Бабенко В.С. Две книги о виртуальной реальности // Труды Лаборатории виртуалистики Института проблем человека РАН. – М.: Институт проблем человека РАН, 2001. – № 3. – С. 85;
8. Шамраев А.В. Правовое регулирование информационных технологий. Анализ проблемы и основные документы. – М.: 2003. – 800 с;
9. Мельников В.В. Защита информации в компьютерных системах. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 364 с;
10. Хроніки Інтернет-злочинності // Дзеркало тижня. – 2007. – № 11. – С. 17;
11. Пономаренко Л.А., Філіпов В.О. Електронна комерція: Підручник / Заред. А.А. Мазаракі. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 443 с;
12. Подшибихин Л.И. Некоторые проблемы правовой охраны объектов информационного права и смежных прав // III научно-практическая конференция "Право и Интернет". Москва // www.conf3.parkmedia.ru/any_r.asp?URL=pod_s.asp, станом на 11.06.2004;

Kot Uliana

Ivan Franko National University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF INTERNET TRADE IN UKRAINE

The main principles of development of internet commerce, in particular, of e-commerce in Ukraine and in developed countries are considered in theses. The conclusions about further development of electrical commerce in Ukraine are made. The effective formation of progressive Internet Legislation is important in Ukraine.

Тетяна Котвицька

Фінансово-правовий коледж Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНА БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ :СТАН,ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

В економічній літературі можна знайти таке визначення банківської системи країни – це сукупність банків, охоплених мережею довірливих кореспондентських відносин, ціль яких – здійснення платежів за взаємними дорученнями (як відповідно до своїх потреб, так і за дорученнями клієнтів). При цьому наявність кореспондентських відносин, що зв'язують усі банки країни в єдину банківську систему, означає існування в економіці країни якісно нового формування, функціонування якого істотно відрізняється від функціонування окремого банку, утворюючи, за визначенням окремих економістів, кровоносну систему країни [4,с.51].

Сучасні умови розвитку національної економіки висувають особливі вимоги до стану банківської системи. Саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху інтеграції України до європейського економічного простору. З розвитком міжнародних відносин та посиленням глобалізаційних процесів у банківській сфері виникає все більше проблем, які необхідно негайно вирішити, щоб забезпечити її стабільність та нормальне функціонування національної економіки.

Для функціонування банківської системи України розроблена нормативна база, впроваджені принципи діяльності банків, методи та інструменти грошово-кредитної політики тощо. Проте швидкий розвиток фінансових глобалізаційних процесів ставить перед банківською системою все більше завдань, при вирішенні яких Україна стане активним учасником світових економічних відносин.

Аналіз сучасного стану банківської системи показав, що одним із найскладніших періодів у діяльності вітчизняних банків став 2009 р. – збитки склали 28 млрд. грн.(доходи – 143,1 млрд.грн., витрати 171,1 млрд.грн.), тоді як прибутки 2008 р. дорівнювали приблизно 7,3 млрд.грн. Стабільно прибутковими протягом 2009 р. були лише Ощадбанк, ПриватБанк та Укрсоббанк [1;6].

Причиною такої ситуації є зростання проблемних кредитів у період фінансової кризи. Реальні доходи населення зменшилися більше ніж на третину, тому спостерігається несвоєчасне виконання зобов'язань за кредитами. Ускладнило ситуацію й те, що більшість іноземних банків надавали перевагу швидкому кредитуванню порівняно з якісною перевіркою позичальника. При цьому вони не врахували ситуацію, що в країні відсутні кредитні бюро та база кредитної історії.

Таблиця 1

Присутність іноземних банків в Україні	
Переваги	Недоліки
Залучення в економіку України зарубіжних інвестиційних ресурсів	Ризик „залежного розвитку” вітчизняного банківського сектору від тенденцій на світовому ринку
Впровадження нових банківських послуг	Витіснення українських банків більш капіталізованими іноземними банками
Запозичення новітніх технологій	Задоволення інтересів країни походженням капіталу
Міжнародний досвід	Неможливість здійснення повного контролю за операціями іноземних банків
Збільшення обсягу кредитних ресурсів	
Здешевлення банківських послуг	
Посилення конкуренції на банківському ринку	

Джерело: Складено автором на основі даних [2]

Перед українською банківською системою постала ціла низка проблем, основні з яких є такі:

- низький рівень конкурентоспроможності банківського сектору;
- недостатній рівень капіталізації;
- низька якість надання послуг за їх високої вартості;
- незалежність Національного банку України.

Вирішення цих проблем забезпечить стабільність банківського сектору України та ефективне функціонування економіки в цілому.

Однією з головних проблем розвитку банківської системи України є низький рівень її конкурентоспроможності, тобто неможливість вітчизняних банків конкурувати з іноземними. Останнім часом кількість іноземного капіталу у фінансовому секторі шороку збільшується, аналогічна тенденція спостерігається і в банківському секторі. На сьогоднішній день в Україні активно здійснюють свою діяльність такі іноземні банки: “BNP Paribas”, “Deutsche Bank”, “Credit Agricole”, “Commerzbank”, “Альфа-банк”. Значна присутність іноземних банків, з одного боку, сприяє фінансовому розвитку країни, а з іншого – несе суттєві загрози [табл. 1]

Діяльність банків у конкурентному середовищі підвищить якість надання послуг і витіснить з ринку недобросовісних банків. Для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків необхідно вжити таких заходів:

- удосконалити законодавчу базу для підвищення прозорості діяльності банків;
- здійснити нарощування власного капіталу;
- підвищити якість менеджменту;
- впроваджувати новітні технологічні розробки;

- розширити спектр банківських послуг;
- отримати довіру населення тощо.

Ще однією з багатьох проблем розвитку банківської системи України є занадто низький рівень капіталізації, що призводить до витіснення національних банків іноземними. Недостатність фінансових ресурсів у банківському секторі затримує економічне зростання країни.

Збільшуючи рівень капіталізації, банки підвищують свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, і забезпечують фінансову стабільність економіки України, тому необхідно використовувати певні варіанти підвищення капіталізації національних банків:

- створення банківських об'єднань (холдингові групи, банківські корпорації);
- збільшення капіталу за рахунок прибутку;
- злиття, реорганізація банків;
- випуск банківських облігацій, депозитних сертифікатів та єврооблігацій;
- випуск акцій власної емісії.

Одним із головних показників, який характеризує ситуацію, що склалася на сучасному фінансовому ринку, є базова облікова ставка, яка встановлюється центральним банком країни. Чим вища відсоткова ставка, тим дорожче надаються кредити банкам і, відповідно, підприємствам і населенню. Облікова ставка Національного банку України з 10.08.2010 становить 7,75%, тоді як у провідних країнах світу даний відсоток коливається з 0,1% до 4,75% [табл.2].

Таблиця 2

Відсоткові ставки центральних банків, лютий 2011 р.

Країна	Центральний банк	Остання зміна	Поточна ставка, %
Україна	НБУ	10.08.2010	7,75
США	FED (Federal Reserve)	16.12.2008	0.25%
Єврозона	ECB (European Central Bank)	07.05.2009	1.00%
Великобританія	BOE (Bank of England)	05.03.2009	0.50%
Японія	BOJ (Bank of Japan)	19.12.2008	0.10%
Канада	BOC (Bank of Canada)	08.09.2010	1.00%
Швейцарія	SNB (Swiss National Bank)	12.03.2008	0.25%
Швеція	Riksbank (Sweden Central Bank)	14.02.2011	1.50%
Австралія	RBA (Reserve Bank of Australia)	02.11.2010	4.75%
Нова Зеландія	RBNZ (Reserve Bank of New Zealand)	28.07.2010	3.00%
Норвегія	Norges Bank (The Norwegian Central Bank)	05.05.2010	2.00%

Джерело: Складено автором на основі даних [5;7]

Поряд із цими проблемами науковці виділяють проблему забезпечення незалежності Національного банку України. Спостерігається така тенденція, що країни з відносно незалежним центральним банком досягають кращих результатів розвитку економіки порівняно з країнами із залежним центральним банком. Для дослідження цієї проблеми часто використовують індекс Цукермана, який показує, наскільки центральний банк є незалежним. Дослідження незалежності Національного банку України засвідчило, що індекс Цукермана складає лише 52 % від ідеального значення, тобто в подальшому необхідно впроваджувати реформи, спрямовані на підвищення рівня незалежності Національного банку України [3].

Останнім часом все частіше обговорюється необхідність створення єдиного регуляторного органу у фінансовій сфері, який би об'єднував у собі департаменти Національного банку України, Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку та Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг. Такий орган сприятиме активнішій співпраці між відповідними регуляторами, обміну інформацією та ефективному вирішенню проблем фінансової сфери.

Банківська сфера є однією з провідних ланок фінансової системи, від стабільності якої залежить подальший розвиток економіки України, можливість виходу на міжнародні ринки та активної участі у глобалізаційних процесах. У період фінансової кризи банки отримали значні збитки, викликані багатьма причинами, що призвело до негативних наслідків. Тому державі необхідно розробляти напрямки реформування банківської системи, спрямовані на її оздоровлення та розвиток.

Наявність в Україні успішно функціонуючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної ринкової економіки, завоювання міцних позицій на вітчизняному та світовому ринках.

Примітки:

1. Банкіри розділили прибутки і збитки, 02.02.2010//Подія: Інтернет видання// <http://ua.podii.com.ua/business/2010/02/02/151000.html>.
2. Панасенко Г. Основні напрями забезпечення стабільності банківської системи України на шляху інтеграції у світовий фінансовий простір//Схід.-2009.-№1(січень-лютий).
3. Проблеми реформування банківської системи України в контексті Європейської інтеграції / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова, В. В. Ващенко, Н. В. Гришук та інші // Національний банк України. Центр наукових досліджень. – 2007. – № 8. – С. 212–218.
4. Рябініна Л. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці // Банківська справа. – 2010 – с.51-59.
5. www.bank.gov.ua - Офіційний сайт Національного банку України.
6. www.dfr.gov.ua. – Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.
7. www.forexua.com – Відсоткові ставки.

Kotvitskaya Tatiana

Finance and Law College of Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE MODERN BANKING SYSTEM OF UKRAINE: STATE, PROBLEMS AND DEVELOPMENT TRENDS

The article studies the key reasons of crisis origin, in particular within the banking sector; propositions and recommendations concerning bank's crisis overcoming and the increase of their reliability and stability levels are carried out. Also the article analyzes the current state of the banking system of Ukraine. Problems which restrain the development of the bank sector are considered, and the ways of solving them are offered.

Надія Котик

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПЦІЯ «JUST-IN-TIME» ПРИ ФОРМУВАННІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

На підприємствах України все більше звертають увагу на концепції виробництва, які б дозволили забезпечити стійкість і гнучкість підприємства, а також зменшували його витрати. Однією з таких концепцій є концепція «точно в термін» («нульового запасу»). Вона ґрунтується на організації постачання без будь-яких обмежень щодо вимоги мінімуму запасів, де потоки матеріальних ресурсів ретельно синхронізуються з потребою у них, яка задається виробничим розкладом випуску готової продукції. Отже, зменшуються запаси та витрати на їх обслуговування і, відповідно, збільшується оборотність капіталу. Така система дозволяє виявити недоліки та зменшити витрати, які пов'язані з виробництвом.

Головна мета виробничої системи «точно в термін» – забезпечити гнучку перебудову виробництва при зміні попиту (це стосується як і попиту на деталі наступних виробничих ділянках, так і попиту ринку на готову продукцію). Така система забезпечує оперативне регулювання кількості виробленої продукції на кожній стадії виробництва і її виготовлення якраз до моменту реалізації, ґрунтуючись на концепції – «нічого не буде вироблено, якщо у цьому не виникає необхідності».

Проблематикою оптимізації діяльності підприємств на основі підвищення ефективності управління матеріальними, інформаційними та супутніми потоками займалися багато вітчизняних вчених, зокрема В.Г. Герасимчук, М.І. Долішній, О.С. Кузьмін, С.В. Крикавський, В.Г. Кузнецов, Р.Р. Ларіна, В.Е. Николайчук, М.А. Окландер і т.д.

«Точно в термін» – це філософія, яка може бути застосована до всіх ланок підприємства, у тому числі виробництва, відвантаження та закупівлі товарів. Основою цієї філософії є те, що всі небажані запаси потрібно звести до мінімуму. Традиційна політика передбачає, що продукція має бути «про всяк випадок», щоб можна було задовольняти непередбачені потреби в ній. Однак така практика дорого коштує, адже запаси необхідно зберігати, що «заморожує» кошти підприємства.

Ідеологія just-in-time ґрунтується на використанні тільки тієї кількості устаткування, яке потрібне для виконання робіт, на оптимальній чисельності робітників, на мінімальних розмірах партій, а також на звільненні простору цехів, зменшенні числа контейнерів, розкиданих по території підприємства, крім того на зменшенні дублювання процесів і повсюдного спеціалізованого контролю. В результаті планування процесів може бути зведено до мінімуму, а у виконанні планів система дозволяє послідовно і досить легко мінімізувати втрати, затримки в часі на кожному кроці просування матеріальних потоків від отримання початкових матеріалів до доставки продукції кінцевому споживачу.

Крім того, суттєвим моментом є організація виробничого процесу з розміщенням робочих місць якомога ближче один до одного, що не тільки дає змогу зменшити товарно-матеріальні запаси: простий процес більш наочний, його легше контролювати, можливості збою не тільки мінімізуються, їх легше виявити та виправити, а також знижується виробничий брак.

Постійне використання філософії «точно в термін» дозволяє розкрити не виявлені дефекти. Запаси дуже добре пристосовані для їх приховування. Тільки при зменшенні запасів можна розгледіти проблеми [1].

В Україні досліджувана система використовується тільки на декількох підприємствах, оскільки, в першу чергу, на заводі ефективному функціонуванню «just-in-time» стає низька надійність постачальників, що не дозволяє здійснювати поставки «точно в час». У свою чергу, низька надійність постачальників пов'язана з нестійкістю їх фінансового стану, низьким рівнем фінансової дисципліни, високою тривалістю і слабкою гнучкістю їх виробничого циклу, нерозвиненістю транспортної інфраструктури. Наступною проблемою є високий рівень браку та невідповідність якості запасів, які постачаються, що збільшує брак кінцевої продукції.

Тобто, ступінь надійності постачальників є ключовим зовнішнім фактором успіху впровадження систем «just-in-time», який якнайменше залежить від самого підприємства. Для розв'язання проблеми надійності постачальників можна або розширити їх коло, або провести ґрунтовний відбір найнадійніших партнерів. Ще одним варіантом може бути встановлення повної чи майже повної незалежності від постачальників на основі організації завершеного виробничого циклу шляхом широкої диверсифікації або об'єднання підприємств, які спеціалізуються на відповідних стадіях виробничого циклу.

Серед внутрішніх чинників, які ускладнюють ефективне застосування «just-in-time» є відсутність кваліфікованого управлінського, виробничого та обслуговуючого персоналу, застарілість технічного і технологічного забезпечення виробничого процесу. Усунути ці проблеми дозволяє залучення і спрямування інвестицій на підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, технічне переоснащення, впровадження сучасних технологій. Понесені одноразові раз витрати на дані цілі за умови успішного впровадження систем «just-in-time» досить швидко окупляться, а ефективність роботи підприємства суттєво зростає.

Система «just-in-time» будується на наступних принципах:

- замовлення споживачів повинно відповідати не запасам продукції, а виробничим потужностям;
- в умовах мінімізації запасів необхідна безперервна раціоналізація організації та управління виробництвом, щоб своєчасно усувати помилки та недоліки;
- для оцінки ефективності виробничого процесу, крім рівня витрат та виробничих фондів, враховується тривалість реалізації замовлення;
- зміна способів мислення усього персоналу з стереотипу «чим більше, тим краще» на «чим менше, тим краще».

До недоліків системи можна зарахувати: при коливаннях попиту вище $\pm 10\%$ агрегованого плану система починає давати збої, для компенсації коливань попиту доводиться використовувати страхові запаси, що суперечить самій ідеології «just-in-time» і знижує ефективність її застосування.

Водночас, застосування цієї концепції, при дослідженні близько 100 об'єктів дало такі позитивні результати [3]:

- зменшилися запаси незавершеного виробництва на 80 %;
- запаси готової продукції знизилась на 33 %;
- тривалість виробничого циклу зменшилась на 40 %;
- виробничі витрати знизилась на 10–20 %;
- час реалізації продукції зменшився вдвічі;
- витрати на впровадження системи швидко окупились (через декілька місяців).

Концепція «just-in-time» виявляє сім основних типів витрат, які підлягають усуненню при її впровадженні на підприємстві, зокрема:

– втрати від перевиробництва: виробництво або доставка в дуже великих кількостях, дуже рано або «про всяк випадок» – призводить до нерівномірності або хаотичності матеріальних потоків та негативно позначається на якості і продуктивності. Часто це є найбільшим джерелом втрат;

– втрати, викликані очікуванням: виникають, коли час використовується непродуктивно. Через це вимушені чекати оператори, деталі або споживачі;

– втрати, викликані транспортуванням: переміщення деталей від одного процесу до наступного не додає цінності (наприклад, подвійне вантаження-вивантаження, конвеєри і операції, що виконуються вилковим навантажувачем). Розміщення процесів максимально близько один до одного не тільки мінімізує втрати, викликані транспортуванням, але і покращує комунікацію між процесами;

– технологічні втрати: наприклад, використання великого центрального процесу, розділеного на декілька виробничих ліній або процес, який не може відповідати якісним критеріям, встановленим споживачем. Отже, неминучим є випуск бракованих виробів;

– втрати через утримання непотрібних запасів: товарно-матеріальні запаси – ознака того, що потік уривається, отже, у процесі є внутрішні проблеми. Запаси не тільки приховують проблеми – вони збільшують також час виконання замовлення і створюють необхідність у додаткових складських площах;

– втрати, що залежать від тривалості виробничого циклу: власне втрати від виконання зайвих дій, наприклад, прийом заявок складів на підпис і переміщення деталей з одного контейнера в інший;

– втрати через наявність браку: виробництво якісної продукції потребує як певного часу, так і коштів. Чим довше брак залишається непоміченим (наприклад, якщо він потрапляє до рук кінцевого споживача), тим більшими є витрати на його усунення.

Перевагами застосування цієї концепції є: скорочення запасів на всіх стадіях логістичного циклу; скорочення складських площ; висока пропускна здатність; активна участь і підвищена мотивація працівників; високий прибуток, продуктивність та гнучкість логістичної системи; висока якість обслуговування; своєчасна доставка [2].

Отже, дана концепція є життєздатною на підприємствах України, проте основною її вимогою є чітка організація, інформаційне забезпечення та мотивація працівників. Ефективне її впровадження спричинене тим, що виробничий процес «сам» вдосконалює продукцію та здійснює максимальний контроль якості на кожному виробничому етапі. Водночас, з іншого боку, ця концепція ставить жорсткі вимоги найперше до персоналу та постачальників, оскільки останні є важливими елементами при здійсненні виробничого процесу.

Примітки:

1. Вовчок О., Тураджикян А. «Канбан» та «Точно в термін». – Доступно з: <http://conf-cv.at.ua/forum/40-266-1>
2. Смирнов І.Г. Досвід японської логістики та його застосування в Україні: від «Канбан» до «Гемба Кайдзен»/І.Г. Смирнов//Зовнішня торгівля:право та економіка.- 2008. - №1 – С. 11-17.
3. Солодка О. Логістична складова конкурентоспроможності промислового підприємства. – Доступно з: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2009_640/57.pdf

Nadya Kotyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE CONCEPT «JUST-IN-TIME» AND ITS IMPACT ON PRODUCTION COSTS

In this article were described the essence of the concept «just-in-time» and the key factors that lie at its basis. Also were reviewed the main aspects of this concept and its impact on production costs. And there were emphasized on the importance of proper implementation of this system at the enterprises

Христина Кошиль

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ НА МЕХАНІЗМ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ

Як свідчить аналіз різних підходів, наявних у світовій практиці, не існує єдиного підходу щодо визначального напрямку реалізації акцизної політики, яка повною мірою враховувала б баланс інтересів фіску та соціального регулювання. Кожна країна посвоєму встановлює такий баланс, виходячи з реалій часу, впливу тих чи інших політичних течій, трансформації суспільної свідомості та системи цінностей.

Запровадження Податкового кодексу (далі – ПКУ) і норм щодо справляння акцизного податку в нашій державі дає змогу Україні наблизитися до міжнародних стандартів і до вимог законодавства ЄС.

Згідно зі ст.14 ПКУ акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених Податковим кодексом України як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції) [1].

Згідно ПКУ перелік товарів, які належать до підакцизних дещо змінився. Так, до переліку внесено скраплений газ, який використовуватиметься транспортними засобами.

Не лише перелік підакцизних товарів зазнав змін, а й розширилося також коло платників акцизного податку. Так, до них відносять не тільки імпортерів та виробників підакцизної продукції, а ще й осіб, що реалізують підакцизні товари, які конфісковані, є безхазайними, за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, а також осіб, які не забезпечили цільове використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено нульову ставку податку (зокрема спирт для виробництва продукції, визначеної у ст.229, легкі та важкі дистилати для виробництва етилену), або не підлягають, або звільняються від оподаткування. ПКУ чітко розмежовано операції, які є об'єктом оподаткування, операції, які не підлягають оподаткуванню, та ті, що звільняються. Ст.214 ПКУ визначається порядок обчислення суми податку виходячи з бази оподаткування та ставок акцизного податку [2].

В ПКУ також закріплюється діючий перелік підакцизних товарів, встановлюються специфічні ставки акцизного податку в гривнях (алкогольні напої та тютюнові вироби), в євро – на нафтопродукти та транспортні засоби, специфічні і адвалорні ставки одночасно – для оподаткування сигарет, що відповідає діючому законодавству і узгоджується з наявним світовим досвідом акцизного оподаткування, зокрема, в країнах-членах ЄС [3].

Новизною є порядок визначення бази оподаткування при обчисленні суми податку в разі псування, знищення, втрати підакцизних товарів із вини платника податку. У разі втрати підакцизних товарів базою оподаткування є кількість (вартість) підакцизних товарів, що могла б бути вироблена з наднормативно втрачених товарів, сировини, або вартість та обсяги втрачених товарів (продукції), щодо яких допущено втрати понад установлені норми.

Змінено норму сплати податку з підакцизних товарів, що виробляються на давальницьких умовах. Якщо раніше замовники виноматеріалів були платниками і відповідальними за внесення акцизного збору до бюджету, то із запровадженням норм ПК вони, як і замовники виробництва нафтопродуктів, зобов'язані перерахувати акцизний податок виробнику-переробнику не пізніше дати відвантаження.

У разі ввезення маркованої підакцизної продукції на митну територію України податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації [2].

Ще однією новацією є подання податкової декларації імпортерами алкогольні і тютюнових виробів, а також іншими суб'єктами згідно з розширеним колом.

Новацією є запровадження особливостей оподаткування нафтопродуктів, що використовуються як сировина для нафтохімічної промисловості: вироблених в Україні (п. 229.2); увезених в Україну (п. 229.3).

Установлено нульову ставку на вироблені в Україні легкі та важкі дистилати, а також увезення в Україну таких нафтопродуктів без сплати акцизного податку, які використовуються для виробництва етилену.

Передбачено запровадження системи контролю за їх цільовим використанням шляхом видачі виробником етилену податкових векселів та встановленням на підприємствах-виробниках етилену податкових постів органів ДПС.

Цільове використання підтверджується документами про вироблення етилену, вексель погашається шляхом подання до органу ДПС за місцем реєстрації довідки про цільове використання, погодженої з представником податкового посту.

Передбачено відповідальність за їх нецільове використання в розмірі, який обчислюється виходячи з обсягів використаних не за призначенням таких нафтопродуктів та ставки акцизного податку, збільшеної в 1,5 рази.

Уведення до ПК чинних раніше норм уніфікує та чітко визначає порядок функціонування акцизних складів на підприємствах - виробниках спирту та лікєро-горілчанних виробів із метою повноти сплати акцизного податку.

Податковим кодексом визначається порядок роботи акцизного складу як приміщення на обмеженій території, де виробляються, обробляються, змішуються, розливаються, пакуються, зберігаються, отримуються чи видаються підакцизні товари, та основні положення щодо дій розпорядника акцизного складу. Визначаються повноваження та порядок дій постійного представника органу ДПС на акцизному складі. Крім того, у статті визначаються права й обов'язки розпорядника акцизного складу та постійного представника органу ДПС. На сьогодні порядок роботи акцизного складу визначається наказами ДПА України [2].

Як бачимо, механізм справляння акцизного податку зазнав певних змін та доповнень, які повинні в перспективі покращити (чи погіршити) ситуацію яка склалася на сучасному етапі.

Примітки:

1. ПКУ

2. Філозоп А. Новації щодо акцизного податку. – Режим доступу: http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_grow/taxation.html?_m=publications&_t=rec&id=13701&s

3. Податковий кодекс наблизить ставки та механізм стягнення акцизного збору до вимог законодавства ЄС. – – Режим доступу: <http://news.dtk.com.ua/show/rus/article/7961.html>

Петро Кравець

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Існування підприємств у ринкових умовах роботи винятково гостро поставив питання стійкості фінансового стану і пошуку шляхів його оздоровлення.

Щоб забезпечити успіх на ринку, створити належний імідж підприємства, потрібний якісний системний комплексний аналіз усіх показників господарсько-фінансової діяльності, який відповідає сучасним вимогам розвитку ринкової економіки. Результати такого аналізу надають можливість виробити рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію “вузьких місць”, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Фінансово-економічний стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства; він визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2, с.191].

Проблему сутності фінансового стану та його аналізу досліджували українські науковці, зокрема Є. Мних, С. Покропивний, Н. Штепа, Н. Приходько, Д. Шиян, Н. Строченко, М. Коробов, Н. Тарасенко та інші. Проте ця тема пробита недостатньо повно і потребує подальшого опрацювання.

Як правило, належний *фінансовий стан підприємства* характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективного використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Тобто на фінансовий стан підприємства впливає рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання. Оптимізація фінансового стану є однією з головних умов успішного його розвитку в майбутньому періоді. Водночас кризовий фінансовий стан підприємства свідчить про серйозну загрозу настання його банкрутства.

Слід підкреслити, що оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й всебічно характеризують господарський стан підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто перебуває з підприємством в економічних відносинах, могли отримати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер фінансово, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин підприємством. У кожного з партнерів підприємства — акціонерів, банків, податкових адміністрацій — свій критерій економічної доцільності. Тому показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір виходячи з власних інтересів [1, с.36].

Умови ринкової економіки вимагають вирішення таких питань, як вибір партнерів у бізнесі, а для цього необхідно знати фінансовий стан свого контрагента, щоб уникнути фінансового ризику у ділових стосунках. Крім того, для виявлення і мобілізації резервів зміцнення фінансового стану підприємства необхідно систематично спостерігати за власним фінансовим „здоров'ям”, орієнтуючись на визначені оптимальні (нормативні) значення основних показників фінансової стійкості.

Найбільш точне, на нашу думку, визначення дає д.е.н. С. Ф. Покропивний. Він характеризує фінансово-економічний стан підприємства ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансовою стійкістю та динамікою структури джерел фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями [3, с.285].

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства (організації) за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його (її) керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Крім того в умовах сьогодення аналіз та оцінка фінансового стану набуває пріоритетного значення, оскільки попередньо проведена оцінка діяльності підприємства відповідно до запитів керівництва надає можливість сформувати оптимальну структуру засобів підприємства, визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів, забезпечити наявність на поточному рахунку підприємства мінімально необхідної суми грошових коштів для погашення поточних зобов'язань, розробити комплекс заходів з попередження чи недопущення виникнення збитків. Проф. С.І. Шкарабан відзначив, що фінансовий аналіз є суттєвим елементом фінансового менеджменту і аудиту. Всі користувачі результатами фінансового аналізу використовують їх для прийняття рішень з оптимізації своїх інтересів [4, с. 221].

Процес удосконалення фінансового аналізу експонує важливі умови, які збільшують динамічність господарської діяльності та процес примноження капіталів, відповідно використовуючи з цієї метою інформацію, яка створюється в системі бухгалтерського обліку, про майно, капітал, витрати і результати, а також про грошові надходження [5, с. 86].

Отже, забезпечення проведення аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, зокрема легкої промисловості є можливим за наявності оптимального переліку показників. Пропонуємо при оцінці фінансового стану слід орієнтуватися на сукупність показників, що комплексно характеризують майновий та фінансовий потенціал (ліквідність і платоспроможність, фінансову стійкість), розвиток і результативність діяльності підприємства (рух грошових коштів, ділову активність, фінансові результати) та оцінку ймовірності банкрутства. Проводячи аналіз майнового потенціалу приймається до уваги не предметно-речова або функціональна його характеристики, а грошова оцінка, що дозволяє формувати висновки про оптимальність, можливість і доцільність вкладення фінансових ресурсів в активи підприємства. Фінансовий потенціал також визначається досягнутими за звітний період фінансовими результатами, і крім того, описується певними активними та пасивними статтями балансу, а також співвідношеннями між ними.

Узагальнюючим показником фінансового стану підприємства є прибуток. Основним чинником його зростання повинно бути вдосконалення технології виробництва, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції. Підприємство зможе успішно подолати кризову ситуацію за умови проведення глибокого системного і комплексного аналізу впливу всіх зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства, діагностики його фінансового стану, оцінки перспектив розвитку бізнесу, вирішення проблем ефективної виробничої діяльності.

Примітки:

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навч. посіб. — К.: ЦВЛ, 2007. — 307с.
3. Економіка підприємства : Підручник / За ред. С.Ф. Покропівного. — Вид. 2-е, перероб. та доп. — К., КНЕУ, 2005.
4. Шкарабан С.І. Деякі питання вдосконалення економічного аналізу / С.І. Шкарабан // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні: Тези доповідей між нар. наук.-практ. конф. 16-18 жовт. 2000 р. / Відп. за вип. В.М. Івахненко. — К.: КНЕУ, 2000. — 268 с. — С. 220-222.
5. Micherda B. Analiza finansowa w nowych normach wykonywania zawodu biegłego rewidenta / B. Micherda // Zeszyty teoretyczne rachunkowości. — 2004. — № 20(76). — S. 77-95.

Наталія Кравець

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Шлях до європейської інтеграції, обраний Україною, зумовлює необхідність реформ в усіх галузях суспільного життя. Ці зміни обумовлені багатьма чинниками, серед яких важливе місце посідають трансформаційні процеси в соціальній сфері та формування нових цілей в освіті. Остання перетворюється на стратегічну сферу нової демократичної держави та має бути в центрі уваги усіх державних і громадських кіл.

Сучасне суспільство потребує від освіти підготовки молоді, здатної відповідати на виклики часу, компетентної та мобільної на сучасному ринку праці, яка має громадську позицію та ефективно здійснює діяльність, само розвивається та здатна навчатись. Особливої актуальності набуває питання реформування структури закладів освіти, для яких нагальними проблемами є недостатнє фінансування освітніх потреб, неналежна оснащеність освітніх установ освітньо-комунікативними засобами та навчальним обладнанням, недосконала нормативно-правова база.

Дані питання, є предметом пильної уваги практиків і науковців. Дослідженням проблем фінансування освітньої сфери займалось багато вітчизняних науковців, серед них В. Александрова, Й. Бескид, Т. Боготліб, В. Буковинський, О. Василик, В. Гейць, Б. Кваснюк, В. Коміренко, В. Семиноженко та інші. Проте на сьогодні спроби оцінити бюджетне забезпечення освітньої сфери носять фрагментарний характер, залишається широким коло питань, що не знайшли однозначного розв'язання при трансформації механізму фінансового забезпечення сфери освіти.

Українська освіта характеризується наявністю багатьох проблем. Це – низька заробітна плата вчителів і викладачів, нестача учительських кадрів, особливо в сільській місцевості, недостатня матеріальна база, слабка оснащеність шкіл комп'ютерами, проблеми підключення шкіл до мережі Internet, використання сучасних ІКТ в учбових процесах. Все це не могло не позначитися на рівні підготовки майбутніх фахівців, соціально-економічному розвитку країни в цілому.

Ситуація у сфері освіти характеризується невідповідністю якості освіти сучасним вимогам. Україна не представлена в жодному з основних міжнародних рейтингів найкращих університетів. Близько 20% роботодавців указують на невідповідність кваліфікації працівників займаній посаді. Україна замикає першу сотню країн за використанням у навчальному процесі інформаційно-комунікаційних технологій; недостатня доступність освіти. У 2009 р лише 57 % дітей відвідували дошкільні заклади. Майже в 50 % дитячих садків чисельність дітей перевищує кількість місць. 15,5 % учнів у сільській місцевості проживають на відстані понад 3 км від школи. Транспортном з них забезпечені 91,5 % (за програмою «Шкільний автобус» – 67,4 %). Доступ до якісної освіти особам з особливими потребами залишається обмеженим. Надмірна кількість пільг при вступі до ВНЗ обмежує доступ до вищої освіти абітурієнтам з високим рівнем знань; неефективність механізму державного фінансування системи освіти.

Як відомо, бюджетне фінансування являється недостатнім для покриття всіх існуючих витрат, не говорячи уже про фінансування розвитку освіти і науки. Крім вказаних напрямків, способи виділення бюджетних коштів можуть бути представлені і в таких формах, як державні програми, регіональні програми, прямі інвестиції поточних витрат ВНЗ.

Співвідношення між бюджетним і не бюджетним фінансуванням освіти змінюється залежно від численних факторів: темпів економічного розвитку, наявності бюджетних ресурсів за адекватної державної політики у сфері освіти, форми власності навчального закладу. Обмеженість обсягів бюджетного фінансування зумовлює наявність платних послуг у фінансуванні закладів освіти [2, с.23].

Досить доцільно за даних умов говорити про оптимізацію структури освіти, суть котрої полягає в укрупненні, злитті однотипних та економічно недоцільних об'єктів освітньої інфраструктури. Так, наприклад, зниження завантаженості сільських шкіл призводить до підвищення вартості утримання учнів в порівнянні з існуючими нормативами. Якщо відповідно до нормативів на одного учня виділяється 6044 гривень, то собівартість утримання одного учня у загальноосвітній школі I – III ступенів з наповненням до 100 учнів в середньому складає 9-12 тис. гривень, I-II ступенів з наповненням до 40 учнів – 11-14 тис. грн., I ступеня з наповненням до 10 учнів – 16-18 тис. гривень. Зрозуміло, що за таких умов оптимізація є економічно необхідною. Крім того, вона забезпечить отримання дітьми з найменших населених пунктів нормальної якійсної освіти у звичайній школі, без якої неможливо претендувати на отримання якісної вищої освіти, оскільки далеко не кожна сільська школа має необхідні умови для реалізації повноцінної освітньої програми. Таким чином, за попередніми даними у 2011 році планується завдяки оптимізації реорганізувати 60 загальноосвітніх навчальних закладів. Тільки у 2011 році завдяки цій реорганізації буде вивільнено 15 млн. гривень, а в 2012 – 70 млн. гривень, які підуть на подальше покращення якості освіти в кожній окремій області.

Аналізуючи останні нормативно-правові акти бачимо, що політика нашого Уряду скоординована на трьох основних напрямках: посилена увага до сектору профосвіти, скороченні кількості ВНЗ та поступовий перехід до платної освіти.

На нашу думку, необхідно встановити реальну частину витрат на підготовку кадрів, що може бути профінансована з державного бюджету. З огляду на це можна визначити суму, що вноситься на навчання студентом. Для одержання потрібних коштів важливо надати право студентів одержувати державну освітнянську пільгову довгострокову позику. Такі заходи насамперед сприятимуть поліпшенню фінансової бази вищих навчальних закладів.

На сьогодні гостро стоїть перед державою проблема як найшвидше активізувати інноваційну діяльність в усіх галузях народного господарства, що значно підвищить роль освіти та науки у суспільстві. Одним із напрямів впливу держави на економіку країни є податкова та бюджетна політика. До бюджетної політики відноситься політика розподілу бюджетних видатків, яка відображає пріоритетні напрями державної економічної політики. Податкова політика має інструменти, що стимулюють здійснення підприємствами інноваційної діяльності [1, с.90].

Враховуючи сказане вище, можна запропонувати певні рекомендації щодо здійснення бюджетних видатків на науку та освіту. Зокрема:

- головним пріоритетом національної економіки повинно стати створення та споживання знань, основним джерелом вартості – інтелект працівника та інтелектуальна власність, що значно підвищить роль освіти та науки в суспільстві;
- державі необхідно забезпечити фінансування науки та освіти на основі вимог чинних законодавчих актів та переглянути статті витрат щодо збільшення бюджетних коштів на освітнянські програми, враховуючи вимоги інформаційної економіки, що відповідають стандартам ЄС;
- враховуючи обмеженість державних коштів, виникає нагальна необхідність чіткого визначення пріоритетних напрямів діяльності інноваційних структур, що фінансуються з бюджету;
- доцільно стимулювати податково-бюджетними інструментами створення бізнес-інкубаторів при навчальних та наукових установах, що дозволить поєднати зусилля та підвищити рівень вищої освіти та технопарків;
- при затвердженні бюджетних програм розвитку промисловості наголос повинен робитись на заходах, спрямованих на активізацію процесу впровадження, що значно підніме автритет наукових досліджень;
- необхідно визначити пріоритетні галузі промисловості, що створюють інноваційний ефект в економіці країни, для того щоб за допомогою пільг стимулювати притік приватного капіталу. Це дозволить зробити пільги більш прозорими.

Примітки:

1. Затонацька Т. Проблеми бюджетного фінансування науки та освіти в Україні / Затонацька Т. // Світ фінансів. – 2007. – жовтень. - № 3(12). – с.89-94

2. Я. Г. Бучковська Проблеми фінансування освіти в Україні / Бучковська Я. Г. // Наука й економіка. – 2010. - № 2(8). – с. 20-24

Natalya Kravets

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF FINANCING EDUCATION IN UKRAINE

The paper analyzes the problems of the financial support of educational institutions that impede development building processes in the educational sphere and the ways of their solution

Вікторія Кравець

Львівський національний університет імені Івана Фланка

ПРОБЛЕМИ ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Посилення негативного впливу фінансової кризи на економічний розвиток країни супроводжувалося стрімким знеціненням української валюти наприкінці 2008 року, зростанням невизначеності суб'єктів ринку внаслідок політичних протистоянь, відсутності скоординованої роботи всіх гілок влади, що лише стимулювало попит на іноземну валюту. Висока доларизація вітчизняної економіки призводить до сповільнення темпів економічного розвитку країни та ускладнює реалізацію монетарної політики, ефективність інструментів впливу якої на грошову масу зі зростанням частки іноземної валюти тільки знижується. З огляду на негативний вплив високого рівня доларизації на розвиток економіки країни дослідженням її причин і наслідків, розробкою теоретичних і практичних підходів щодо нейтралізації цього впливу і формування сприятливих умов для зниження доларизації займаються багато вітчизняних науковців, такі як О.І. Береславська, В.В. Зимовець, В.І. Міщенко, Н.М. Шелудько. Національний банк також приділяє велику увагу визначенню рівня доларизації за власною методикою та вживає необхідних заходів для його зниження. Проте під час фінансової кризи відбувається збільшення доларизації, що вказує на необхідність пошуку нових механізмів розв'язання цієї проблеми.

Доларизація економіки спричиняє підвищення ризиковості середовища та проявляється через втрату доходів від сеньйоражу, інфляційне фінансування дефіциту державного бюджету. Крім того, високий рівень доларизації зумовлює:

1) зростання чутливості обмінного курсу до зміни грошової пропозиції; 2) податковий тиск на золотовалютні резерви країни внаслідок виникнення потреби у проведенні валютних інтервенцій НБУ (особливо в умовах фіксації обмінного курсу), що пов'язано з підвищення попиту суб'єктів ринку на іноземну валюту; 3) зниження дієвості облікової ставки як інструменту регулюванню грошової маси; 4) посилення чутливості структури і обсягів грошової маси до коливань обмінного курсу національної валюти і девальваційних очікувань[1].

Катализатором процесу доларизації є прискорення темпів приросту наданих кредитів в іноземній валюті та їх домінування над позиками у гривні. Зазначене спостерігалось, наприклад, із квітня 2007 року до грудня 2010-го.

Потенційні ризики через високий рівень доларизації повною мірою проявилися з розгортання фінансової кризи, зокрема зі зростанням обсягу прострочених кредитів та експансивною кредитною політикою фінансових установ. Приміром, збільшення обсягів кредитування в іноземній валюті, особливо населення, пов'язане не лише зі зростанням попиту на такі ресурси, необґрунтованим підвищенням доходів населення, а й з низькою якістю оцінки фінансового стану позичальника, без урахування існуючих валютних ризиків, які повною мірою проявились в умовах знецінення національної валюти. До того ж накопиченню кризового потенціалу сприяла наявність диспропорцій між обсягами і термінами залучених депозитів і наданих банківськими установами кредитів[Рис.1].

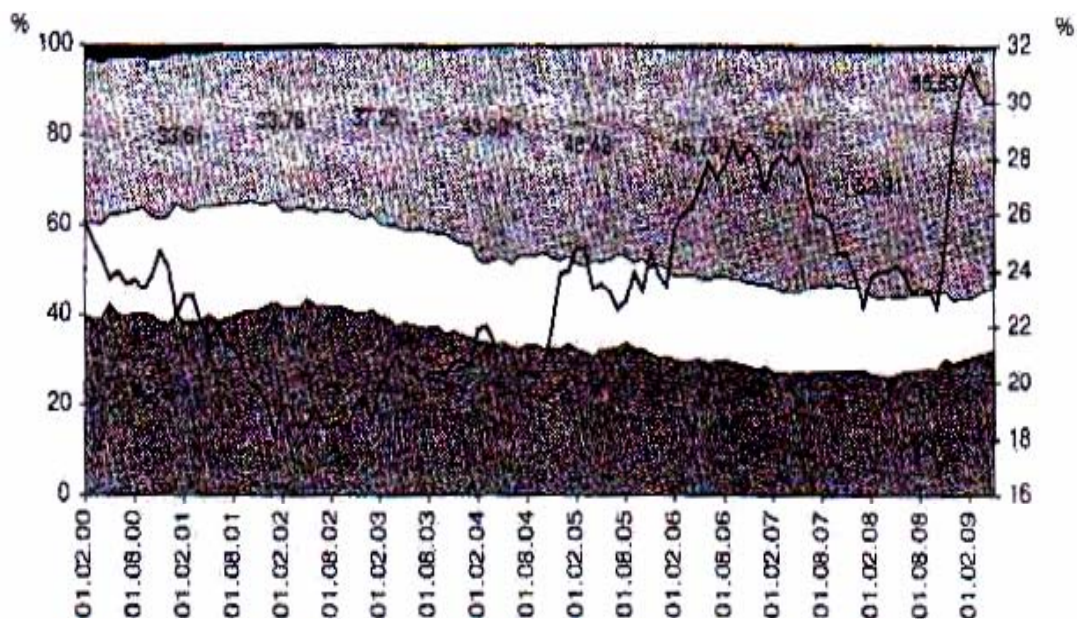


Рис. 1 Структура грошової маси протягом 2000-2009 років

Як бачимо, висока доларизація спричиняє загострення фінансової кризи, тож існує нагальна потреба в застосуванні як негайних так і середньострокових заходів, спрямованих на зниження валютного ризику шляхом зменшення насиченості ринку іноземною валютою до тих меж, за якими забезпечуватиметься ефективне монетарне регулювання, чого можливо досягти адміністративними або ринковими методами.

Серед адміністративних заходів зниження рівня доларизації можна виділити такі:

1. Обмеження рівня кредитування в іноземній валюті із запровадженням заборони на такий вид кредитування для фізичних осіб, які не займаються підприємницькою діяльністю.

2. Встановлення більш жорстких правил діяльності банківських установ, пов'язаної з іноземним капіталом на вітчизняному ринку[2].

Зниження рівня доларизації ринковими методами можливе тільки за умови відновлення довіри до національної грошової одиниці, що досягається шляхом забезпечення стабільності гривні і прогнозованості державної політики. Основним фактором зниження рівня доларизації є сталий економічний розвиток країни, забезпечити який можливо лише в умовах злагодженої роботи всіх гілок й усунення публічного протистояння політичних сил. Для формування позитивних імпульсів суб'єктам ринку також варто запровадити низку заходів, зокрема такі: усунення розбалансування валютної структури активів і пасивів банківських установ; узгодження термінів і обсягів залучених банківських ресурсів та коштів, спрямованих на збільшення кредитування виро: бництва.

Примітки:

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз//Фінанси України.-2009. - №6.- ст.6
2. Рогач Ф. Щодо цілей валютно-курсового регулювання в Україні//Економіст.2009 - №1. – ст. 21.
3. Офіційний сайт Національного банку України/ www.bank.gov.ua

Viktoriya Kravec

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS DOLLARIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE AND WAYS TO REDUCE IT

The article outlines the major problems of dollarization of economy of Ukraine and the directions of their decline.

Ірина Кравчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ ЯК ЗАХІД ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СФЕРИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Усі держави світу прагнуть до найбільш ефективного використання наявних туристично-рекреаційних ресурсів з метою утримання провідних позицій на міжнародному туристичному ринку, а також отримання прибутків від даної галузі. Для України ця проблема значно ускладнюється, оскільки, її нормативно-правова база не відповідає сучасним світовим вимогам, а це в свою чергу не сприяє розвитку туристичної сфери, сповільнює залучення в галузь інвестицій, не дозволяє належно конкурувати з високорозвинутими туристичними державами та гальмує ефективне функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України. Враховуючи існуючі труднощі, а також слабкість національного бізнесу та відсутність досвіду туристичної діяльності в умовах світової конкуренції, удосконалення нормативно-правового регулювання розвитком туризму в країні є вкрай необхідним і повинне бути постійно у центрі уваги державної політики.

Тому зважаючи на вище викладене, автором запропоновано ряд пропозицій та рекомендацій для Кабінету Міністрів України, Міністерства культури і туризму України та Державної служби туризму і курортів щодо удосконалення нормативно-правового регулювання розвитком туризму як заходу ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України.

Отже, виходячи з проведеного дослідження Кабінету Міністрів України пропонуємо:

1. Відновити діяльність Національної Ради з питань туризму і курортів як дорадчого органу при Уряді України. До складу Національної ради включити представників (на рівні не нижче заступника керівника) Уряду та зацікавлених центральних органів виконавчої влади (МКТ, МОЗ, МТЗ, МЗС, МВС, МРРБ, МЕ, МФ, Держприкордонслужба, Держкомстат, Держмитком, Держінвестицій, Держспоживстандарт, Держінформації та ін.).

2. З метою подальшої оптимізації державного управління в сфері туризму і курортів створити окремий центральний орган виконавчої влади високого рівня, до компетенції якого належатиме участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері туризму і курортів.

3. При внесенні змін до Державного бюджету на 2012 р. відновити повноцінне державне фінансування сфери туризму і курортів, суттєво збільшивши видатки державного та місцевих бюджетів на фінансування проектів і програм в сфері туризму і курортів.

4. Підтримати і забезпечити супроводження розроблених фахівцями Всеукраїнської федерації роботодавців у сфері туризму України проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток туристичної галузі)».

5. Забезпечити підтримку і супроводження проекту Законів «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про туризм», «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про курорти», «Про сільський зелений туризм».

Міністерству культури і туризму України для ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України рекомендуємо:

1. Створити Громадську раду при Міністерстві культури і туризму України.

2. Посилити роботу щодо врахування необхідності повноцінного державного фінансування розвитку сфери туризму і курортів при внесенні змін про Державного бюджету на 2012 р.

3. Забезпечити повноцінне фінансування наукових досліджень у сфері туризму і курортів.

4. Внести реальні пропозиції щодо створення в регіонах чіткої «вертикалі управління» у сфері туризму і курортів з використанням ресурсу обласних адміністрацій

5. Внести пропозиції щодо поліпшення системи підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки фахівців туристичної сфери в контексті підготовки до проведення в Україні у 2012 р. фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу.

6. Внести до Уряду України пропозиції щодо розширення повноважень Міністерства в частині участі у формуванні та реалізації державної політики щодо управління розвитком готельного господарства.

7. Внести реальні пропозиції щодо зменшення податкового навантаження на виробників туристичних послуг відповідно до адаптованого світового досвіду

Внести зміни у роботу Державної служби туризму і курортів шляхом наступних дій:

1. Прискорити роботу щодо опрацювання проектів нормативно-правових актів, які регулюють стимулювання розвитку сфери туризму і курортів.

2. При розробці проекту Концепції Державної цільової комплексної програми розвитку сфери туризму і курортів на 2011 – 2015 роки врахувати всі пропозиції і рекомендації, які були напрацьовані, а також залучати до цієї роботи представників та експертів громадських організацій.

3. Організаційно та технічно забезпечити роботу Громадської ради при Державній службі туризму і курортів.

4. Організувати роботу спільних робочих груп за напрямками діяльності сфери туризму і курортів (сільський туризм, спортивний туризм, готелі, інформаційно-виставкова діяльність та ін.), до складу яких включати відповідальних представників Держтуризмкурортів та представників Громадської ради і громадських організацій.

5. Разом з Держкомстатом прискорити роботу щодо удосконалення статистичної звітності у сфері туризму, створення системи ведення сателітних рахунків, вироблення чітких методичних рекомендацій щодо визначення впливу сфери туризму і курортів на динаміку макроекономічних показників. Підготувати пропозиції щодо удосконалення Класифікатора видів економічної діяльності в напрямі чіткого виділення видів економічної діяльності у сфері туризму і курортів.

6. Забезпечити, разом з Громадською радою при Державній службі туризму і курортів, реальне громадське обговорення усіх вироблених проектів найважливіших нормативно-правових актів.

7. Оприлюднювати проекти всіх нормативно-правових актів у сфері туризму і курортів на офіційному сайті Держтуризмкурортів.

8. Прискорити розробку методик і методичних рекомендацій з питань обліку туристичних ресурсів, цілісної системи аудиту і контролю ефективності їхнього використання, прогнозування і планування розвитку сфери туризму і курортів, визначення потреби у фахівцях сфери туризму і курортів за різними напрямками підготовки, системи стандартизації та

сертифікації послуг у сфері туризму і курортів, державної класифікації готелів та інших засобів розміщення, легалізації розміщення туристів (в тому числі у приватному секторі), оцінювання ефективності інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури, просування національного туристичного продукту на зовнішніх ринках.

9. Разом з іншими зацікавленими відомствами прискорити розробку проектів нормативно-правових документів щодо оцінювання якості наданих послуг у сфері туризму і курортів.

10. Разом з МТЗ розробити систему знижок (пілг) на тарифи державних перевізників (перш за все, Укрзалізниця) для внутрішніх туристів, які користуються послугами туроператорів і подорожують по території країни організованими туристичними групами.

11. Разом з МЗС на базі торгово-економічних місій України за кордоном створити центри туристичної інформації.

12. Прискорити роботу щодо розробки нормативно-правових актів щодо оголошення тих чи інших територій курортами національного значення.

13. Забезпечити ефективний, виключно в межах закону, контроль за дотриманнями туроператорами та турагентами Ліцензійних умов.

14. Разом з Всеукраїнською асоціацією туроператорів підготувати пропозиції щодо поширення застосування ваучера як особливої форми договору на туристичне обслуговування.

15. Разом з Асоціацією готельних об'єднань та готелів міст України підготувати пропозиції про можливість відновлення функціонування Квартирно-посередницьких бюро, які б надавали послуги з пошуку тимчасового місця проживання або перебування на основі опрацювання пропозицій, які відповідають мінімально необхідним стандартам.

16. Разом із Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму України підготувати пропозиції щодо створення Туристично-інформаційних центрів дорадництва у сільській місцевості, які мають значний ресурс розвитку сільського зеленого туризму.

Отже, для забезпечення ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України, від державних органів управління вимагаються прийняття рішучих дій з удосконалення нормативно-правової бази, що регламентує туристичну діяльність, створення безпечних, прогнозованих і прозорих умов ведення підприємницької діяльності, сприятливого відповідного податкового та інвестиційного клімату в туризмі.

Примітки:

1. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Державну службу туризму і курортів” від 26.07.2006 №1022 / Режим доступу: www.tourism.gov.ua/catalog/docs/00000248.doc

2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Міністерство культури і туризму України” від 8 листопада 2006 р. N 1566 / Режим доступу: www.tourism.gov.ua/catalog/docs/00000264.doc

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження типових положень про управління (відділ) з питань туризму і курортів обласної, Київської та Севастопольської міської державної адміністрації та про відділ з питань туризму і курортів районів, у м.Києві та Севастополі державної адміністрації” від 15 травня 2003 року №727 / Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

Iryna Kravchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN WAYS TO IMPROVE LEGAL REGULATION OF TOURISM DEVELOPMENT AS A MEASURE OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST SERVICES IN UKRAINE

The author gives suggestions and recommendations to the Cabinet of Ministers of Ukraine, Ministry of Culture and Tourism of Ukraine and the State Tourism and Resorts to improve legal regulation of tourism development as measures of effective functioning of organizational-economic mechanism of the development of tourist services in Ukraine.

Наталія Кравчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАХІД ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У розвинених країнах світу проблеми стратегічного планування маркетингової діяльності підприємств туристичної галузі постійно привертують увагу теоретиків і практиків менеджменту. Великий інтерес до цього аспекту пояснюється прагненням менеджерів володіти таким апаратом управління, який забезпечить стабільність розвитку фірми та можливість швидкого й адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища [4, с.78]. Діяльність суб'єктів господарювання туристичної галузі здійснюється в умовах жорсткої конкурентної боротьби, спостерігається відсутність стратегічної орієнтації; планування діяльності, в основному, здійснюється, виходячи з внутрішніх можливостей і ресурсів підприємства. В умовах ринкової економіки недостатньо використовувати лише інструменти стратегічного менеджменту, туристичний ринок вимагає маркетингового підходу до управління всіма сферами діяльності підприємства. У зв'язку з цим, усе частіше керівництво турпідприємств говорять про нову роль системи менеджменту якості, нові підходи до стратегічного планування й управління в рамках цієї системи, а також місце маркетингу в ієрархії структурних змін. Суб'єкти господарювання туристичної галузі відчули значну потребу у маркетинговій орієнтації стратегічного планування підприємства. Це, насамперед, пояснюється наявністю ряду чинників, а саме [2, с.115]:

1. Високий рівень конкуренції.
2. Швидка змінність зовнішнього бізнес-середовища.
3. Підвищення рівня обізнаності споживача – як результат збільшення вимогливості до наданих послуг.
4. Розвиток теорії стратегічного маркетингового планування, яка допомагає перейти до наукових методів передбачення й підготовки до майбутнього.

5.Інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з турпідприємствами, які використовують систему стратегічного маркетингового планування.

6. Посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння турпідприємствами нових ідей.

Проаналізувавши вище наведені основні чинники, можна зробити висновок, що впровадження системи стратегічного планування маркетингової діяльності дійсно є необхідним кроком у процесі створення успішного підприємства туристичної галузі. Оскільки, для ефективної ринкової діяльності суб'єкту господарювання туристичної сфери необхідно, насамперед, визначити свій цільовий сегмент зі специфічними потребами, що можливо лише з використанням маркетингового

інструментарію. Також лише за допомогою методології маркетингового стратегічного аналізу турпідприємства зможуть вчасно виявити ринкові зміни, розпізнати їх, скористатися ринковими можливостями і знешкодити суттєві загрози. На сьогоднішній день, коли загострюється проблема боротьби за прихильність споживача: потрібно володіти інформацією щодо потреб споживача, його вимоги щодо туристичних послуг та задовольняти їх краще й ефективніше, ніж конкуренти, застосування концепції маркетингу стає невід'ємним елементом ефективної стратегічної діяльності підприємства.

Для успішного впровадження системи стратегічного маркетингового планування, вона повинна відповідати таким *основним принципам* [1, с.57]:

- 1) цілевстановлення та цілереалізація – спрямованість усіх заходів та шляхів їхнього здійснення на встановлення та досягнення цілей (стратегічних орієнтирів);
- 2) циклічність — передбачає необхідність розглядати маркетингове стратегічне планування як безперервний процес, а не як діяльність від випадку до випадку;
- 3) базування на дослідженні маркетингового середовища;
- 4) взаємоузгодженість із загальнофірмовим плануванням — оскільки маркетингове стратегічне планування є складовою загально фірмового плану, воно не може йому суперечити;
- 5) багатоваріантність, альтернативність та селективність – реакція на середовище, що змінюється, шляхом переходу на задалегідь обгрунтовані та визначені альтернативи;
- 6) глобальність, системність, комплексність і збалансованість – орієнтація на охоплення окремими стратегіями всіх аспектів діяльності об'єкта є взаємозв'язок між ними; підготовка системи рішень; спрямованість на зміну ситуації зовні та всередині турпідприємства;
- 7) спадковість і послідовність – стратегічні зміни мають впроваджуватися в певному порядку з урахуванням досягнутих результатів і специфічних особливостей процесів та явищ;
- 8) безперервність: стратегічна діяльність є складним процесом, зупинка якого повертає підприємства у початкову позицію;
- 9) наукова та методична обгрунтованість: використання поширених науково-методичних підходів допомагає розробляти реальні плани, узгоджені з параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 10) реалістичність, досяжність – урахування особливостей функціонування об'єкта, стосовно якого розробляються стратегічні плани та можливості досягнення певних параметрів;
- 11) гнучкість, динамічність, реакція на ситуацію – можливість активної адаптації стратегії згідно зі змінами маркетингового середовища, урахування часових характеристик і характеру змін, що відбуваються на підприємстві згідно з етапами «життєвих циклів»;
- 12) ефективність і соціальна орієнтованість – забезпечення, з одного боку, перевищення результатів, передбачених плануванням, над витратами, потрібними для його здійснення; з іншого – розв'язання не лише суто виробничих проблем, а й участь у пом'якшенні суспільних проблем;
- 13) кількісна та якісна визначеність – надання плануванням певних орієнтирів, які відіграють роль контрольних точок;
- 14) довгостроковість заходів – орієнтація на розв'язання складних проблем, які існуватимуть у довгостроковій перспективі.

Можна сформулювати ряд переваг використання системи маркетингового стратегічного планування, які виявляються у тому, що вона дає змогу [3, с.101]:

- 1) виробити загальну успішну стратегію портфелю маркетингової діяльності, яку здійснює суб'єкт туристичної галузі;
- 2) змінити ділове спрямування СГТГ з пасивного реагування щодо впливу ринкових факторів на активні дії;
- 3) проаналізувати ефективність кожної окремої сфери діяльності; координувати основні сфери діяльності підприємства (наукові та конструкторські розробки, формування інноваційних турпродуктів, збут), націлюючи їх на вивчення і задоволення потреб споживачів з кінцевою метою максимізації прибутку (перетворювати потреби споживачів підприємства на її прибуток);
- 5) визначити оптимальні канали розповсюдження турпослуг і продуктів, а також оприділити необхідний рівень їх фінансування;
- 6) надавати цілком певного кількісного та якісного характеру діяльності підприємства;
- 7) надавати суб'єкту туристичної галузі можливості зосередити увагу на найперспективніші напрями розвитку.

Отже, розглянувши основи системи стратегічного планування маркетингової діяльності підприємств, ми можемо зробити висновок, що дійсно застосування даної концепції може стати формулою успіху для всіх суб'єктів господарювання, в тому числі і суб'єктів туристичної сфери.

Примітки:

1. Квартальнов В. А. Стратегический менеджмент в туризме: современный опыт управления - М., 1999. - 490 с
2. Ополченев И.И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции: Учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2003. – 186 с.
3. Сапрунова В.Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. – М.: Ось-89, 1997. – 160 с.
4. Экономика туризма: теория и практика: Учебное пособие / Под ред. проф. Богданова Е. И., проф. Иоргенсена О. - СПб.: Омега, 1998. – 200 с.

Natalia Kravchuk

Ivan Franko National University of L'viv

USING STRATEGIC MARKETING PLANNING AS A MEASURE OF THEIMPROVEMENT OF TOURIST INDUSTRY

This paper describes the basic principles of the strategicmarketing planning as a measure of the improvement of touristindustry. This article describes the key factors that led to the use ofthis system. The basic principles which should be used strategicmarketing planning for tourism enterprises, namely recurrence,continuity, consistency, easibility, reach, flexibility, dynamism, andothers. Another significant accomplishment of this paper is isformulated using the benefits of strategic marketing planning. Having considered the foundation of the strategic planning ofmarketing activities of companies, we concluded that indeed the use of this system could be the formula spihu for all entities,including agents and tourist industry.

Людмила Кривоніс

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В ринкових умовах, коли держава перекладає окремі свої функції безпосередньо на людину, медичне страхування є важливою формою соціального захисту громадян, суттєво впливаючи на їх добробут та рівень матеріального забезпечення. На даному етапі розвитку українського суспільства постала дуже важлива потреба регенерації медичного обслуговування та якості медичних послуг, які надаються населенню. Україна зіткнулася з проблемою занадто низького рівня здоров'я та короткої тривалістю життя громадян. Ні для кого не буде новиною, що смертність в Україні у багато разів перевищує народжуваність. За оцінкою Всесвітнього банку до 2025 року населення нашої країни зменшиться на 12 млн. дол. Дані прогнози є песимістичними і щоб вони не втілилися в життя, Україна потребує великої кількості радикальних змін усієї системи охорони здоров'я. Велике значення в якій має надаватися впровадженню системи обов'язкового медичного страхування.

В колишньому Радянському Союзі фінансування охорони здоров'я здійснювалося на основі моделі Семашко, яка передбачала цілком державне фінансування та управління системою лікувальних та профілактичних закладів. З впровадженням ринкових умов ця система була не в змозі забезпечити ефективне функціонування медицини. Тож однією з найбільш актуальних державних проблем в Україні на сучасному етапі є впровадження системи обов'язкового державного соціального медичного страхування. Ситуація в медичній сфері наразі перебуває в критичному стані, з бюджету виділяється недостатньо коштів на здійснення послуг медичним персоналом, про вартість медикаментів, опалення лікарень та харчування хворих взагалі можна забути.

Усі ми з власного досвіду знаємо про основні проблеми вітчизняного медичного страхування. По-перше, організація системи охорони здоров'я основана на принципах, сформованих ще за часів радянської доби, тобто така, що не враховує нових економічних реалій щодо надання медичних послуг. По-друге, нормативно-правова база медичного страхування в Україні не охоплює усього розмаїття відносин, які виникають у процесі здійснення медичного страхування. По-третє, це поширення корупційних схем у медицині. По-четверте, брак апаратури та медикаментів тощо. Прагнучи вступу до Європейського співтовариства, Україна переймає досвід розвинутих країн і вже намагається покращити страхову медицину, впровадити більш досконалий бюджетно-страхову модель охорони здоров'я – системи страхової медицини, яка вирішує питання гарантованості і доступності медичних послуг для всіх верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я. Зараз ситуація в Україні така, що більшість населення, незадоволеного станом справ у системі охорони здоров'я, власноруч вирішує питання щодо отримання необхідних медичних послуг. І якщо середній клас все частіше за власний рахунок вимагає більшої якості і різноманітності послуг, то переважна більшість неплатоспроможного населення залишається сам на сам із розв'язанням проблеми фінансових витрат внаслідок непередбачуваних видатків при отриманні нібито "безоплатної" медичної допомоги у державному секторі.

Реформування системи охорони здоров'я є нагальною потребою. Прийняття в Україні Закону «Про обов'язкове медичне страхування» має стати чинником, який прискорить трансформаційні процеси у цій галузі. Міністерство охорони здоров'я прогнозує введення обов'язкового медичного страхування в 2013-2015 роках. У Верховній Раді перебувають декілька проектів Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», які мають певні відмінності. За повідомленням інформаційного управління ВР України, Комітет з питань європейської інтеграції визнав таким, що не суперечить нормам європейського права, проект закону про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове медичне страхування в Україні. Проте далеко не завжди інтереси авторів законопроектів співпадають з інтересами медиків і громадян, яких вони лікують. Страховики мають надію, що їх досвід проведення медичного страхування буде враховано, і в результаті депутати Верховної Ради знайдуть оптимальну модель медичного обслуговування. Законопроектом пропонується встановити порядок залучення додаткових коштів на фінансування охорони здоров'я разом з його розмежуванням на основі запровадження двох організаційно-фінансових програм. А саме: 1) державного медичного забезпечення за рахунок коштів консолідованого бюджету, що має забезпечити мінімально гарантований рівень медичного обслуговування в державних та комунальних закладах охорони здоров'я для всіх громадян на рівні життєзабезпечення та обслуговування у повному обсязі для окремих їх категорій; 2) обов'язкового соціального медичного страхування за рахунок обов'язкових страхових внесків, що мають сплачуватись роботодавцями - за найманими працівників; органами місцевого самоврядування - за осіб, які обрали особливий порядок оподаткування та самозайнятих осіб. Проектом також передбачається визначення основних засад розвитку добровільного медичного страхування та надання платних медичних послуг як додаткового джерела фінансування охорони здоров'я, а також здійснення певних організаційних змін у цій системі.

На жаль наші народні обранці майже десять років не можуть, а, скоріше не хочуть приймати закон про страхову медицину. Безліч експертів визнали об'єктивну необхідність переходу до обов'язкового медичного страхування. Українська практика на жаль говорить про те, що медицину фінансують виключно за залишковим принципом, тобто виділяють кошти, які залишилися після фінансування інших потреб, що не дає системі функціонувати правильно. Саме тому запровадження медичного страхування в Україні вкрай необхідне, але варто ґрунтовно доопрацювати проект закону «Про обов'язкове медичне страхування». Протягом останніх 10 років було підготовлено багато діаметрально протилежних законопроектів, якими визначалися правові засади здійснення медичного страхування, проте, на жаль, питання ще й досі залишається відкритим.

Примітки:

1. Андрушків І. П. Загальні підходи до міжнародного медичного страхування в окремих країнах.// Науковий вісник НЛТУ України.- 2010 р. - № 20.13.
2. Фущич. Б.В. Обов'язкове медичне страхування в Україні - вже майже реальність.// Жіночий лікар.- 2007. - №2

Ljudmyla Kryvonis

Ivan Franko National University of Lviv

COMPULSORY HEALTH INSURANCE IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Ukraine requires the big amount of radical changes in whole healthcare system. Compulsory health insurance is of great importance which has to be necessarily provided. Leading in the law about compulsory health insurance should become a reason that will increase the speed of transformational processes in healthcare system in Ukraine.

Н. Фаюра, В. Крикун

Вінницький національний аграрний університет

ЦІННІ ПАПЕРИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ФОНДОВОГО РИНКУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних умовах господарювання ринок цінних паперів розвивається з кожним днем і розширює свої інвестиційні можливості у зв'язку з катастрофічною нестачею грошової маси, яка необхідна для нормального функціонування економіки. Так, основною функцією фондового ринку є залучення додаткового оборотного капіталу шляхом емісії цінних паперів: акцій, облігацій, векселів, ощадних сертифікатів та ін.

Цінні папери - грошові документи, що визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їх власником: засвідчують право володіння корпоративними правами (як акції) чи відносини позики (як облігації), і здебільшого передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Цінні папери є гнучким інструментом інвестування вільних коштів юридичних та фізичних осіб. Розміщення цінних паперів - ефективний спосіб мобілізації ресурсів для розвитку виробництва і задоволення інших суспільних потреб. Цінні папери активно беруть участь в обслуговуванні товарного та грошового обігу. За допомогою цінних паперів здійснюється переміщення капіталу інвесторів до виробників, визначення ефективності використання фінансових активів в окремих секторах економіки, переміщення капіталу з однієї галузі в іншу. У платіжному обороті будь-якої країни значення цінних паперів велике, але головною їх якістю є здійснення інвестиційного процесу, за допомогою якого інвестиції спрямовуються в найбільш ефективні й конкурентоспроможні галузі та сфери економіки.

Ефективне функціонування цінних паперів на фондовому ринку є важливим елементом розвитку економіки України, так як, фондовий ринок сприяє обігу та раціональному розміщенню фінансових ресурсів, дає можливість самостійно оцінювати ефективність управління підприємством, створює умови для добросовісної конкуренції та обмеження монополізму.

В умовах навної фінансової кризи важливе місце в інфраструктурі ринкових відносин країни належить регіональним рынкам цінних паперів, які є місцем оформлення взаємних зобов'язань ринкових суб'єктів.

Таким чином, дослідження основ функціонування цінних паперів та стану фондового ринку є досить актуальним питанням сучасної економіки. Вивченням даної теми займалися О.Д. Гнаткович, В. Ільченко, Н.Б. Татарин, А.А. Мусін, С.П. Черничинець, Н.Ф. Четцова, М.М. Нікітін, та інші. Але незважаючи на велику кількість наукових напрацювань питанню регіональних фондових ринків і фондовому ринку Вінницької області, зокрема, не було приділено уваги.

Метою даної публікації є характеристика сучасного стану фондового ринку Вінницької області, основних проблем та перспектив його розвитку.

Аналізуючи стан фондового ринку Вінницької області в першу чергу необхідно зазначити, що станом на 01.01.2011 року в області зареєстровано 611 акціонерних товариств (що у порівнянні з 2009 роком менше на 7): з них ВАТ – 271, ЗАТ – 231, ПАТ – 31, ПрАТ – 78.

Кількість суб'єктів, що зареєстрували випуск цінних паперів склала 455 (що у порівнянні з 2009 роком менше на 41), з них ВАТ – 252, ЗАТ – 87, ПАТ – 31, ПрАТ – 78, емітенти облігацій – 7, інші – 0. Кількість АТ із державною часткою 25 і більше відсотків, зареєстрованих в області станом на 01.01.2011 рік склала 12.

Протягом 2010 року Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку Вінницької області було видано 2 свідоцтва про реєстрацію акцій на суму 10356000 грн., а видача свідоцтв на реєстрацію випусків облігацій взагалі не проводилась.

Аналізуючи проблемні питання в практиці корпоративного управління фондовим ринком області необхідно зазначити наступне. В переважній кількості товариств відсутня посада (корпоративний секретар), в обов'язки якої входила б взаємодія акціонерного товариства з акціонерами та інвесторами. Ще однією проблемою є те, що в даний час акціонерні товариства визначають свій тип (публічні та приватні), затверджують нові редакції статутів. На цих же загальних зборах можна прийняти і принципи корпоративного управління.

На наступному етапі, проаналізуємо перевірки та ревізії, які були здійснені Територіальним управлінням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку Вінницької області протягом 2010 року. Так, всього зареєстровано 22 заплановані перевірки (згідно плану-графіку на квартал). У результаті здійснених перевірок було виявлено 1 правопорушення в АТ із державною часткою 25 і більше відсотків. Станом на 01.01.2011 року було здійснено 24 перевірки, з яких 22 – планові та 2 – позапланові, з них за дорученням Комісії – 2.

Всього було перевірено 18 емітентів, в тому числі 18 – планово, з яких ВАТ – 11, ЗАТ – 5, ПрАТ – 1, інші господарські товариства – емітенти цінних паперів – 1.

У результаті проведених перевірок, станом на 01.01.2011 року в області було зареєстровано 18 емітентів, в діяльності яких були виявлені порушення законодавства про цінні папери.

Отже, як ми можемо побачити з наведених даних, фондовий ринок Вінницької області знаходиться на стадії розвитку після фінансової кризи 2008-2009 років. Незважаючи на те, що кількість зареєстрованих емітентів зменшилась, позитивним є те, що збільшились суми на які роблять емісію акціонерні товариства. В першу чергу це пов'язане з тим, що підприємствам необхідно розвиватися і здійснювати свою прибуткову діяльність, а значної кількості грошових коштів з обороту витягнути не можливо, тому малим підприємствам прийшлося припинити свою діяльність, а великим і більш фінансово стійким – збільшити ринкову вартість та кількість цінних паперів.

Важливим елементом розвитку фондового ринку Вінницької області є діяльність Територіального управління з цінних паперів та фондового ринку області. Так, протягом 2010 року Вінницьким територіальним управлінням проводились заходи з керівниками і фахівцями АТ, представниками професійних учасників на яких розглядалися Принципи корпоративного управління та механізми реалізації положень Принципів з метою привабливості емітованих товариством цінних паперів.

Територіальне управління співпрацює з місцевими органами виконавчої влади при вирішенні питань розвитку фондового ринку області шляхом:

- надання пропозиції до річних та квартальних планів роботи облдержадміністрації, обласних програм соціально-економічного розвитку області та її районів, до проектів рішень Колегії при голові облдержадміністрації;
- участі у виконанні обласних Програм та Заходів з економічного розвитку області;
- забезпечення прозорості ринку цінних паперів та діяльності акціонерних товариств області;
- участі у нарадах, колегіях облдержадміністрації, сесіях обласної Ради;
- проведення навчання представників місцевих органів виконавчої влади з питань фондового ринку та корпоративного управління, посадових осіб акціонерних товариств та викладення лекцій на навчаннях, що проводяться обласним центром підвищення кваліфікації державних службовців при облдержадміністрації;

- спільної координації діяльності акціонерних товариств районів області у правовому полі фондового ринку, виконання посадовими особами статутних вимог, надання практичних рекомендацій та допомоги у застосуванні інструментів фондового ринку у покращенні фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств.

Представники територіального управління постійно аналізують стан корпоративного управління в акціонерних товариствах, по закріплених за ними районах і містах, та їх діяльність на фондовому ринку.

Отже, кожен регіон нашої держави має свої специфічні особливості діяльності, які пов'язані, як з природно-кліматичними, географічними й геополітичними особливостями, тому спроможність регіонів для залучення ресурсів не однакова. Тому, проаналізувавши фондовий ринок Вінницької області, можна сказати, що у порівнянні з великими промисловими центрами він знаходиться на досить низькому рівні, а у порівнянні по всій території України – він є досить ефективним та має тенденцію до постійного розвитку.

1. Болдуєва О.В. Теоретичні засади формування регіонального ринку цінних паперів // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. - №3. – С. 230-235.

2. Горяча О.Л. Проблеми функціонування та перспективи розвитку фондового ринку України // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. - №4. – С. 101-106.

3. ДКЦПФР: 2010 рік став відправною точкою для активного розвитку фондового ринку – www.ssmc.gov.ua.

4. Звіт про діяльність територіального органу ДКЦПФР за 2010 рік. – Територіальне управління ДКЦПФР Вінницької області.

Fayura Natalia, Krykun Viktoria

Vinnitsa National Agrarian University

SECURITIES AND CURRENT STATE OF THE STOCK MARKET VINNYTSIA REGION

The article reviews the nature and role of securities, the modern state of the stock market, and characteristic of Vinnytsia region the main problems that hinder its development and regional level.

Keywords: Securities, the stock market, Vinnytsia region, territorial administration.

Вікторія Крикунова

ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: ЧИННИКИ, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Активізація процесів трудової міграції пов'язана з впливом низки чинників, зокрема, поглибленням диференціації рівня економічного розвитку країн та регіонів, відмінностями демографічних процесів у них, поширенням інформаційних технологій, покращенням транспортної інфраструктури. Переміщенню населення з метою працевлаштування сприяють також мігранти, які влаштувалися у країнах призначення. Інтенсифікація як легальних, так і нелегальних потоків мігрантів ускладнює процес співпраці країн походження та призначення щодо захисту прав мігрантів та рівномірного розподілу позитивних та негативних наслідків трудової міграції.

Визначальні чинники зовнішньої трудової міграції українців мають економічний характер: високий рівень безробіття; довготривале зниження попиту на окремі спеціальності; потреба у коштах для придбання житла, отримання освіти, започаткування власного бізнесу; невідповідність оплати праці фактичній вартості життя, а також її нижчий рівень в порівнянні з можливостями у країнах-реципієнтах; поширеність моносонічної моделі локального ринку праці, що зумовлює низьку оплату праці, тінізацію значного сегменту ринку праці, відсутність соціальних гарантій. Інтенсифікації зовнішніх міграційних потоків сприяють також зовнішні чинники: зростання попиту на низькокваліфіковану працю в будівництві, сільському господарстві, сфері послуг в більшості країн Європи, який не задовольняється власною робочою силою (реалізується концепція замісної міграції); наявність різного за обсягом тіньового сектору економіки в країнах-реципієнтах, що робить можливим поширення нелегальних форм трудової міграції; можливість легалізації з метою подальшої зміни місця постійного проживання. Зазначимо, що збереження негативних тенденцій у сфері зайнятості, відсутність прогресивних структурних перетворень зумовили трансформацію залучення населення більшості регіонів України та різних соціальних груп до трудової міграції із ситуативного та внутрішнього регіонального явища на системне та загальнодержавне.

Основними каналами зовнішньої трудової міграції є самостійний пошук роботи, використання туристичних агенцій, через які громадяни України потрапляють до країн, з якими Україна має візовий режим, як туристи і залишаються нелегально працювати на їх території; використання послуг суб'єктів господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні за кордоном; запрошення українських фахівців безпосередньо іноземною стороною.

Зовнішня трудова міграція має позитивні та негативні наслідки, що зумовлює необхідність впливу держави на ці процеси. Сприятливий вплив виявляється в альтернативному використанні надлишкової робочої сили, зниженні безробіття на внутрішньому ринку праці та послабленні соціальної напруги, у можливості для населення поліпшити матеріальне становище, в інтеграції до світового ринку праці, надходженні коштів у формі грошових переказів або інвестицій у спільні підприємства, що стимулює сукупний попит, забезпеченні в Україні покриття дефіциту висококваліфікованих фахівців рідкісних професій за рахунок іноземної робочої сили, спонукання більш ефективної діяльності українських працівників через підвищення конкуренції з іноземними фахівцями. При імпорті кваліфікованої робочої сили країна-реципієнт заощаджує кошти на витратах на освіту та професійну підготовку. За сучасними оцінками, чиста вигода для приймаючої країни від залучення одного “середнього” вченого-гуманітарія становить 230 тис. дол. США, вченого в галузі суспільних наук – 235 тис. дол., інженера – 253 тис. дол., лікаря – 645 тис. дол.

Серед негативних наслідків можна назвати такі: еміграція найбільш конкурентоспроможної частини робочої сили, дискримінація українських трудових емігрантів, втрата ними професійних знань та навичок у випадку тривалої зайнятості некваліфікованою працею, підвищення тиску на ринок праці, спричинене конкуренцією з боку іноземних громадян, втрата іноземної валюти, що вивозиться з України у формі заробітної плати або заощаджень, небажана імміграція (у випадку в'їзду мігрантів з країн ризикової міграції – Туреччини, Китаю тощо), виникнення політичних та економічних претензій до України з боку країн-реципієнтів щодо інтенсивного потоку нелегальної трудової міграції, примусова праця українських громадян. Наразі Україну щодо трудової міграції оцінюють головню як країну-донора, проте, за прогнозами, протягом найближчих 10 років ситуація може змінитися внаслідок демографічних причин (депопуляції та старіння населення), значного відтоку трудових мігрантів за кордон, наявності попиту на працівників низької кваліфікації.

Викладене зумовлює необхідність державного впливу на окреслені процеси. Регулювання трудової міграції є складовою державного регулювання зайнятості населення та здійснюється за такими основними напрямками: сприяння мобільності робочої сили на внутрішньому ринку праці (через підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, стимулювання створення робочих місць, гідну оплату праці); легітимізація зовнішньої трудової міграції з врахуванням взаємної вигоди країн-реципієнтів та країн-донорів від трудових міграційних процесів (укладання двосторонніх та багатосторонніх угод з іншими країнами; співпраця з міжнародними організаціями у сфері міграційних процесів) тощо.

Для розробки системи заходів щодо регулювання міграційних процесів необхідно використовувати об'єктивну інформацію про масштаби і напрямки трудової міграції, встановити причини та наслідки нелегальної міграції. Отримання таких відомостей ускладнено тим, що у міжнародній та національній законодавчій та нормативно-правовій базі єдиного підходу до визначення поняття "трудоий мігрант" немає. Кількість заробітчан-нелегалів та легалізованих мігрантів визначається за різними методиками соціологічних опитувань та експертними оцінками. За методикою, запропонованою фахівцями Державного комітету статистики України, до зовнішніх трудових мігрантів відносяться громадяни України працездатного віку, які займалися оплачуваною економічною діяльністю на території інших країн постійно, сезонно або тимчасово (включаючи тих, хто працював без офіційного статусу). До їх складу не входять прикордонні м'ягтнікові трудові мігранти, а також особи, які виїхали на постійне місце проживання. За результатами обстеження трудової міграції населення України, підготовленого та проведеного фахівцями Українського центру соціальних досліджень та Державного комітету статистики України, кількість українських громадян, які виїжджали за кордон з метою працевлаштування, у 2005 – на початку 2009 рр. становить 1,5 млн. осіб. Автори дослідження в рамках проекту Open Ukraine вважають отримані ними дані достовірними, що підтверджується їх порівнянням з інформацією альтернативних джерел – даними опитувань голів сільських і селищних рад, самооцінкою населення, а також офіційними даними Євростату щодо кількості українських заробітчан у країнах ЄС та оприлюдненими даними країн-реципієнтів.

Більш значимими є масштаби трудової міграції відповідно до обстеження, проведеного Інститутом народознавства НАН України, – 4,5 млн. осіб. Соціологічний моніторинг Інституту соціології НАН України виявив, що на роботу за кордон хоча б раз виїздили близько 10 % дорослого населення України. Отже, соціологічні обстеження визначають більший обсяг трудової міграції, що пояснюється, по-перше, врахуванням осіб, які здійснювали поїздки за кордон ще до 2005 р., по-друге, не лише трудової міграції, але й човникової торгівлі, поширеної у 1990-х рр.

Дослідження за проектом Open Ukraine передбачало вивчення міграційних потоків за різними характеристиками: віковим, статевим складом, освітнім рівнем, територіальною ознакою тощо. Було встановлено, що близько 48,1 % трудових мігрантів працює в Росії, близько 41,8 % – у країнах ЄС (Польща, Чехія, Іспанія, Італія, Португалія та ін.). Найбільше схильні шукати роботу за кордоном жителі західних областей України – 13,2 %. Що стосується освітнього рівня трудових мігрантів, результати дослідження виявилися неочікуваними, оскільки він є нижчим, ніж цей показник для зайнятих в Україні: базову та повну вищу освіту мають 29,0 % мігрантів (повну вищу – 13,9 %), тоді як для зайнятих у країні цей рівень складає 50,0 % (з повною вищою освітою – 23,2 %). Е. Лібанова у зв'язку з цим зазначає, що трудова міграція формується переважно за рахунок низькокваліфікованої робочої сили, отже, у даному випадку про вплив мізків не йдеться, цей процес відбувається через інший канал: висококваліфіковані фахівці, отримавши контракт, виїжджають на ПМП. В освітній структурі легальних мігрантів переважають особи з вищою освітою. Більш освічена частина українських мігрантів трудиться в Іспанії, Росії та Угорщині. Обстеження показало, що багато мігрантів, які мають середню чи високу кваліфікацію, за кордоном погоджуються на некваліфіковану роботу. Найпоширенішими видами економічної діяльності трудових мігрантів є будівництво (51,6 % від загальної кількості) та робота домашньої прислуги (16,3 %). Світова фінансово-економічна криза спричинила деякі зміни у зайнятості трудових мігрантів, зокрема, – її скорочення у будівництві, тоді як попит на послуги домашньої прислуги, сезонних сільськогосподарських працівників, кваліфікованих працівників у промисловості майже не знизився.

Отже, Україна є експортером робочої сили, і проблемам регулювання трудової міграції повинна приділятися належна увага на державному рівні. З метою мінімізації негативних наслідків зовнішньої трудової міграції державне регулювання у цій сфері має здійснюватися за такими напрямками: укладання двосторонніх та багатосторонніх державних угод стосовно соціального захисту українських громадян, які працюють у приймаючих країнах; забезпечення визнання рівня професійної підготовки українських мігрантів та більш сприятливих можливостей для їх працевлаштування; врегулювання трудових міграційних потоків, зокрема, досягнення угод щодо виділення квот для працевлаштування; створення умов для узгодження процесу переказу грошових коштів з страховим пенсійним законодавством; адаптація законодавчої бази України до правових засад візової та міграційної політики ЄС, створення ефективної системи збору та обміну інформацією у сфері міграції.

Примітки:

1. Брич В., Шушпанов П. Шляхи вдосконалення регулювання зовнішньої трудової міграції населення / В. Брич, П. Шушпанов // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 28 – 30.
2. Зовнішня трудова міграція населення України. – К: Український центр соціальних реформ. Державний комітет статистики України, 2009. / [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: <http://www.openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>
3. Малиновська О. Нагальні проблеми законодавчого та інституційного забезпечення міграційної політики України / Круглий стіл "Нагальні проблеми законодавчого та інституційного забезпечення міграційної політики України" (22.09.2010 р.) / [Електронний ресурс]. – Доступно за адресою: <http://www.niss.gov.ua/articles/198>

Viktoriya Krykunova

Kherson State Agricultural University

EXTERNAL LABOR MIGRATION OF THE POPULATION OF UKRAINE: FACTORS, CURRENT TRENDS, WAYS OF STATE REGULATION

Different aspects of the external labor migration are considered: its reasons and factors, impact on receiving and sending countries, potential economic gains and losses. We analyze current labor migration trends in Ukraine, that gave grounds to define actual state regulation measures in this field.

Марія Кузишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Страховий ринок повинен відображати конкретні умови конкретної країни, а саме рівень розвитку соціально-економічної сфери. Україна недавно почала створення власного страхового ринку. Через те, що Україна знаходиться на

перехідному етапі розвитку, структура страхового ринку може відрізнятися від зарубіжних країн в плані відносин між окремими видами страхування, та і сам механізм українського страхування поки недосконалий.

Майнове страхування, як і інші види страхування — це перш за все вид підприємницької діяльності і неможливий без отримання прибутку. У нашій країні унаслідок подій останніх років з'явилося достатньо багато страхових компаній — це може говорити тільки про те, що страховий бізнес — досить прибуткове заняття. В умовах конкуренції страхові компанії все більш розширюють коло страхових ризиків — подій, при настанні яких страховик виплачує застрахованій особі обумовлену суму. За всіх цих причин значення страхування в сучасному суспільстві постійно зростає.

Окремі аспекти проблеми страхування майна знайшли відображення у наукових доробках відомих вчених, які досліджували проблеми фінансового права, теорії управління, обліку та аналізу. Так Д.Г. Буханець обґрунтував пропозиції щодо удосконалення методики обліку страхових операцій з перестраховання, виплат страхових сум і страхових відшкодувань на підставі єдиних методологічних засад обліку страхових операцій, а також порядку та умов їх проведення на основі узагальнення світового досвіду. Значну увагу приділено обліку страхових зобов'язань у зв'язку зі здійсненням операцій перестраховання. У В.С. Приходько значна увага приділена обліку страхових зобов'язань у зв'язку зі здійсненням операцій перестраховання. Страхуванню майна також присвячені праці таких авторів, як Т.В. Татаріна, О.Д. Колотило, О.В. Хавтур та ін. [1]

Аналіз літератури показує, що страхування майна громадян — це складний механізм, організація і розвиток якого визначаються умовами певних видів страхування, які різняться між проведенням певних організаційних та інших заходів, а також зацікавленістю потенційних страхувальників у страховому захисті, їх економічними можливостями для укладення договору страхування, розмірами страхового забезпечення, тарифних ставок тощо. Майнове страхування пов'язане з володінням, використанням і розпорядженням майном страхувальника. Воно об'єднує різні види страхування, які розділяються на дві групи — страхування майна юридичних і фізичних осіб. Страхування майна юридичних осіб включає страхування будівель, споруд, устаткування, транспорту, вантажів і багажу, урожаю, технічних ризиків, фінансових ризиків і інших майнових ризиків. Страхування майна громадян включає страхування автомобілів, нерухомості, домашнього майна, майна в господарствах, домашніх тварин і інших видів майна. Об'єктом такого страхування не можуть бути документи, цінні папери, грошові знаки, рукописи, колекції, унікальні і антикварні предмети, вироби з дорогоцінних металів, каменів, предмети релігійного культу і т.п. [3]

У 2010 році страховики зібрали по майновому страхуванню 2,5 млрд. грн., тоді як у 2009-му році ця сума становила майже 2,7 млрд. грн. Конкуренція на ринку майнового страхування змушує компанії знижувати ціни на і без того дешеві поліси. Тарифи на страхування майна корпоративних клієнтів у 2010 році впали на 20-30%, фізичних осіб — на 30-40%.

Ринок майнового страхування продовжує повільно просідати. Причинами тривалої рецесії на ринку є відсутність банківського кредитування, небажання більшості клієнтів добровільно купувати поліси, а також зниження обсягів страхування майна підприємств та іпотеки. Майже в 4 рази впали обсяги премій, одержувані від страхування іпотеки. У 2010 році з цього виду майнового страхування страховики зібрали в цілому 250 млн. грн., при цьому премії за новими договорами, укладеними торік, склали всього близько 80 млн. грн., в 2009-му їх було 35-40 млн., а до кризи - 200-290 млн.

Фактично повну відсутність активності у відношенні страхування демонструють і компанії держсектора. У той же час фінансисти зараз як ніколи зацікавлені в нарощуванні майнових портфелів. Головна причина — низький рівень виплат за цим видом страхування. У середньому по ринку він становить близько 20-25%. Для порівняння: для каско цей показник нерідко досягає 60-80% і більше [2].

Не розраховуючи більше на підтримку банків і не в силах знайти нових клієнтів, компанії намагаються переманити страхувальників один у одного. При цьому головним аргументом часто служить не якість страхового покриття, а вартість страховки. Майнове страхування юридичних осіб в 2010 році скоротилося на 10-12%. В основному компанії економили на страхуванні власного майна, в той же час платежі від юридичних осіб-орендарів якщо і знизилися, то дуже мало - на 2-5%.

Приватні особи, на відміну від підприємств, у минулому році не тільки не відмовилися добровільно страхувати свої квартири і дачі, але навіть навпаки. Робили це з великою охотою, про що свідчить зростання кількості договорів майнового страхування фізичних осіб на 8%, а обсягів премій - на 10-12% в порівнянні з 2009-м роком. Такому зростанню сприяли кілька чинників. По-перше, техногенні катастрофи, часті пожежі та повені - все це змушує людей шукати захист для свого майна. По-друге, криза змусила самих страховиків відірватися від банків і почати більш активно продавати населенню масові, недорогі майнові страховки [4].

Найбільш активно страховики просувають експрес-поліси, що передбачають страхування майна без огляду. Ліміти відповідальності по них невеликі, що дозволяє знизити вартість страховок до 200-500 грн. на рік. Один з хітів літнього сезону — страхування квартир і будинків на час відпустки. Такий договір можна укласти на термін від 14 днів до трьох-шести місяців і більше, застрахувавши весь традиційний набір ризиків: від пожежі і затоки водою до стихійних лих і протиправних дій третіх осіб. Правда, обходить відпускна страховка набагато дорожче, ніж річний експрес-поліс. За статистикою компаній, при страхуванні нерухомості на три місяці тариф може зрости на 50-60%, а при покупці місячного договору він фактично подвоюється. Хоча працюючи в роздрібному сегменті страхові компанії готові пропонувати клієнтам будь-які знижки [2].

Що стосується виплат страховиків з майнового страхування в 2010 році, то вони майже не змінилися в порівнянні з 2009-м і склали 260 млн. грн. Таку "скупість" страхових компаній в частині виплат по "майно" експерти пояснюють знову ж поступовим відходом підприємств від схемного майнового страхування, а також тим, що виплати за реальними великими страховими подіями, які відбулися в 2010 році, частково перенесені на 2011 рік.

На думку економістів падіння обсягів премій в минулому році по страхуванню майна підприємств пов'язано не тільки з економією власників на страхуванні, але і з відмовою багатьох з них використовувати цей, традиційно зручний для ухилення від податків, вид страхування в "схемних" операціях. Експерти вважають, що багатьом стало зручніше використовувати для таких цілей страхування фінансових ризиків. У цьому виді податковим органам важче довести, що страховий випадок був фіктивним.

Примітки:

- 1.Бабенко В.Г. Особливості обліку страхування майна [Електронне джерело] // [Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/7_Babenk.pdf]
- 2.Інвестиції в Україні. Страхування майна: тарифи пішли вниз [Електронне джерело] // [Режим доступу: <http://investway.in.ua/strahuvannya-majna-tarifi-pishli-vniz/>]
- 3.Карченкова М. Особливості функціонування ринку майнового страхування [Електронне джерело] // [Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/18>]

4.Інвестиції.org - Ринок майнового страхування за 2010 р. впав майже на 10% [Електронне джерело] // [Режим доступу: <http://investyicii.org/news/strahuvanya/tynok-majnovoho-strahuvanya-za-2010-r-vpav-majzhe-na-10.html>]

Kuzyshyn Maria

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE PROPERTY INSURANCE IN UKRAINE

Property insurance, like the other types of insurance - is primarily a type of business and is not possible without gaining the profit. In a competitive, insurance companies are increasingly extending the range of insurance risks - events where the insurer in case of an insured person pays a specified amount of money. For all these reasons, the value of insurance in a modern society is growing.

Христина Кузь

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Гнучкий режим курсоутворення, що запроваджений в Україні з 2008 року у напрямку боротьби з інфляцією, передбачає високу волатильність обмінного курсу, а відповідно і більш високий ризик для таких економічних суб'єктів, як експортери, імпортери та інвестори. Так, експортери потерпають від збитків при зниженні курсу ціни відносно до валюти платежу, оскільки вони отримують меншу реальну вартість у порівнянні з контрактною. Для імпортера ризики виникають, якщо підвищується курс валюти по відношенню до валюти платежу. Україна, як відомо, є експортоорієнтованою державою – частка її експорту у структурі ВВП становить близько 47%, а металургійна промисловість забезпечує приблизно 45-48% валютних надходжень держави. З огляду на це, виникає об'єктивна необхідність оптимізувати потоки іноземної валюти підприємства, вчасно прогнозувати валютні ризики та вміти ефективно управляти ними, обираючи відповідну стратегію та оптимальний метод страхування.

Проблематика управління валютними ризиками відображена у працях таких зарубіжних вчених-економістів: Пол Кругман, Перар Жозет, Рікардо Джуччі, Сурен Лізелотт, Роберт Кірхнер, Леві Мауріс, Майкл Мусса, Пол Массон, Джон Вільямсон та інші. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми відображені у працях відомих українських науковців та практиків: А.С. Гальчинського, А.А. Гриценка, С.Ю. Михайличенка, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, М.І. Савлука, П.М. Сенища, В.М. Федосова, В.А. Ющенко, С.О. Яременка та інших. Незважаючи на чималі напрацювання в даній галузі модель вибору оптимальної стратегії управління валютним ризиком так і не розроблена.

Під валютним ризиком розуміють можливість грошових втрат суб'єктів валютного ринку через коливання валютних курсів [1]. Розрізняють операційний, трансляційний та економічний валютні ризики. Під суто економічним кутом зору такий ризик є наслідком незбалансованості активів і пасивів щодо кожної з валют за термінами і сумами. Управління валютним ризиком передбачає проведення його детального аналізу, оцінку можливих наслідків та вибір відповідних методів управління. Оцінка ризику спрямована на визначення тривалості періоду ризику, суми коштів, що знаходяться під ризиком, та обсягу збитків за відповідними зобов'язаннями, які можуть виникнути в майбутньому. Саме тому, фінансовий менеджер повинен використовувати усі можливі засоби уникнення ризику та контролювання його; проводити заходи щодо мінімізації сум імовірних збитків, якщо немає можливості уникнути його повністю; страхувати валютний ризик у разі неможливості його уникнення.

В залежності від того, як підприємство розглядає наявність даної відкритої позиції, воно дотримується однієї з наступних валютних стратегій: по-перше, спекулятивна стратегія - коли підприємство (компанія) планує одержувати доходи не тільки від своєї основної виробничої діяльності, але і від спекулятивних операцій на валютному ринку. Основна мета спекулятивної стратегії полягає в максимізації майбутньої вартості валютного портфеля компанії. Тому при прогнозуванні сприятливої зміни валютного курсу спекулятивна стратегія припускає збільшення числа відкритих позицій в даній валюті. По-друге, стратегія невторчання, яка не передбачає покриття відкритих валютних позицій, що виникають в результаті звичайних (неспекулятивних) операцій, тобто пов'язаних з рухом реальних товарних потоків. По-третє, стратегія повного покриття - заснована на принципах хеджування абсолютно всіх відкритих валютних позицій незалежно від витрат страхування. Вона виходить з негативного відношення до ризику і впевненості в тому, що розрахунковий форвардний валютний курс із великою точністю дорівнює майбутньому спот-курсу. По-четверте стратегія селективного покриття - є найбільш важкою для реалізації, оскільки вона поєднує в собі як хеджування, так і спекулятивну мету [2].

Запобігання валютним ризикам через страхування можна вважати центральним елементом стратегії менеджменту валютних ризиків. Нині існує ціла низка досить ефективних методів хеджування, що можуть бути використані різними суб'єктами валютного ринку залежно від конкретних умов і завдань діяльності. Зокрема, взаємний залік ризиків по пасиву і активу за строками і обсягам з метою нейтралізації доходів та збитків за протилежними непокритими валютними позиціями – «метчінг», один з найбільш ефективних методів обліку і оцінки валютного ризику (шляхом вирахування, наприклад, надходжень валюти з суми її відтоку можна виявити реальний розмір ризику). Метод правильного вибору валюти ціни зовнішньоекономічного контракту полягає в встановленні ціни в контракті в такій валюті, зміна курсу якої вигідна для даної організації. Для експортера такою валютою буде «сильна» валюта, тобто такий курс який підвищується протягом терміну дії контракту. Для імпортера вигідна «слабка» валюта, курс якої знижується. Слід, однак, мати на увазі, що прогноз руху курсу валют у найкращому випадку можливий з вірогідністю не більше 70% [3]. У практичній діяльності вітчизняних підприємств найбільш поширене використання валютних застережень, тобто умов, за яких сума платежу повинна переглядатись в тій же пропорції, що й зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. Валютне застереження рівного ризику підвищує стелю коливань валютних курсів, а тому й період розрахунків може бути тривалішим. Розрізняють застереження прямі, мультивалютні, опосередковані, на базі СДР або ЕКЮ.

Найефективнішим механізмом зниження валютних ризиків в економічно розвинених країнах є деривативи. До них належать форвардні, ф'ючерсні контракти, опціони та свопи. Ці стандартні документи засвідчують право продати та/або купити валютну цінність на обумовлених умовах у майбутньому [1]. Світові обсяги зобов'язань за цими інструментами зростають високими темпами, що відображено у таблиці 1, а позабіржові валютні деривативи посідають у їх структурі провідну позицію.

Проте, такі інструменти майже не використовуються в Україні у зв'язку з існуванням законодавчих обмежень. Регуляторні обмеження можуть бути пояснені занепокоєнням регулятора, що валютні деривативи можуть бути використані спекулянтами в спосіб, який дестабілізує валютний ринок. Наразі в Україні здійснюється торгівля тільки форвардами, що підлягають поставці. Найбільший строк виконання складає 1 рік, а ліквідність ринку є дуже низькою [4].

Слід зазначити, що починаючи з 2000 р. на вітчизняному строковому ринку почали укладатися опціонні контракти, проте їх загальна зареєстрована вартість зменшилась із 160.55 млн. грн. у 2005 році до 0.27 млн. грн. у 2008р [3].

Таблиця 1

Світові обсяги зобов'язань по валютних деривативах в позабіржовому та біржовому оборотах (млрд. дол. США)

Рік	Груд. 2001	Груд. 2004	Груд. 2007	Чер. 2009
Похідні інструменти в позабіржовому обігу				
Валютні форварди та валютні свопи	10335.7	14951.2	29143.7	31965.7
Валютні опціони	2470.1	6115.0	12747.9	14710.0
Похідні інструменти в біржовому обігу				
Валютні ф'ючерси	65.6	103.5	158.5	175.9
Валютні опціони	27.4	60.7	132.7	190.6

Джерело: Bank of International Settlements, 2009

Досить поширеним методом страхування валютних ризиків є також використання форфейтингових операцій. Зміст таких операцій полягає у передачі банкові права вимоги заборгованості в іноземній валюті в обмін на негайну сплату банком відповідної суми в національній валюті (зазвичай з дисконтом). Технічно здійснюється з обліком векселів без права регресу. У практиці вітчизняних підприємств-експортерів і банків форфейтинг тільки починає запроваджуватися, деякі питання його нормативно-правового регулювання не сформовані і потребують подальшої розробки.

В умовах правового обмеження використання валютних деривативів в Україні доцільно впроваджувати інші механізми, наприклад, маржинальну торгівлю. Вона може використовуватися для хеджування майбутніх угод, спекуляцій, або з метою економії ресурсів, у разі, коли між партнерами існують зустрічні грошові потоки. Даний ринок існує в Україні декілька років, але необхідно врегулювати питання участі українських фінансових компаній як торговців на даному ринку, можливість участі юридичних осіб – учасників зовнішньоекономічної діяльності в процесі хеджування експортно-імпортних операцій.

Проведені дослідження засвідчили доцільність створення на підприємствах спеціалізованого відділу з управління валютними ризиками, до складу якого входитимуть менеджери з управління кожним видом валютного ризику, фахівець із прогнозування валютних курсів, фінансовий аналітик. В компетенції відділу менеджменту валютних ризиків має бути: оцінювання необхідності управління валютним ризиком (розрахунок потенційних збитків/прибутків, пов'язаних із коливанням валютних курсів); визначення кола проблем, які пов'язані з прогнозуванням динаміки валютних курсів (фінансовий менеджер повинен володіти методиками прогнозування валютних курсів, зокрема фундаментальним та технічним аналізом); визначення мети хеджування, що залежить від загальної стратегії та завдань компанії (управління обмінним курсом може здійснюватися компанією з метою довгострокового планування своїх фінансових коштів або з метою одержання максимального прибутку від гаданої зміни ціни валюти); вибір засобів страхування (порівняння альтернатив); розробка оптимальної стратегії страхування [1].

Таким чином, використання широкого спектра методів хеджування дозволяє уникнути можливих втрат від валютних спекуляцій та організувати дієву систему менеджменту валютного ризику на конкретному підприємстві.

Примітки:

1. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Управління валютними ризиками регулювання : навчальний посібник / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 1998. - 444с.
2. Монастирна Н.В. Вибір валютної стратегії торговельними підприємствами. Полтавський університет споживчої кооперації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009reform/>
3. Валютний ринок України: текущие реалии и перспективы развития. Информационно-аналитическая записка// Зеркало тижня. - 20 грудня 2010 року.
4. Роберт Кірхнер, Рікардо Джуччі, Алла Кобилянська. Створення ринку валютних деривативів в Україні: порядок заходів // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група. – 12 грудня 2008 року [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/>

Christyna Kuz'

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES CURRENCY RISKS

Course vibrations, that actual for Ukraine, foresee high currency risks for such economic subjects, as exporters, importers and investors. Depending on that, how an enterprise is examined by the presence of this opened position, it adheres to one of next strategies - speculative, strategies of non-interference, strategy of full cover, strategy of selective coverage. A management a currency risk provides for leadthrough of him the detailed analysis, estimation of possible consequences and choice of the proper methods of management. The basic mechanisms of hedging of currency risk are analysed in this article, it is in particular marked currency derivates.

Володимир Кузьбіда

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Соціально-трудова відносина є ключовим елементом у кожній економічній системі. Їх довершеність та розвиток можуть свідчити про соціальну орієнтованість усієї економічної системи, про злагодженість трудових відносин, про якість трудового життя населення та злагод у суспільстві. Характер та якість соціально-трудова є визначною детермінантою демократизації суспільства, соціальної орієнтації політики та влади, від них залежить узгодженість між працівниками та роботодавцями, рівень продуктивності праці, відтворення трудових ресурсів та, як наслідок - економічний розвиток загалом.

Можна виокремити такі основні проблеми на шляху формування ефективної системи соціально-трудова відносин в Україні в сучасних умовах:

пережиток радянських соціально-трудова відносин;

масштабність тіньового сектору економіки, що встановлює певну „непрозорість” соціально-трудових відносин, і, як наслідок, це знижує рівень соціальної захищеності працівників, умови праці, стабільність праці та знижує рівень заробітної плати;

створення системи інституцій, які б представляли та відстоювали інтереси працівників та роботодавців;

потреба у пристосуванні власної системи соціально-трудових відносин до відносного нового для України ринкового типу економіки, де пропозиція і попит на трудові ресурси керується не „з гори”, а визначається умовами ринку;

гармонізація з міжнародними положеннями з регулювання умов праці та підвищення загального рівня соціально-трудових відносин до стандартів розвинутих країн;

створення системи соціально-трудових відносин, яка б забезпечувала свободу прав, розвиток людської особистості, інтелектуалізацію праці, розширене відтворення трудових ресурсів, стабільність та захищеність праці, належний соціальний захист та соціальне забезпечення суспільства.

Для вирішення зазначених вище проблем соціально-трудових відносин в Україні необхідно впровадити цілу низку системних та послідовних реформ, основними напрямками яких мають стати:

- 1) вдосконалення нормативно-правового регулювання соціально-трудових відносин;
- 2) створення соціально-орієнтованої влади та суспільства загалом;
- 3) розвиток системи представницьких органів від працівників та роботодавців;
- 4) розроблення системи контролюючих органів;
- 5) проведення соціально-інформаційних робіт з метою трансформації суспільної думки щодо трудових відносин та системи соціально-трудових відносин загалом.

Першим кроком у вирішенні проблем пов'язаних з недосконалістю системи соціально-трудових відносин повинно бути розроблення та затвердження нового законодавства, яке б регулювало трудові відносини. На сьогодні правочинним є Кодекс Законів про Працю України, який набрав чинності ще в СРСР у 1972 році. З того часу відбулася низка змін, проте багато його норм неспроможні регулювати трудові відносини в сучасних умовах.

Умови праці в Україні є одними з найлояльніших по відношенню до працівників. Це звичайно добре, але проблема у тому, що така лояльність значно ускладнює виконання усіх цих умов та змушує все більше роботодавців вести „подвійну бухгалтерію”, виплачувати заробітну плату „у конвертах” та вести тіньовий бізнес. Результатом цього для працівників є відсутність гарантій та стабільності праці, соціальна незахищеність, складність працевлаштування для молоді тощо. Держава зазнає значних втрат через масові ненадходження платежів до бюджету, спотворюється система показників та статистичні дані. Отже, від недосконалості законодавства програють усі суб'єкти соціально-трудових відносин.

Нове законодавство повинно реально відображати стан речей. Створити такі умови, у яких було б вигідно працювати легально – платити податки та отримувати соціальний захист від держави. Також потрібно переглянути податкову систему – не завжди високі податкові ставки забезпечують великі надходження до бюджету, часто навпаки – стимулюють відходження у тіньовий сектор.

Стрижнем нового трудового законодавства повинно бути формування соціальної держави. У статті 1 Конституції України зазначено, що Україна є „суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава”. Відтак, соціальна держава повинна взяти на себе відповідальність за реалізацію цілого комплексу функцій в галузі забезпечення високого рівня життя і розвитку людини, а саме: освіта, охорона здоров'я, культура, соціальний захист у різних сферах, зокрема і в трудовій.

Наступним елементом у формуванні ефективної системи соціально-трудових відносин в Україні повинна бути активізація діяльності системи представників, як із сторони працівників, так і сторони роботодавців чи їх об'єднань. Функцію представництва працівників повинні взяти на себе профспілки. За даними Федерації профспілок України, членами профспілок є понад 80% найманих працівників. Проте соціальні опитування показують, що лише невелика частка населення довіряє профспілкам – близько 15%. Це дає зрозуміти, що профспілковому руху та соціальному партнерству потрібно довести свою дієздатність.

В результаті перебування соціалістичного ладу на засади ринкової економіки виник новий прошарок населення – підприємці, а отже – виникла потреба відстоювання їхніх інтересів. Основними функціями об'єднань і організацій підприємців мають стати:

формулювання, представництво та захист спільних інтересів і прав роботодавців у відносинах з органами державної влади;

участь у проведенні переговорів та укладанні дво- і тристоронніх угод на всіх рівнях;

координація дій у виконанні зобов'язань згідно укладених договорів;

сприяння вирішенню колективних трудових спорів і запобіганню страйків;

поширення управлінських знань та досвіду, надання роботодавцям різноманітних послуг – інформаційних, консалтингових, навчальних, юридичних, посередницьких у справі врегулювання трудових конфліктів та ін.

Ще одним важливим етапом повинно бути створення системи контролюючих органів, які б слідкували за дотриманням норм законодавства, не допускали правопорушень та розробили систему матеріальних стягнень з порушників.

Отже, механізм регулювання соціально-трудових відносин в Україні тільки починає формуватися відповідно до нових ринкових умов господарювання та вирішення соціальних проблем. Для досягнення належного рівня функціонування соціально-трудових відносин розвинуті країни потратили не одне десятиліття. Україна відносно молода держава розвиток та становлення якої відбувається під впливом пережитків соціалістичного минулого, де соціально-трудові відносини були виражені у зовсім іншій формі. Більшість громадян нашої держави скептично ставиться до будь-яких проявів належної організованої системи соціального партнерства. Тому основою формування ефективної системи управління соціально-трудовими відносинами має стати належна поінформованість суб'єктів цих відносин на усіх рівнях, встановлення і дотримання високих соціальних норм та стандартів, гарантія їх реалізації.

Volodymyr Kuz'bidia

Ivan Franko National University of Lviv

DIRECTIONS OF FORMATION EFFECTIVE SYSTEM SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN UKRAINE

Labor relations are a key element in every economic system. Their perfection and development may indicate a social orientation of the entire economic system, coordination of labor relations, quality of the working life of the population, and harmony in society. The character and quality of labor relations are the main determinants of democratization of society, social orientation for both

politics and authority from which depend the consistency between employees and employers, labor productivity, labor reproduction, and consequently, - economic development in general.

Іванна Кунашчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ: СУПЕРЕЧНОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Податок на прибуток підприємств, як один із основних прямих податків, із прийняттям Податкового кодексу України (далі – ПКУ) зазнав кардинальних змін, вступивши в дію з 1 квітня 2011. Зокрема, ці зміни основним чином були спрямовані на усунення розбіжностей між Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо порядку визнання доходів витрат. Одним із найголовніших змін стало застосування методу «нарахувань», відповідно до якого згідно ст.137 п.1 ПКУ «дохід від реалізації товару визнається датою переходу права власності на товар» [1], на відміну від методу «першої події».

Нововведення з даного податку мають свої плюси і мінуси.

Щодо переваг, то, безумовно, для середнього і великого бізнесу перевагою стало те, що з 2011 року зменшується ставка податку на прибуток до 23 % із подальшим зменшенням до 16% у 2014 році.

Пунктом 154.6 ст.154 ПКУ встановлено можливість для платників податку на прибуток використовувати ставку оподаткування в розмірі 0%. Іншими словами, для певної категорії платників податку на прибуток встановлюється пільговий режим оподаткування в період з 1 квітня 2011 до 1 січня 2016р. Проте, ця норма містить декілька суперечливих моментів. Для того, щоб скористатися пільговим режимом оподаткування, суб'єктам підприємницької діяльності необхідно відповідати певним критеріям, зазначеним у п.154.6 ПКУ.

До першого з них відносяться такі особи, які є платниками податку на прибуток. Тобто оподатковувати прибуток за ставкою 0% теоретично може будь-хто з осіб, зазначених у ст.133 Кодексу.

Критерій другий. Платник податку повинен входити в категорію тих, хто зареєструвався тільки після 1 квітня 2011р. Він може бути чинним платником податку на прибуток до зазначеного строку та декларувати протягом трьох послідовних років (або фактичний менший період) щорічний обсяг доходів у розмірі до 3 млн. грн. При цьому, середньооблікова кількість працівників у нього за вказаний період не може перевищувати 20 чоловік. Незважаючи на визначення критеріїв, за якими суб'єкт господарювання може скористатися правовим режимом податкових канікул, чинне законодавство України не містить механізму переведення діяльності такого суб'єкта господарювання на режим податкових канікул. Такий механізм не прописано ні в Податковому кодексі, ні в іншому чинному законі чи підзаконному нормативно-правовому акті. З урахуванням проведеної адміністративної реформи він має бути розроблений Міністерством фінансів України. Також не визначено, куди та до кого має звертатися підприємець з метою переведення його діяльності на податкові канікули[2].

Іншим недоліком даного податку стала заборона включення до складу витрат витрати на придбання товарів, робіт, послуг, придбаних у платників єдиного податку – фізосіб (крім тих, які провадять діяльність у сфері інформатизації), хоча навіть в цьому випадку трактування є неоднозначним. Основною проблемою для бухгалтерів в частині формування витрат буде встановлення того, які послуги належать до сфери інформатизації (цей термін не визначений для цілей оподаткування)[3].

Значних змін зазнав і порядок амортизації активів. За правилами ПКУ, амортизація включається до витрат. Повної гармонізації бухгалтерського та податкового обліку в частині, що стосується основних засобів, не відбулося. Зокрема, збережено, як і раніше, розподіл основних засобів у податковому обліку на виробничі та невиробничі (останніми в ПКУ вважаються необоротні матеріальні активи, що не використовуються в господарській діяльності платника податку) [4].

Оскільки введення нових правил прибуткового оподаткування в перспективі передбачає прийняття низки поправок та додаткових роз'яснень з боку органу ДПС, що, безумовно, має зменшити не лише категоріальну відмінність податкового та бухгалтерського обліків, а й спростити механізм визначення величини оподаткованого прибутку підприємства в цілому.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Податкові канікули для обраних, або умови нульової ставки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.buhinform.com.ua/podatki-ta-sbori/zagalnodierzhavni/1097-podatkovi-kanikuli-dlya-obranix-abo-umovi-nulovoyi-stavki-opodatkuvannya.html>
3. Ю. Бортник. Податок кодекс – 2011: вчимося жити по-новому з податком на прибуток. <http://analytic.ub.ua/1470-podatkoviy-kodeks-2011-vchimosya-jiti-po-novomu-z-podatkom-na-pributok.html>
4. І. Хмелевський. Основні засоби: перехідні моменти. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/golden/doc.html?id=18085>

Kunashchuk Ivanna

Ivan Franko National University of L'viv,

CORPORATE INCOME TAX: THE CONTRADICTIONS OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

The aim of this article is to investigate some basic descriptions of application corporate income tax. Tax Code introduced a new procedure for calculating profits that resulted in considerable controversy its application in practice. The main features of innovations of tax are determined.

Руслан Куртяник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК ЗГІДНО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Напевно, немає в Україні підприємства, керівників якого б не турбувало питання оподаткування його діяльності, а також перевірка діяльності органами податкової служби. До прийняття Податкового кодексу позиція ДПА була однозначною – перевірка проводилась тільки за наявності у контролюючого органу підстав та повноважень для проведення такої перевірки. Податковий кодекс передбачає «не плановість» як основу перевірок, а також значно розширює права контролюючих органів.

Теорію та практику податкового контролю висвітлено у наукових дослідженнях таких вчених: Буряк П. Ю., Волкова Ю. О., Воронова Л.К., Касьяненко Л. М., Крупки М. І., Кучерова І. І., Онищенко В. А. Савченко Л. А., Хмільовська К. В., Чередніченко А. П. та ін.

Згідно статті 75 Податкового кодексу України, податкові органи мають право на проведення камеральних, документальних (планових або позапланових, виїзних або невиїзних) та фактичних перевірок. На відміну від чинного у 2010 році законодавства, зустрічні перевірки тепер набули статусу зустрічних звірок, та не належать до податкових перевірок. За результатами зустрічних звірок складають довідку, яку надають суб'єкту господарювання в десятиденний термін.

Згідно нового податкового законодавства, перед проведенням перевірки направлення на перевірку пред'являються для ознайомлення, а не вручаються. У направленні тепер вказуються тривалість перевірки замість дати закінчення, наказ на проведення перевірки не вручається. Також вилучено непрямі методи при здійсненні податкового контролю. Посадові особи органу державної податкової служби можуть приступити до проведення документальної виїзної перевірки за наявності підстав для її проведення та фактичної перевірки, яку проводять з підстав, визначених Податковим Кодексом, за умови пред'явлення направлення на проведення такої перевірки. В направленні зазначають дату видачі, найменування органу державної податкової служби, реквізити наказу про проведення відповідної перевірки, найменування та реквізити суб'єкта (об'єкта), перевірку якого проводять, мета, вид (планова або позапланова), підстави, дата початку та тривалість перевірки, посаду та прізвище посадової (службової) особи, яка проводитиме перевірку. Направлення на перевірку у такому випадку є дійсним за наявності підпису керівника органу державної податкової служби або його заступника, що скріплений печаткою органу державної податкової служби. Непред'явлення платнику податків направлення на проведення перевірки або пред'явлення направлення, оформленого з порушенням вимог, є підставою для недопущення посадових осіб органу державної податкової служби до проведення документальної виїзної або фактичної перевірки. При пред'явленні направлення платнику податків або посадовим особам платника податків, такі особи розписуються у направленні із зазначенням свого прізвища, імені, по-батькові, посади, дати і часу ознайомлення. У разі відмови платника податків або посадових осіб платника податків розписатися у направленні на перевірку посадовими особами органу державної податкової служби складається акт, який засвідчує факт відмови. У такому випадку акт про відмову від підпису у направленні на перевірку є підставою для початку проведення такої перевірки.

Недолік Податкового кодексу в питанні направлення на проведення перевірки в тому, що не передбачено залишати його копію суб'єкту підприємства. Щоб підприємець міг перевірити його заповнення, дати копію в прокуратуру, в суд та в інші правоохоронні органи, якщо будуть сумніви в дійсності цього направлення тощо. Контролюючий орган має право перевірити отримані від платника податків пояснення та їх документальне підтвердження. Якщо за результатами перевірки буде з'ясовано, що платником податків подані не достовірні відомості, такий платник податків позбавляється права повторно подавати пояснення та документальне підтвердження, а оподатковуваний дохід (об'єкт оподаткування) платника податків збільшується на суму перевищення витрат платника податків над його доходами. Фактична перевірка не повинна перевищувати 10 днів. Продовження строку таких перевірок здійснюється за рішенням керівника органу державної податкової служби не більш як на 5 днів. Такі перевірки можуть здійснюватися за повідомленнями від будь-яких державних органів або органів місцевого самоврядування навіть, а також за заявами громадян-покупців, яким може здаватися, що не так проведено розрахункові операції.

Ще однією особливістю перевірок Податкового кодексу є скорочення підстав для не допуску посадових осіб органів податкової служби до виїзних перевірок. Чинне до 1 січня 2011 року законодавство визнало три умови допуску для перевірки: наявність підстав, передбачених законом, запис в Журналі реєстрації перевірок та надання направлення на перевірку. В Податковому кодексі зазначено лише дві з них – наявність направлення та підстав для проведення. Як і раніше, планові документальні перевірки повинні бути передбачені в плані податкового органу, проте зменшено періодичність проведення таких перевірок. Раніше вони здійснювалися не частіше одного разу на рік, тепер відповідно до ступеня ризикованості платника податків від одного разу в рік до одного разу в три роки. Змін зазнали і позапланові перевірки.

Значно розширено підстави для їх проведення органами ДПС, а також скасовано можливість припинення перевірки. Розширюючи права ДПС, Кодекс скорочує підстави не допуску працівників органів податкової служби до виїзних перевірок, а також передбачає застосування адміністративного арешту майна підприємств у випадку невиконання ними своїх обов'язків. На нашу думку, Податковий кодекс абсолютно не спрощує і не полегшує податкові перевірки для суб'єктів господарської діяльності. Навпаки з його прийняттям становище суб'єктів господарювання ускладнюється.

Примітки:

1. Буряк П.Ю. Податковий контроль : моногр. / П.Ю. Буряк. – Київ : Хай - Тек Прес, 2007. – С. 608.
2. Податковий кодекс України // Голос України. – 2010. – № 229 - 230 (4979 – 4980). – С. 4 – 59.
3. Маринів Н. А. Податкова перевірка як організаційно-правова форма реалізації податкового контролю : дис. канд. юр. наук: 12.00.07 / Маринів Н. А. – Харків, 2007. – 204 с

Ruslan Kurtyanyk

Ivan Franko National University of L'viv

TAX AUDIT PROCESS FEATURES ACCORDINGLY THE TAX CODE OF UKRAINE

Tax audit process features accordingly the Tax Code of Ukraine have been analyzed. A comparative analysis of tax audits by the laws applicable to 01.01.2011 year has been conducted. It was emphasized on the major differences in tax audit legislation.

Галина Куцах

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Економічна ситуація в Україні, що склалася на початку третього тисячоліття, продовжує залишатися складною. Розвиток інвестиційної діяльності, спрямованої на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій вітчизняної економіки, є актуальним завданням в умовах соціально-економічних перетворень. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на інноваційній основі і визначають конкурентні позиції регіону та держави на світових ринках після вступу України у 2004 році до Світової організації торгівлі.

Питання залучення іноземних інвестицій продовжує залишатися одним із важливих пріоритетів, а з іншого боку – важелів та каталізаторів розвитку вітчизняної економіки. Підтвердженням цього є значна кількість наукових, науково-практичних, так і дослідницьких семінарів, конференцій, зустрічей присвячених порушеній проблемі, що пояснює актуальність обраної теми дослідження. Різноманітні аспекти сфери прямого іноземного інвестування відображені у працях

провідних українських вчених, а саме: О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, А. Поручника, О. Рогача, В. Федосова, А. Філіпенка та низки інших.

Метою роботи є з'ясування важливості залучення іноземних інвестицій та ролі державного регулювання у процесі інвестування, а також пошуку стимулів щодо збільшення обсягів інвестицій в сучасних умовах господарювання.

Поняття “інвестиція” походить від латинського “investio”, що перекладається як одягати, вкладати, примножувати. У ширшому розумінні воно означає вкладення певних ресурсів з метою одержання майбутніх вигод, або вкладення капіталу в галузь економіки країни та за її межами. У більшості визначень поняття “інвестиції” простежується взаємозв'язок двох сторін одного процесу: витрачання ресурсів і одержання результату. Результат повинен бути достатнім для відшкодування суб'єктові інвестування завданих витрат і забезпечити приріст капіталу, одержання інших благ чи вигод [4].

Відповідно до статті 1 Закону України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991р.: “Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект” [4].

В цілому, враховуючи трактування визначення “інвестиції” її можна вважати вкладенням грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення інших вигод.

Важливу роль у забезпеченні ринкової трансформації української економіки, її становленні та зростанні відіграють прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Вони по своїй природі мають ринкову суть і спрямування, сприяють розвитку в Україні приватної власності, підприємництва, реструктуризації економіки й підвищенню її конкурентоспроможності, переходу на інноваційний шлях розвитку.

Пряма інвестиція – це інвестиція, що передбачає довгострокові взаємовідносини, які відображають тривалу зацікавленість іноземного інвестора у резидентському підприємстві в економіці країни, яка не є країною інвестора. Метою прямого інвестора є суттєвий вплив на управління суб'єкта господарювання резидентом. Відомо, що прямі зарубіжні інвестиції – це вкладення капіталу резидентами однієї країни в інші держави. У міжнародній практиці прямі зарубіжні інвестиції використовуються транснаціональними корпораціями у виробництві готових промислових виробів, видобутку сировини, розширенні сфери послуг за кордоном. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу [1].

Світова практика засвідчує, що ПІІ мають низку істотних переваг перед іншими формами економічного співробітництва: по-перше вони служать джерелом капіталу для фінансування виробництва товарів і послуг, забезпечують трансферт технологій, “ноу-хау”, передових методів управління і маркетингу;

по-друге, на відміну від іноземних позик і кредитів ПІІ не стають тягарем зовнішнього боргу, а сприяють його погашенню;

по-третє, забезпечують найбільш ефективну інтеграцію національної економіки у світову.

Особливу характерну рису ПІІ визначає можливість здійснення інвестором управління та контролю, а також їх акціонерна форма. У зв'язку з цим питання щодо залучення іноземних інвестицій було і залишається найактуальнішим у здійсненні ринкових реформ в Україні.

На макроекономічному рівні надходження прямих іноземних інвестицій регулюється такими інструментами як податки, тарифи, амортизація, заробітна плата, ціни, валютні курси, а на мікроекономічному – інструментами, що детермінують функціонування підприємств (вимоги до власності, місцеве регулювання рівня цін, експортні обмеження, ліцензування імпорту, контроль за використанням технологій та іноземної валюти, розмір відпускних цін) [2].

На сьогоднішній день оптимізація регулювання іноземного інвестування потребує комплексного підходу. Якщо ж удосконалювати тільки деякі його елементи, то результативність усіх відповідних заходів очевидно залишиться, низькою.

Задля стимулювання залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну сфери держава повинна забезпечити низку умов, а саме:

- створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів з розроблення і впровадження високотехнологічного устаткування та іншої інноваційної продукції;
- розширення практики пільгового кредитування під заставу майна підприємств;
- створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів;
- розширення форм кредитування інноваційних підприємств через лізингові, факторингові та інші операції;
- створення належної інфраструктури для розвитку інноваційних процесів і реалізації повного циклу впровадження інновацій від ідеї до виробництва та продажу високотехнологічних продуктів і технологій;
- організація єдиного в Україні центру об'єднання зусиль уряду, науки та бізнесу для розвитку сфери високих технологій [3].

Отже, чітка і виважена політика щодо іноземного інвестування могла б сприяти поступовому розширенню економічних зв'язків нашої держави та надходженню в Україну коштів, необхідних для формування механізму ринкової економіки. Лібералізація інвестиційної діяльності дасть змогу Україні залучити необхідний капітал, нові технології та передовий досвід управління, завдяки яким з'явиться можливість здійснити підйом національної економіки і ввійти у світову спільноту.

Примітки:

1. Касприк А. Роль інвестування в соціально – економічному розвитку // Вісник Львівського університету. Серія економічна – 2005. – № 34. – С.608-616.
2. Лакіш С. Актуальність залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Вісник Львівського університету. Серія економічна – 2006. – № 35. – С.465-470.
3. Панчишин Т. Іноземне інвестування в Україні: статистична оцінка // Вісник Львівського університету. Серія економічна – 2008. – № 39. – С.400-405.
4. Федорак В. І. Стан і перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку Івано – Франківської області / Василь Федорак // Галицький економічний вісник. — 2009. – № 2. – С. 52-56. – (проблеми мікро – та макроекономіки України).

Halyna Kutsakh

Ivan Franko National University of L'viv

THE DIRECT FOREIGN INVESTMENTS TO UKRAINE ECONOMICS

Thesis analyses on the direct foreign investment in the economy of Ukraine. The author founds out and possibilities of its regulation in providing of development of national economy are offered.

Ірина Кучма

Українська академія друкарства

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ (ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ)

Інтерес до споживацької поведінки як економічної категорії почав з'являтися декілька століть тому, так, представник англійської класичної школи А.Сміт (1723-1790) сформулював ідею «економічної людини» і наділив її такими властивостями: 1) економічна людина схильна обмінювати один предмет на інший; 2) економічній людині притаманний власний інтерес, егоїзм, намагання покращити своє матеріальне становище. Отже, головним мотиваційним стимулом поведінки «економічної людини» вважався матеріальний, насамперед грошовий, інтерес.

Спираючись на базові положення економічної науки А. Сміта ідею «економічної людини» розвинув основоположник англійського утилітаризму І.Бентам (1748-1832), який сформулював поняття корисності, як задоволення, отримане при розробці теорії граничної корисності одночасно з декількома вченими. В 1871р. У.Джевонс в книжці «Теорія політичної економії», а пізніше економісти К.Менгер і Л.Вальрас ґрунтували концепцію граничної корисності, в якій зниження граничної корисності пов'язане зі зменшенням суб'єктивної оцінки споживання одиниці товару, коли зростає кількість куплених одиниць цього блага. Хоча теорія граничної корисності не дає об'єктивної оцінки суб'єктивного задоволення, вона дозволяє краще зрозуміти, як веде себе і як реагує економічний суб'єкт здійснює більш точний аналіз попиту і впливу його кількісних змін на рівновагу. Ця теорія підкреслює вплив на економічну систему смаків споживачів.

К.Маркс (1818-1883) висунув теорію товарного фетишизму і закон піднесення потреб. Споживач викликав інтерес для нього виключно зі взаємодії з виробником, руйнівною силою споживацької поведінки є задоволення потреб індивідів. Процес споживання і виробництва, на його думку, не тільки взаємопроникаючі, але і самі по собі є нерозривними частинами людського життя. В процесі виробництва відбувається задоволення базисних, простіших потреб, що дають поштовх до появи нових більш складніших потреб. Купуючи товар, індивід задовольняє не свої індивідуальні потреби, а ті які були актуалізовані соціальною організацією суспільства, таким чином споживання є уособлення економічної категорії, носієм визначених класових відносин і інтересів.

А.Маршал (1842-1924) сформулював концепцію економічного суб'єкта, яка з'єднує реалістичний опис господарської поведінки з абстрактними законами, отриманими за допомогою спрощеної раціонально-максималістської моделі. Він ввійшов в історію як автор синтетичної теорії ціни, на основі якої пояснив процес ціноутворення як результату взаємодії попиту і пропозиції і визначив вплив споживацької поведінки на формування ціни.

Економіст і соціолог Т.Веблен (1857-1929) ввів в економічну теорію поняття демонстративного (показного, престижного) споживання, яке означає, що товар використовується не за своїм прямим призначенням, а з метою виробити враження на навколишніх. Основним мотивом споживацької поведінки в даному випадку виступає демонстрація свого високого соціального положення, а засобом демонстрації статусу – висока ціна на товар, що споживається. Цей стиль споживання, на думку Т.Веблена, був характерний для так званого «пануючого класу» - багатих американців, котрі намагались наслідувати вищий клас європейців, але на відміну від нього виставляли своє споживання на показ. В економічній теорії явище описане і проаналізоване Т.Вебленом, називається як «ефект Веблена», суть якого полягає в невідповідності реальної ситуації закону поведінки і спотворенні картини раціональної поведінки «економічної людини».

В макроекономії поведінка споживача розглядається як процес розподілу доходів. Частково теорія Дж.М.Кейнса (1883-1946) базується на тому, що при збільшенні доходу, направлено на споживання, велика частина тратиться на купування дорогих товарів тривалого користування, і тому, повинна деякий час накопичуватися. Тому весь отриманий дохід індивід повинен розділити на дві частини і направляти одну з них на поточне споживання, тобто на купування товарів і послуг, а іншу на заощадження.

Існує також ряд альтернативних кейнсіанству теорій розподілення доходу: - концепція життєвого циклу Ф.Модильяні; - концепція постійного доходу М.Фрідмана; - концепція відносного доходу Дж.Дьюзенберрі.

Ф.Модильяні (1918-2003) звернув увагу на те, що рівень доходу коливається протягом життя людини і заощадження дозволяють споживачеві перерозподіляти дохід з періодів, коли рівень доходу високий на періоди коли він низький. Таке пояснення поведінки споживання заложило основу гіпотези життєвого циклу, яке розглядає заощадження як наслідок планування поведінки споживача по відношенню до споживання і заощадження на тривалі періоди з наміром розподілити своє споживання найкращим чином на весь період життя.

Згідно з теорією постійного доходу М.Фрідмана (1912-2006) люди скеровують свою споживацьку поведінку у відповідності зі своїми можливостями постійного і довготривалого споживання, а не з поточним рівнем доходу. Теорія М.Фрідмана доповнює теорію життєвого циклу Ф.Модильяні. Однак, на відміну, від теорії життєвого циклу, в якій підкреслюється, що дохід має передбачувану динаміку протягом всього життя, теорія постійного доходу стверджує, що люди в різні роки випробовують випадкові і тимчасові зміни в рівні свого доходу.

Концепція відносного доходу, запропонована Дж.Дьюзенберрі, виступає спробою одну з основних передумов економічного підходу при аналізі споживацької поведінки. В своїй моделі Дж.Дьюзенберрі показує, що об'єми споживання істотно залежить не від абсолютного а від відносного рівня доходу – споживачі порівнюють свої можливості з споживанням інших, більш забезпечених груп, які тим самим здійснюють на них постійний культурний тиск, що вимагає збільшувати об'єми споживання.

Таким чином, предметом дослідження споживацької поведінки в економічній науці є: характер і походження попиту, взаємодія між попитом і пропозицією, розподіл доходів, вплив споживацької поведінки на формування цін та інше. Дані дослідження не враховували наявності соціальних і психологічних факторів, що відхиляють поведінку індивідів від передбачених економічних моделей, наприклад, соціальних норм, які формуються під впливом громадської думки, а також ситуації, в якій знаходиться споживач в даний момент.

Примітки:

1. Історія економічних учень: Підручник/ за ред. Л.Я.Корнійчук, Н.О.Татаренко.-К.:КНЕУ,1999
2. Злупко С.Основи історії економічної теорії: Навч. посіб. -Львів ЛНУ ім.І.Франка,2001

Iryna Kuchma

Ukrainian Academy of Printing

SOME ASPECTS OF THE EVOLUTION OF CONSUMER BEHAVIOR RESEARCH (ECONOMIC ASPECTS)

In this article the notion of consumer behavior in an evolutionary context. Presented mind the views of economists on this key subject of study.

Євген Лісеній

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

ВПЛИВ ПРОТИРІЧ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі розвиток процесу глобалізації, його динаміка, а також інші чинники формують ряд особливостей. Особливості процесу глобалізації необхідно розглядати в контексті їх протиріч, що дозволить систематизувати логіку стосунків між інститутом держави і процесом глобалізації. В даному випадку ми охопимо тільки деякі з особливостей процесу глобалізації, які на нашу думку, найбільше впливають на трансформацію економічних функцій держави.

Однією з особливостей сучасного етапу глобалізації є зростаюча роль ТНК, які за допомогою розміщення своїх відділень на території національних держав впливають на зміну інвестиційного клімату в державі. Національна держава, з одного боку, зацікавлена в цих процесах, проте, з іншого боку, зростаюча роль ТНК в економічній системі національної держави може привести до послаблення можливості регулювання інвестиційних потоків. В даному випадку з'являється протиріччя глобалізації, яке полягає в тому, що збільшення ролі держави в поліпшенні інвестиційного клімату за рахунок іноземних інвестицій ТНК приводить до зменшення її впливу у сфері регулювання інтенсивності потоків торгівлі і капіталів.

З іншого боку, особливістю сучасного етапу глобалізації є формування міжнародних організацій, при співпраці з якими національні держави вимушені делегувати цим організаціям певні економічні функції. Звідси виникає ще одне протиріччя глобалізації для держави, яке полягає в тому, що збільшення ролі держави у використанні умов для економічного розвитку приводить до скорочення її суверенних функцій.

В сучасних умовах до швидкого економічного розвитку держави може привести зовнішньоекономічна діяльність і зовнішньоекономічна співпраця. Крім цього, дуже часто в сучасних умовах глобалізації економіки саме зовнішньоекономічна співпраця з іншими суб'єктами глобальної економіки більшою мірою визначає характер економічного розвитку держави, ніж інші чинники.

В даному випадку цей блок протиріч впливає на державу, що проявляється в делегуванні її економічних функцій іншим економічним структурам світової економічної системи. Делегування економічних функцій, таким чином, виступає як плата за економічний розвиток держави в сучасних умовах глобалізації. Механізм делегування економічних функцій держави будується на основі п'ятиповерхової піраміди владних стосунків, в яку якраз включені ті структури, певна необхідність в яких зростає в сучасних умовах і які формують ці особливості сучасного процесу глобалізації та пов'язані з ними протиріччя. Цю піраміду делегування економічних функцій держави описує Ю.В. Яковець у своїй роботі "Глобалізація і взаємодія цивілізацій". Піраміда складається з п'яти рівнів **політичних** стосунків, які розподіляються наступним чином.

Перший рівень - рівень муніципальних утворень, які займаються організацією в межах низової адміністративної одиниці. Муніципалітети сконцентровані на реалізації соціальної і екологічної функцій, забезпеченні зайнятості і підтримці правопорядку.

Другий рівень - рівень регіональних утворень (республіки, області, автономні області, округи, штати, федеральні землі та ін.). Ці регіональні утворення можуть бути наділені широкими повноваженнями "держави в державі", а зокрема регулюючими повноваженнями економічних, соціальних і екологічних стосунків в межах наданих їм конституцією країни.

Третій рівень - рівень національної держави. На цьому рівні реалізується набір функцій громадського інституту, до яких відносяться: представлення державою інтересів суспільства в міжнародних відносинах, встановлення системи правових норм і забезпечення правопорядку, законодавче регулювання економічних і соціальних стосунків, розвиток соціокультурної сфери, реалізація національної стратегії та ін.

Четвертий рівень - рівень міждержавних об'єднань (Європейський Союз, Південноазіатська асоціація регіональної співпраці, Західноафриканський економічний і валютний союз, Південноамериканський комітет розвитку, Північноамериканська угода про вільну торгівлю, Співдружність Незалежних Держав та ін.). При створенні міждержавних об'єднань відбувається на добровільній основі делегування деяких економічних функцій і суверенних прав держави цим об'єднанням. Або ж відбувається свого роду створення координаційних органів, які стежать за діяльністю незалежних держав, практично з повним збереженням останніми свого суверенітету.

В даному випадку Ю.В. Яковець пише про посилення глобального протиріччя між міждержавними об'єднаннями, що створилися, на основі локальних цивілізацій. В даному випадку йдеться і про тенденцію формування державності на цивілізаційному рівні.

П'ятий рівень - рівень формування глобального поверху владних стосунків. На цьому рівні ще не сформована єдина система міждержавних інститутів. Але в деякій мірі її окремі функції виконують такі організації як ООН, СОТ і ін. [1, с. 277-280].

Таким чином, саме в цій структурі працює механізм делегування економічних функцій держави в умовах глобалізації. Проте, окрім делегування економічних функцій держави на різні рівні цієї піраміди, існує ще один важливий аспект в даному блоці особливостей процесу глобалізації на сучасному етапі. Це аспект взаємодії інституту держави і інших економічних суб'єктів глобалізації.

В умовах глобалізації ТНК виступатимуть другим чинником впливу на економічну систему і економічні функції держави в умовах глобалізації. Цей вплив проявляється в тому, що міждержавні об'єднання і міжнародні організації ТНК, з одного боку, сприяють економічному розвитку держави шляхом залучення зарубіжних інвестицій. Особливо такий спосіб економічного розвитку є актуальним для слабозрозумітих держав. Проте, з іншого боку, потрапляючи на внутрішній ринок національної держави ТНК, займаючи велику частину останнього, дістає можливість вибудувати свої умови економічного функціонування на території цієї держави. Крім цього, чим більше ТНК притягають додаткових зарубіжних інвестицій, тим міцніше вони укорінюються на ринку і тим більшим впливом на економічну систему цієї держави вони володіють. Більш того, деякі ТНК в масштабах свого економічного функціонування починають перевищувати масштаби деяких держав. В даному випадку виникає ще один ефект інтегрального характеру глобалізації. Цей ефект полягає в тому, що разом з іншими економічними суб'єктами глобальної економіки, ТНК починають грати дуже істотну і впливову роль. В даному випадку держава вимушена зважати на діяльність ТНК в такому ж ступені, як і на інші національні держави. Самі ж ТНК розростаючись усередині економічної системи національних держав і збільшуючи можливість впливати на останню, починають грати роль "держави в державі". Маючи певну економічну владу на ринку національної держави, ТНК обмежують можливості держави впливати на власну економічну систему. Це обмеження призводить до трансформації характеру реалізації економічної політики державою, яка в свою чергу, призводить до трансформації реалізації економічних функцій держави, обмежуючи їх свободу.

В даному випадку працює той же механізм, що і при взаємодії з міждержавними об'єднаннями і міжнародними організаціями. В обмін на можливість розвитку економічної системи національної держави за допомогою взаємодії з суб'єктами глобальної економіки, держава вимушена частково жертвувати своїм суверенітетом, а разом з ним і свободою реалізації своїх економічних функцій.

Таким чином, цей характерний механізм трансформації економічних функцій держави в умовах глобалізації зводиться до делегування державою своїх економічних функцій і можливості їх вільної реалізації при взаємодії з іншими суб'єктами глобальної економіки. В сучасних умовах актуалізується така економічна функція держави як забезпечення розвитку економічної системи, яка реалізується через зовнішньоекономічну взаємодію держави з іншими суб'єктами глобальної економіки.

Примітки:

1. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2003. – 411 с.

Ievgen Lisenyi

V.N. Karazin National University of Kharkiv

INFLUENCE OF THE GLOBALIZATION CONTRADICTIONS ON THE ECONOMIC FUNCTIONS OF THE COUNTRY

Was considered the delegation of the economic functions of the country by the subjects of the international economic system, under the influence of the modern stage of the globalization process features

Тетяна Лісна

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПП «ПАНДА»

Згідно стандарту ДСТУ ISO 9000-2001: Система управління якістю - це частина системи управління організацією, яка спрямована на досягнення результатів відповідно до цілей у сфері якості і на задоволення потреб, очікувань або вимог зацікавлених сторін. Цілі в сфері якості доповнюють інші цілі організації, наприклад ті, що пов'язані з її розвитком, фінансуванням, рентабельністю, навколишнім середовищем і охороною праці та безпекою [1].

Ефективність системи управління якістю продукції на підприємстві – це співвідношення досягнутих результатів (отриманого економічного ефекту) від впровадження системи управління якістю продукції та витратами на впровадження даної системи управління якістю.

Отже, для того, щоб підрахувати ефективність системи управління якістю на підприємстві необхідно знайти економічний ефект від впровадження даної системи та витрати на її впровадження. Щодо економічного ефекту, то його можна знайти за формулою 1)

$$\text{Економічний ефект} = \sum \Delta \text{ВР} - \text{С}, \quad (1)$$

де $\sum \Delta \text{ВР}$ - сума приростів доходу(виручки) від реалізації продукції за роки функціонування системи управління якістю;

С – витрати на впровадження системи управління якістю та підтримки її функціонування;

Розрахунок суми приростів доходу(виручки) від реалізації продукції за роки функціонування системи управління якістю представлений в табл. 1

Таблиця 1

Показники виручки від реалізації продукції на ПП «Панда» за 2002-2009р.

Рік	Виручка від реалізація (тис. грн.)	Приріст виручки від реалізації (тис. грн.)
2002	17652,6	
2003	23876,2	6223,6
2004	38879,6	15003,4
2005	57653,1	18773,5
2006	89069,4	31416,3
2007	120464,0	31394,6
2008	147701,9	27237,9
2009	183564,6	35862,7
Σ	678861,4	165912

Отже, можна зробити висновок, що після введення системи управління якістю спостерігається позитивна динаміка збільшення валової продукції, так сума приростів валової продукції за період функціонування системи управління якістю продукції складає 165,912 млн. грн.

Розрахунок витрат на впровадження системи управління якістю та підтримки її функціонування представлений в табл. 2.

Таблиця 2

Витрати на впровадження та функціонування СУЯ на ПП «Панда» за 2002-2009р.

Вид витрат	Ціна (грн. рік)	Кількість років	Загальна сума витрат за період 2002-2009р., (грн.)
Витрати на проведення аудитів	11000	8	88000
Витрати на навчання персоналу	50000	8	400000
Витрати на введення додаткового персоналу	120000	8	960000
Витрати на виплати раціоналізаторських пропозицій	30000	8	240000
Витрати на контроль системи	155000	8	1240000
Витрати на управління процесами	150000	8	1200000
Витрати на закупівлю документації	2000	8	16000
Σ			4144000

Отже, можна зробити висновок, що на впровадження системи управління якістю та її підтримку протягом 2002-2009р. підприємство витратило 4,144 млн. грн.

Тоді економічний ефект складатиме:

Економічний ефект = 165,912-4,144= 161,768 млн. грн. на 8 років, що свідчить про високу ефективність системи управління якістю продукції на ПП «Панда».

На даному етапі ПП «Панда» необхідно впровадити комплексну систему управління якістю продукції (TQM).

TQM уявляє собою організаційну структуру розподілу повноважень і відповідальності, вимоги і методи їхньої реалізації, а також включає ресурси, необхідні для її функціонування.

TQM є основною частиною загальної системи управління підприємством і функціонує одночасно з всіма іншими видами діяльності на підприємстві, погоджуючись і взаємодіючи з ними [2]

Дана система ґрунтується на наступних принципах:

1. Активна участь вищого керівництва. Однією з основних і обов'язкових вимог успішного функціонування TQM є постійна особиста участь вищого керівництва фірми в питаннях, пов'язаних з якістю.

2. Акцент на вимоги споживача і суспільства. Організація діяльності підприємства, виходячи з вимог споживачів і реакції суспільства. В даний час кінцева оцінка якості продукції здійснюється споживачем, тому вона повинна відповідати його потребам і бажанням.

3. Залучення всього персоналу до роботи по постійному поліпшенню якості. Успіх стратегії управління якістю спирається не тільки на особисту зацікавленість і участь вищого керівництва підприємства, але і від повноти і обхвату всього персоналу компанії. Однією з ключових особливостей системи TQM стало використання колективних форм і методів пошуку, аналізу і рішення поставлених питань, постійна участь в поліпшенні якості всього персоналу фірми.

4. Розробка і сертифікація систем якості, відповідних вимогам Міжнародних стандартів ISO серії 9000. Багато принципів зафіксовано в системі TQM вже були закладені в ISO 9000. Тому не охоплене їх застосування, строге дотримання встановлених в них вимог - стало заставою успішного функціонування TQM.

5. Постійне поліпшення якості. Постійне безперервне поліпшення якості всіх процесів є одним з головних елементів системи TQM. До цих пір вартість браку в загальному об'ємі виробництва продукції коливається від 5 до 10%. У Україні цей показник ще вищий.

6. Постійне вдосконалення процесів, як оптимальної системи досягнення головної мети - створення продукції, що якнайповніше задовольняє вимогам споживача з мінімальною вартістю, як для споживача, так і для виробника.

Примітки:

1. ДСТУ ISO 9000—2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. Чинний від 10.01.2001р.

2. Пшеников В. Восемь принципов TQM // Методы менеджмента качества. - 2001. - № 8. - с. 7-12

Lisna Tetiana

Taras Shevchenko National University of Kyiv

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM FOR PE «PANDA»

This work identifies the definition of quality management system. The main approach for assessment of the effectiveness of quality management system for PE «Panda» is analysed. The main methods for system improving are described.

Анна Лісова

Львівський національний університет імені Івана Франка

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ НА РАННІХ ЕТАПАХ РЕАЛІЗАЦІЇ

Дана робота присвячена проблематиці альтернативного фінансування суб'єктів малого та середнього підприємництва, зокрема на ранніх етапах їх становлення. Об'єктом дослідження виступають фінансові взаємозв'язки, що виникають між суб'єктами малого бізнесу з однієї сторони та інвесторами з іншого. Мета даної роботи – виявлення ефективних джерел залучення інвестицій не кредитного характеру, діяльність яких сприятиме пришвидшеному розвитку сфери малого і середнього бізнесу України.

Сучасна ринкова ситуація диктує нові правила гри для бізнесу. Найшвидше і найефективніше на ці зміни реагує саме мале підприємництво. Близько 70% робочих місць, 65-80% ВВП, мобільність та соціальна орієнтованість – тільки частина його характеристик Національна економіка відчуває потребу у «свіжій крові» малого і середнього підприємництва.

Сфера малого бізнесу є тим ведучим сектором, що визначає темпи економічного зростання країни, структуру та якість валового внутрішнього продукту. Для забезпечення свого функціонування бізнес потребує вільних грошових коштів. Не секрет, що одержати кредит на реалізацію гарної бізнес-ідеї в банку надзвичайно важко – банки вимагають гарантій від розробників проєктів. Один з альтернативних варіантів залучення інвестицій для молодого бізнесу – венчурне фінансування, яке на практиці можуть забезпечити два джерела:

- Business angels - приватні особи, які інвестують власні, а не залучені кошти, приймають участь у керівництві проєктами та фінансують інноваційні проєкти, починаючи з початкових стадій їх життя. На сучасному міжнародному слензі їх називають "бізнес ангелами". Саме вони утворюють найбільш інформований, незалежний, ризикований та прогресивний сектор інвестиційного ринку і, разом з тим, найменш контрольований та «відкритий» у плані доступу до інформації про інвесторів.

- Venture Fund - класичний венчурний фонд, який акумулює кошти фінансових інституцій, — керується найманим професійним менеджментом, має визначені стратегічні цілі та корпоративні нормативи діяльності. Не зважаючи на «венчурну» назву, такі фонди при вирішенні долі проєкту (в тому числі його прийнятності для фінансування) звертають особливу увагу на кредитну історію потенційного партнера, здійснюють досить жорсткий відбір за критеріями ризикованості, вартості, дохідності, враховують стадію життєвого циклу проєкту. Венчурні фонди представляють формальний сектор венчурного фінансування.

На початкових стадіях існування проєкту (seed stage – проєктний рівень та startup stage – етап створення прототипу) найімовірніше залучити кошти від бізнес-ангелів, які вкладають "посівний капітал" ("seed finance") у сектор так званої «прогаліни» (equity gap) фінансового ринку — ситуації, коли компанії, що розвиваються або створюються, відчувають дефіцит власних фінансових ресурсів для фінансування розвитку, не маючи доступу до інших форм залучення ресурсів (кредити, облігації, фондовий ринок) – тобто ситуація створення власного бізнесу підприємцем-початківцем.

Інвестуються проєкти (підприємства), які мають значний потенціал зростання, не зважаючи на високий ризик. Розмір інвестицій бізнес-ангелів знаходиться в межах від 10 тис. до декількох мільйонів доларів і зазвичай складає 5–20% їх коштів. Зазвичай кошти, що інвестуються в один проєкт є не меншими від 25 тис. дол. США (середня сума, яку може використати власник для самофінансування) і не більшими за 250 тис. дол. США (власне та інвестиційна сума, яку можуть забезпечити венчурні фонди та кредитні установи за наявності застави, самоокупності та прибутковості проєкту).

Мета такої діяльності - майбутній продаж підприємства або корпоративних прав на нього. Участь бізнес-ангелів в управлінні компанією може бути різною і обговорюється з її власниками у кожному конкретному випадку. Прослідковується характерна особливість українських (та загалом інвесторів колишнього СНД) бізнес-ангелів до активного захоплення контрольного пакету акцій компаній-реципієнтів, у той час, коли європейські та американські приватні інвестори претендують на частку у розмірі 20-40% залежно від стадії фінансування. У 80% випадків бізнес-ангели активно беруть участь в управлінні проінвестованими компаніями, у деяких випадках надаючи для користування власні контакти, знання та досвід.

У випадку, якщо ідея стартапу обіцяє бути надприбутковою, але одночасно є високоризиковою і ресурсозатратною, бізнес-ангели можуть об'єднуватись в синдикати, що здатні акумулювати і значні ресурси для конкретного привабливого інноваційного проекту і диверсифікувати можливі ризики за рахунок участі у фінансуванні кількох інвесторів. Наприклад, у Європі – це Європейська асоціація мереж бізнес-ангелів, у Росії діє кілька мереж бізнес-ангелів, в Україні створено Асоціацію Приватних Інвесторів України.

Венчурне фінансування на основі венчурного капіталу, як результат адаптації господарської системи до вимог підвищення інноваційного процесу, передбачає дольову участь інвесторів венчурного капіталу в капіталі венчурної фірми шляхом придбання акцій через варанти, опціони або через конвертовані цінні папери.

Фінансування здійснюється коли новостворена фірма вже почала давати результати, повністю організувалась внутрішньо, але все ще нестабільна через залежність від ресурсів, - тобто на так званій стадії *post startup*. Зазвичай, при появі можливості залучення коштів венчурного фонду, з проекту виходять бізнес-ангели, при цьому капіталізуючи свої «посівні» вкладення через продаж своєї частки крупнішому інвестору або тому ж таки венчурному фонду. В результаті здійснюється активне залучення інвесторів до управління стартапом, що передбачає підбір команди менеджерів, можливість внесення змін у її склад, прийняття стратегічних рішень розвитку фірми, здійснення фінансового контролю за діяльністю фірми.

Мета, що її переслідують приватні інвестори венчурного капіталу, полягає в отриманні надприбутків від комерціалізації нововведення. В силу цього, їхні інтереси й інтереси підприємців ризикового бізнесу зосереджені на успішному впровадженні інновацій у виробництво.

Оскільки стартап-проект перейшов на вищу стадію розвитку, обсяги його потреб у фінансуванні зросли. Зазвичай, мова йде про суми від 250 тис. до 20 млн. дол. на одне «коло» фінансування. Цей бізнес все ще високо ризиковий, хоча попередньо встиг зарекомендувати себе через реалізацію проектної ідеї і подальшу її комерціалізацію. Кошти венчура направляються, в основному, у розширення виробництва, проникнення і захоплення інших ринків.

Отже, аналіз практики альтернативного фінансування у молодому бізнесі дає підстави стверджувати, що необхідними передумовами взаємодії стартаперів з ризиковими інвесторами є такі:

- визначення обсягів інвестування;
- готовність авторів проекту допустити бізнес-ангела до управління;
- достатній рівень доходності (від 2-кратної облікової ставки);
- можливість здобувача інвестицій демонструвати вичерпне знання проекту, що пропонується;
- наявність професійної команди або високі професійні якості здобувача, що підтверджуються;
- заздалегідь обумовлені шляхи виходу інвестора із проекту;
- недоступність кредитних ресурсів за умов відсутності кредитної історії, неспроможності надати гарантії чи заставу безпосередньо розробниками проекту.

Фінансування стартапів відіграє важливу роль у «оновленні» підприємницького сектору у економіці країни. Його ефективна реалізація потребує значної кількості фінансових ресурсів, максимальної інформатизації сфери венчурного фінансування, а також законодавчого забезпечення та відкритості доступу, налагодження комунікацій інвесторів та реципієнтів капіталу. Здійснення таких кроків надасть можливість розширити та зміцнити цей перспективний сектор економіки за рахунок залучення коштів як вітчизняних інвесторів, так і іноземних.

Примітки:

1. Піратовський Г. «Бізнес-ангели як джерело формування венчурного капіталу» // Наука та інновації. - 2008. – Т 4. №3. С. 67-68.
2. Нежиборець В. «Венчурне інвестування в Україні: стан та перспективи» // Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності національної академії правових наук України. -2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ndiiv.org.ua.
3. Прибалтійська фінансова група. Залучення інвестицій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pribaltiyskaya.net.
4. European Business Angels Network. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eban.org.
5. Асоціацію Приватних Інвесторів України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaban.org.

Anna Lisova

Ivan Franko National University of Lviv

ALTERNATIVE FINANCING SOURCES FOR STARTUP PROJECTS

This paper represents the range of problems of the alternative financing of small and middle business, in particular on the early stages of their becoming. Financial intercommunications that arise up between the subjects of small business from one side and investors from other come forward as an object of research. An aim of this work is an exposure of effective sources of bringing in the non-credit investments, which will assist to speed-up development of sphere of small and middle business of Ukraine.

Павло Ліхновський

Тернопільський національний економічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТУВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Для інвестора ключовою проблемою є прийняття ефективного інвестиційного рішення щодо вибору недооцінених цінних паперів з метою одержання очікуваної доходності при певному рівні ризику. З огляду на це особливої актуальності набуває вибір інвестиційної стратегії та, відповідно, методики вибору цінних паперів. Ефективний підхід дасть змогу інвестору фондового ринку здійснити об'єктивну оцінку цінного паперу, обґрунтовано підійти до купівлі чи продажу акцій або формування інвестиційного портфеля.

Проаналізувавши ряд джерел літератури [1 – 6], автор вважає, що варто розглянути основні принципи інвестиційних стратегій таких інвесторів фондового ринку: У. Баффета, Б. Грехема, Т. Роу Прайса, Дж. Темплтона та Ф. Фішера. У табл. 1 узагальнено ключові етапи здійснення аналізу цінних паперів з метою виявлення їх недооціненості чи переоціненості.

Етапи деяких стратегій інвестування на фондовому ринку

Інвестор	Етап 1. Збір інформації	Етап 2. Оцінка інформації	Етап 3. Прийняття рішення	Особливості підходу
Б. Грехем	фінансові звіти емітентів; галузеві огляди, спеціалізовані видання з фінансовому ринку	вивчення фінансових звітів та галузевих оглядів; аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів	купівля цінних паперів лише переконавшись, що зібрав повну та достовірну інформацію про емітента; відповідність критеріям	рекомендував купувати акції за ціною з безпечним запасом; утримував цінні папери впродовж двох років
Ф. Фішер	спеціалізовані журнали; фінансова звітність та огляди фондового ринку; розмови із спеціалістами та топ-менеджерами емітента акцій	аналізу двох груп показників: фінансові та не фінансові; не надає великого значення коефіцієнтам “ціна/прибуток” та “ціна/обсяг продаж”	рішення у випадку зібрання достатньої інформації для п’ятнадцяти пунктів та “методу чуток”; позитивні результати співбесіди із топ-менеджерами	надає більше значення кваліфікації персоналу, чим її минулим результатам; не є прихильником відбору акцій, що може опиратися на строгі математичні розрахунки
У. Баффет	основні ділові видання; фінансова звітність; електронні ділові видання; співбесіда із менеджерами та представниками емітентів-конкурентів; ознайомлення із продуктами емітента акцій	аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів; аналіз ефективності менеджменту; вивчення динаміку курсу акцій, щоб вирішити, наскільки він привабливий	перед прийняттям рішення обов’язково проводить порівняльну оцінку передбачуваних варіантів інвестування з вигодами від вкладення в нерухомість, казначейські цінні папери і т.п.	купує акції на довготривалий період (не менше 10 років)
Т. Роу Прайс	спеціалізовані ділові видання, економічні огляди, фінансова звітність; електронні ділові видання, електронні бази даних, макроекономічні показники держави	аналіз ефективності менеджменту; аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів, особливу увагу коефіцієнтам ROE, ROI, ROA	приймаючи рішення, звертає найбільшу увагу на динаміку прибутку та обсягів продажу	основними факторами впливу на курс акції вважає поточний прибуток, виплачувані дивіденди, загальну економічну ситуацію, а також психологію інвесторів
Дж. Темплтон	фінансова звітність емітента акцій; економічний розвиток та стан держави	порівняння фінансових коефіцієнтів із показниками конкурентів; особлива увага приділялась аналізу показника “ціна/прибуток”	рішення щодо інвестування приймають тоді, коли більшість критерій відповідають вимогам	основа його методики аналізу – концепція Б. Грехема в пошуку недооцінених акцій

Джерело: складено автором за [1 – 6].

Аналізуючи дані табл. 1, автор вважає, що до сьогодні інвестори фондового ринку у прийнятті інвестиційних рішень щодо вкладень у цінні папери на перше місце ставлять методіку аналізу Б. Грехема. Його підхід у пошуку недооцінених активів при певній адаптації до сучасних умов фондових ринків абсолютно не втратив своєї цінності та вдосконалився. Тому цю методіку відбору недооцінених акцій можна назвати основоположною для аналізу цінних паперів.

Надзвичайно неординарною та цікавою є методика Ф. Фішера. Він вважає, що більше значення варто приділяти кваліфікації персоналу, якості продуктів та обґрунтованості політики емітента акцій, ніж її минулим результатам. Автор вважає, що ця специфічна стратегія інвестування буде корисна для всіх типів інвесторів, але більшою мірою концепція збору інформації відповідає цілям агресивних інвесторів. За Ф. Фішером, успіх застосування методіки збору інформації насамперед залежить, чи є у інвестора поінформовані особи. Проте важливо бути обережним під час оцінювання одержаної інформації та володіти достатньою підготовкою, знаннями для її правильної інтерпретації. Ступінь успішності використання підходу Ф. Фішера для кожного інвестора буде залежати від двох речей: по-перше, від вміння застосовувати на практиці ці правила, і, по-друге, звичайно, від удачі.

Основою методик аналізу цінних паперів У. Баффета, Т. Роу Прайса та Дж. Темплтона є часткове або комбіноване запозичення підходів до аналізу Б. Грехема та Ф. Фішера із певними особливостями аналізу, які притаманні кожному інвесторові.

Підсумовуючи, варто зауважити, що всі інвестори використовують фундаментальний підхід в аналізі цінних паперів. Тому, автор вважає, що фундаментальний аналіз є основоположним підходом у визначенні інвестиційної привабливості цінних паперів.

Примітки:

1. Коттл С. “Анализ ценных бумаг” Грэма и Додда / Коттл С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф. Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] – М.: ЗАО “Олимп – Бизнес”, 2000. – 704 с.:ил.
2. Красс П. Книга инвестиционной мудрости / Питер Красс. – М.: “ИК “Аналитика”, 2002. – 504 с.
3. Грэхем Б. Разумный инвестор / Бенжамин Грэхем, Д. Цвейх Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2009. – 672 с.: ил.
4. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
5. Росс Н. Уроки Уолл-стрит: как разбогатеть на финансовом рынке. Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона / Никки Росс. [пер. с англ.] – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 416 с.: ил.
6. Фишер Ф.А. Обыкновенные акции и необыкновенные доходы и другие работы / Филип А. Фишер [пер. с англ.] – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 384 с.

Pavlo, Likhnovsky
Ternopil National Economic University

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT STRATEGIES IN THE STOCK MARKET

The theses studied strategies of investing in the stock market to find undervalued assets. Found that investors in making investment decisions regarding investments in securities in the first place put Mr Graham's analysis technique. Revealed, that fundamental analysis is a fundamental approach in determining the attractiveness of investment securities.

Ю.В. Гиренко, О.В. Лаврук
Вінницький національний аграрний університет
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто основні проблеми розвитку сільських територій. Стан благоустрою сільських населених пунктів України та соціальна проблема сільської зайнятості. Шляхи вирішення проблем розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільська територія, соціально-економічний розвиток сільських територій.

Метою даного дослідження є визначення впливу стану розвитку сільських територій на зайнятість мешканців села та розробка дієвих заходів вирішення цієї проблеми.

Проблемами зайнятості і розвиток сільських територій досліджували такі видатні українські вчені, як: С.І. Бандура, І.Ф. Гнибіденка, В.С. Дієсперова, Т.М. Кір'ян, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, Т.П. Петрової, К.І. Якуби та інші. Заслужують на увагу праці зарубіжних вчених: І.С. Маслової, Г.Е. Слезінгера, Дж. Кейнса, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта та інші.

В сільській місцевості значно знизився рівень життя та доходів населення, (в сільському господарстві оплата праці є найнижчою серед галузей економіки) зросла чисельність осіб, що живуть за межею бідності, поглиблюється розрив між багатими і бідними, зникає, так остаточно і не сформувавшись так званий «середній клас», який би мав слугувати основою розвитку цивілізованого суспільства (Проблеми розвитку сільськ).

Важливим заходом щодо вирішення проблеми розвитку сільських територій є схвалення Концепції “Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року”, в якій зазначається, що оптимальним варіантом розв’язання цієї проблеми є “створення правових, фінансових та організаційних умов для реалізації багатофункціональності сільського господарства, формування конкурентоспроможного аграрного сектору, диверсифікації виробництва і зайнятості сільського населення, сприятливих агроландшафтів, якісного середовища проживання людей у сільській місцевості та розвитку партнерства держави, бізнесу, територіальних громад” [3]

Значні проблеми свого розвитку відчувають новостворені сільськогосподарські підприємства. Головна з них полягає у тому, що ці агроформування виявились нездатними створити достатню кількість робочих місць, забезпечити належну зайнятість та гідну заробітну плату селян. Це зумовлено самою природою діяльності таких приватних агроформувань. Їх засновники мають одну головну мету – забезпечити якомога більший прибуток від своєї діяльності. Взяти в оренду земельні та майнові паї селян, вони несуть перед ними, як правило, лише одну відповідальність – гарантувати орендну плату. До того ж власники землі передають її в оренду на короткий термін. За даними Держкомзему України, майже 88,0 % селян передають землю в оренду на строк до 5 років. Це не зацікавлює товаровиробника вкладати капітал для збереження та підвищення родючості землі. Він намагається за цей період отримати найбільший зиск від її використання. Інших зобов’язань, і в першу чергу, надання робочих місць, забезпечення гідних доходів, вирішення питань соціальної інфраструктури села (будівництва житла, доріг, надання різних послуг) тощо, вони на себе не беруть. І це все відповідає чинному законодавству України. Орендуючи землю, керівники агропідприємств не несуть відповідальності за стан та напрями її використання. Не вагаючись, підприємства скорочують обсяги трудомісткої та низькорентабельної сільськогосподарської продукції (тваринництва, птахівництва, овочівництва, садівництва тощо), оскільки виробляти її не вигідно, тому, що це призводить до зменшення прибутків, збільшення зарплатомісткості продукції, необхідності додаткових відрахувань до фондів соціального страхування, а отже, зростання собівартості продукції [2].

Інша справа, коли підприємство займається тільки рослинництвом. Типовим явищем є факти, коли взявши земельні паї в оренду, підприємці-орендарі тимчасово доставляють в село власну техніку, наймають механізаторів з інших населених пунктів, які обробляють землю. Навіть охоронців наймають з міст. Селяни - орендодавці ж участі в цих операціях майже не приймають. Отже, село та його мешканці залишаються, так би мовити, поза виробничими процесами. І як результат - відсутність робочих місць, занепад сільської соціальної інфраструктури.

Таблиця 1

Соціальна сторона проблеми сільської зайнятості. Стан благоустрою сільських населених пунктів України

№ з/п	Показники	Забезпеченість, %
1	Загальна кількість сільських населених пунктів	28574 – 100 %
2	Централізоване опалення	56,7
3	Водопостачання	68,5
4	Каналізація	61,2
5	Природний газ	52,5
6	Наявність ванн	57,7
7	Відсутнє жодне з названих видів благоустрою	2,2
8	Тверде покриття доріг (від загальної протяжності сільських вулиць (на 01.11.2005)	44,5
9	Освітлення сільських вулиць (на 01.11.2005)	7,3
10	Наявність дитячих дошкільних закладів	30,0
11	Наявність шкіл	49,0
12	Наявність відділень зв’язку	41,3
13	Наявність лікарняних закладів	66,8
14	Кількість сільських населених пунктів (де є діти 7–17 років), що не мають шкіл	51,0
15	Клуби та будинки культури (на 01.11.2005)	44,6
16	Бібліотеки (на 01.11.2005)	49,1
17	Кіноустановки (на 01.11.2005)	95,0
18	Будинки побуту (на 01.01.2006)	2,5
19	Комплексні приймальні пункти (на 01.01.2006)	1,8
20	Лазні (на 01.01.2006)	4,7
21	Не мали на своїй території будь-яких суб’єктів господарської діяльності	49,0

Держава постійно приділяє увагу питанням розвитку села. Проте, аналіз стану розвитку сільських територій вказує на відсутність системних заходів і практичних дій, підпорядкованих поточним і стратегічним інтересам та проблемам конкретного сільського населеного пункту, виробничо-господарської структури, кожного мешканця села. Сьогодні, не лише

виробництво сільськогосподарської продукції повинно бути фундаментом розвитку сільських територій, а й піклування, в першу чергу, про селянина, його потреби, бажання, створення умов для нормальної життєдіяльності сільського населення[1].

З метою більш ефективного виконання державою функцій щодо сталого розвитку необхідно удосконалювати економічний механізм формування і використання спеціальних фондів за рахунок рентних платежів за користування природними ресурсами, платежів за забруднення навколишнього природного середовища, штрафів і санкцій за недотримання норм і правил охорони довкілля й шкоду, заподіяну порушенням нормативно-правових актів з питань охорони довкілля.

Соціально-економічний аспект аграрних перетворень має постійно перебувати у полі зору держави і господарських структур. Аграрна політика має спрямовуватися на створення системи розвитку сільських територій у контексті реалізації аграрної реформи, формування конкурентоспроможного сільського господарства і забезпечення його багатofункціональності, а також комплексної стратегії розвитку сільської місцевості. Передусім, йдеться про соціально-демографічну стабілізацію на селі, забезпечення належного рівня соціально-економічного розвитку, а також формування такої соціальної інфраструктури села, яка б підвищила привабливість праці і життя на селі.

Примітки:

1. Звіт про НДР „Дослідження стану та динаміки ринку праці на селі та розробка пропозицій щодо усунення дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили на підприємствах у сільській місцевості” (заключний) – К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2008. - 147с.
2. Шмідт Р. Соціальний розвиток сільських територій / Р. Шмідт // Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України. — 2008. — № 9. — www.dorada.org.ua.
3. Розвиток сільських територій. [Електронний ресурс]. – Доступний <http://www.gisupravlenie.at.ua>.
4. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 // Офіційний вісник України. — 2007. — № 73. — С. 7.

YV Hyrenko, OV Lavruk

Vinnitsa National Agrarian University

PROBLEMS OF RURAL DEVELOPMENT

A problem-based rural development. Status of accomplishment of villages of Ukraine and the social problem of rural employment. Ways to solve the problems of rural development.

Мар'яна Левицька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

"Тільки два стимули примушують працювати людей: спрага заробітної плати і боязнь її втратити"
Генрі Форд

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності.

Нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві і до кризи в господарській системі в цілому.

Тому, лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає сучасним умовам та є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства.

В теоретичному плані мотивація поведінки людини – дуже складний і багато в чому не вивчений феномен. Існує безліч визначень мотивації. Кібанов А.Я. розглядає мотивацію як процес свідомого вибору особою того або іншого типу поведінки, яка визначається комплексною дією зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників [3].

Віханський О.С. пропонує наступне визначення: «Мотивація людини до діяльності розуміється як сукупність рушійних сил, які спонукають людину до здійснення певних дій» [2].

Таким чином, узагальнюючи різні підходи, можна визначити, що мотивація є процесом спонукання людини до діяльності за допомогою комплексної дії зовнішніх і внутрішніх чинників для досягнення мети організації.

Аналіз публікацій вітчизняних вчених за останні роки свідчить про зростаюче розуміння того, що підвищення конкурентоспроможності національної економіки є неможливим без формування конкурентоспроможності робочої сили, без створення мотивації, адекватної певному етапу ринкових перетворень і завданням зміцнення конкурентних позицій держави в світі. Проблеми мотивації і розвитку людського капіталу в ринкових умовах стали об'єктом уваги А. Колта, Д. Богині, О. Крушельницької, С. Корецької, М. Семеникіної та інших українських вчених.

В Україні, ігнорування проблеми мотивації праці призвело до тяжких наслідків: загострення економічної кризи, падіння рівня життя, відсутність відношення до праці як до цінності, погіршення якості трудового потенціалу, масової дискваліфікації кадрів і росту напруженості на ринку праці.

Серед основних проблем формування і функціонування механізму мотивації праці на підприємстві особлива за значенням роль належить мінімальній заробітній платі – порядку її визначення, затвердження і застосування на практиці. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, ці питання є доволі складними і конфліктними.

Серед проблем підприємства, пов'язаних з низькою мотивацією персоналу, можна виділити наступні: висока плінність кадрів; висока конфліктність; низький рівень дисципліни; неякісна праця; слабкий зв'язок результатів праці виконавців і заохочення; відсутність умов для самореалізації потенціалів співробітників; низька ефективність дій керівників на підлеглих; слабка перспектива кар'єрного зростання; небажання працівників підвищувати рівень своєї кваліфікації і інші.

Для вирішення проблем і покращення стану мотивації на українських підприємствах, потрібно проаналізувати світовий досвід і поради вчених, але варто пам'ятати що вони не є універсальними, бо всі організації функціонують по різному.

Для вирішення проблем відповідності ефективності діяльності працівника і розміру одержуваної ним зарплати використовується система "Pay for Performance" – "платня за виконання" (далі, для зручності – PFP). Під PFP розуміється застосування будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, одержана працівником, залежить від індивідуальних і групових відмінностей у здійсненні діяльності. Це конкретно виражається в системі гнучкої оплати праці, системі змінної

оплати. Існує безліч типів гнучких схем оплати праці найпоширенішими є: комісійні; грошові виплати за виконання поставленої мети; спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того або іншого працівника; програми розподілу прибутку; акції і опціони на їх покупку.

Тісний зв'язок винагороди, яку одержує працівник, з ефективністю його діяльності приносить дивіденди і працівнику і компанії. За деякими даними, типова PFP – програма підвищує організаційну продуктивність на 5 – 49 %, а доходи співробітників – на 3 – 29 %. Працівник має можливість заробити більшу кількість грошей, а також орієнтири для оцінки своєї ефективності. Компанія ж одержує мотивованих співробітників: люди прагнуть зробити більше, щоб заробити більше, а тих, хто не витримує конкуренції, замінюють нові співробітники з відповідною філософією.

Існують також нефінансові винагороди, які в останній час набувають особливої актуальності. Під нематеріальними, а точніше, нефінансовими винагородами мають на увазі всі методи, що не стосуються безпосередньо оплати праці, які компанії використовують для винагороди своїх співробітників за добру роботу і підвищення їх мотивації і прихильності до фірми. Використовують й інші способи нефінансових винагород: удосконалення робочих місць і розширення сфери діяльності працівників; гнучкий графік роботи; телекомунікація і домашні офіси; скорочений робочий час і розподіл функціонального навантаження [1].

Усі складові елементи для покращення мотивації повинні діяти у комплексі, що посилює загальну трудову активність людини, і є позитивним досвідом у світовій практиці.

До кожного працівника (або до групи працівників) потрібен індивідуальний підхід, заснований на мотиваційному циклі. Для цього необхідно: вивчити потреби, визначити важелі мотивації, сумістити систему мотивації працівника із загальною мотиваційною системою організації (дуже часто цей етап пропускається, і це може служити причиною збоїв), відстежити і проаналізувати результат, зробити висновки і коректування.

Не дивлячись на індивідуальність кожного працівника, система мотивації повинна бути системою, що працює для всієї організації. Причому вона повинна враховувати як індивідуальність кожного працівника, так й унікальність підприємства. Отже, мотиваційна система кожної організації повинна формуватись відповідно до її потреб.

Примітки:

1. Шляхетко В.В. Мотивація до праці як джерело господарського поступу держави // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №2 - С.141 - 144.
2. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб.: Социальная литература, 2000. – 124 с.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.:КНЕУ, 2002. – 337 с.

Levytska Mariana

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF MOTIVATION OF LABOUR AND DIRECTIONS OF THEIR DECISION

An increase of competitiveness of national economy is impossible without forming of skilled labour force, without creation of motivation adequate to the certain stage of market transformations and tasks of strengthening of competition positions of the state in the world. For perfection of the system of motivation of workers it is offered to applicate different forms of payment of labour with the use of foreign experience and by the offered comparative descriptions of the systems of salary, and also terms of their use; improvement of motivational climate of organization.

Ольга Легедза

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКУ СФЕРУ УКРАЇНИ

Процеси глобалізації світової економіки не могли і не зможуть обминути ні Україну, ні її фінансово-банківську систему, особливо з огляду на відкритість вітчизняної економіки. Останнє означає, що більшість позитивних та негативних явищ зовнішнього світу буде «імпортуватись» в нашу країну з відповідними наслідками. Вітчизняна банківська сфера однією з перших переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в ній іноземного капіталу. І що швидше держава визначить та почне обстоювати національні інтереси в цьому процесі, то відчутніші будуть переваги і менш болючими будуть його наслідки.

Іноземний капітал відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни. У переважній більшості країн світу іноземні інвестиції є важливим джерелом фінансування економіки. За умов постійних дисбалансів в національній економіці, спричинених переважно відсутністю стабільного фінансування, присутність іноземного капіталу в банківській системі України дає можливість залучати необхідні ресурси на зовнішніх фінансових ринках.

Вітчизняна банківська система знаходиться під значним тиском внутрішніх і зовнішніх факторів. Поряд з дрібними банками фінансова криза вражає середні і навіть великі фінансові установи України. У такій ситуації банки змушені звертатися за допомогою до уряду, можливості якого обмежені. Від того, як він розподілить ресурси між ними, буде залежати, з якими втратами вийде з кризи національна банківська система. В умовах, що склалися альтернативою виходу з кризового стану є залучення іноземного банківського капіталу, який допоможе підвищити рівень ліквідності та надійності вітчизняного банківського сектору, сприятиме зміцненню та стабілізації функціонування банківських установ.

Питанням залучення іноземного банківського капіталу у вітчизняну банківську систему приділялася увага багатьма українськими вченими. Зокрема, цю проблему досліджували В. Геєць, Г. Баянт, О. Васюренко, О. Барановський, М. Козоріз, О. Дзюблюк, М. Діба, В. Міщенко, А. Мороз та інші. У їхніх працях розкрито позитивні та негативні наслідки залучення іноземних інвестицій у банківську сферу, проаналізовано діяльність іноземних інвесторів на вітчизняному банківському ринку. Оскільки саме банки з іноземним капіталом поводять себе досить активно і в процесах кредитування, і в операціях з цінними паперами, то, на нашу думку, доцільно більше уваги приділити перевагам та недолікам присутності іноземного капіталу у банківському секторі України.

Етапи формування та тенденції розвитку банківської системи України в контексті присутності іноземного капіталу мають свої особливості.

Перший період зародження з 1991 по 1995 рр. характеризувався підготовкою до процесу входження та появою банків з іноземним капіталом. На початку даного періоду іноземному банківському капіталу було важко подолати стереотипи, які склалися в пост радянській країні. Саме в цей період, у 1993 р., на українському ринку з'явився великий банк зі 100 % французьким капіталом – «Креді Ліоне Україна». Він був першим банком зі 100 % іноземним капіталом, який почав працювати в незалежній Україні.

Другий етап становлення, який припадає на 1996-1998 рр., вимагав нових підходів до функціонування іноземного банківського капіталу. Цей період характеризувався лібералізацією умов для банків та банків з іноземним капіталом, які працювали на території України. В цей період в Україні було створено ще 10 банківських установ з іноземним капіталом, із них – 5 іноземних банків зі 100 % капіталом нерезидентів.

Третій етап укріплення припадає на 1999-2004 рр.. На цьому етапі відбувається стабілізація позицій існуючих іноземних банків на ринку України. Фінансової кризи 1998 р. зменшила інвестиційну діяльність, спостерігалась незаінтересованість зарубіжних інвесторів у залученні капіталів.

Четвертий етап прорив (2005-2008рр.) – став визначальним для функціонування іноземного банківського капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг. За цей час кількість банків з іноземним капіталом зросла з 19 станом на 01.01.2005 року до 53 станом на 31.12.2008 року, а частка іноземного капіталу в структурі статутного капіталу банківської системи України зросла з 9,5% до 36,5% відповідно [3].

П'ятий новий етап функціонування іноземного капіталу на банківському ринку України розпочався з глобальних фінансово-економічних змін, які в подальшому однозначно вплинуть на національну економіку. На даному етапі вітчизняна банківська система і економіка потребують притоку іноземних інвестицій, але існує необхідність визначення, в якій формі та на яких умовах потрібно залучити іноземний капітал у банківську систему України [1, С. 7].

На вітчизняному ринку присутні майже всі великі європейські фінансові групи. Свій інтерес до України „матеріалізували” угорський OTP Bank (придбавши Райффайзенбанк-Україна), французький BNP Paribas (Укрсиббанк), шведський SEB (банк „Ажіо”), голландський TBI Financial Services Group NV (ВАБанк), російські „Ренесанс-капітал” (банк „Лідер”) тощо.

«Райффайзен Банк Аваль» є найбільшим банком України з іноземним капіталом. Заснований у березні 1992 року в Києві. У жовтні 2005 року банк став частиною групи Raiffeisen Bank International AG. На даний момент 96,17% акцій перебувають у власності «Raiffeisen Bank International AG» (RBI).

На даний момент «Укрсиббанк» – другий за величиною банк України з іноземним капіталом після «Райффайзен Банк Аваль». У грудні 2005 року відбулося купівля 51% акцій кредитної установи стратегічним інвестором - міжнародною фінансовою групою BNP Paribas. Частка групи BNP Paribas у 2009 році була збільшена до 81,42%, а в 2010 - до 99,99% [2].

Ефективність функціонування іноземного капіталу в банківській системі залежить від форми його присутності у країні. Так, експансія іноземних фінансових груп в банківський сектор України відбувалася переважно у двох формах: відкриття нових банків (а в перспективі і дочірніх філій), що означає початок діяльності практично з нуля; купівля і розвиток місцевих банків, яке здійснюється двома шляхами: а) купується банк як «оболонка», що дає змогу іноземному банку уникати процедури реєстрації, яка необхідна при використанні інших форм входження на ринок; б) відбувається поглинання власного дочірнього банку, що вже здійснює діяльність в Україні [1, С. 8].

Наслідки присутності іноземного банківського капіталу у приймаючій країні залежать від форми інвестування. Наприклад, при створенні філій іноземний банк постачає кошти на рекапіталізацію банківського сектора. Крім того, філії іноземних банків можуть слугувати рятувальниками національного банківського сектору під час економічного спаду, тим самим зменшуючи відтік коштів за кордон.

Інтеграція нашої країни у світовий економічний простір та в міжнародні фінансові структури приводить до активного проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор. Такий процес містить як позитивні, так і негативні сторони. До позитивних можна віднести залучення іноземних інвестицій та розширення ресурсної бази банків, мінімізація банківських ризиків через територіальну диверсифікацію іноземного капіталу, зростання конкуренції, зниження рівня вартості банківських послуг, запозичення міжнародного досвіду банківського менеджменту та інноваційних банківських технологій, надання повного спектру якісних банківських послуг, підвищення кваліфікаційного рівня банківського персоналу, зміни в банківському нагляді, пов'язані з адаптацією національного законодавства до рекомендацій Базельського Комітету тощо.

До числа недоліків відносять: вивезення капіталу у вигляді прибутку за межі держави, обмеження суверенітету в грошово-кредитній політиці і перспектив реалізації національних економічних пріоритетів, поступове витіснення з окремих сегментів ринку банківських послуг банків з національним капіталом, низька адаптованість діючої законодавчої бази міжнародним стандартам регулювання банківського капіталу.

Примітки:

1. Осадчий Є. С. Іноземний капітал в банківській системі України. Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Київ, 2010 р. – 20 с.
2. Банки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banki.ua>
3. Статистичні дані – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

Ol'ha Legedza

Ivan Franko National University of L'viv

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF FOREIGN CAPITAL IN BANKING SECTOR OF UKRAINE

The involvement of foreign investment in banking sector is an important factor in development of national economy. The article reviews the main stages of development of banks with foreign investments. And also the main advantages and disadvantages of foreign capital in banking sector of Ukraine are discussed.

Соломія Лепка

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку національного ринку цінних паперів, з одного боку, віддзеркалює історичні тенденції розвитку, з іншого – залежить від напрямків розвитку міжнародних фондових ринків. Так, сьогодення структура та стан ринку цінних паперів обумовлені трансформацією вітчизняної економічної системи в результаті впливу внутрішніх факторів та світових економічних криз останніх років. Необхідною умовою розвитку механізмів реалізації ефективної економічної політики є наукове обґрунтування функціонування ринку цінних паперів.

Метою даного дослідження є визначення пріоритетів державного регулювання ринку цінних паперів в Україні на сучасному етапі розвитку.

Діяльність на ринку цінних паперів в Україні регулюється відповідно до чинного законодавства і здійснюється у взаємодії двох регуляторів:

- по-перше, регулювання з боку держави;
- по-друге, регламентація, з боку фондової біржі чи фондового ринку.

До нормативних актів, за допомогою яких здійснюється регулювання правовідносин на ринку цінних паперів та українській фондовій біржі, належать відповідні кодекси і закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, нормативні акти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, які здійснюють регулювання, контроль і підтримують правопорядок на фондових біржах країни.

Вже на сьогоднішній день завдяки врегулюванню законодавчої бази стосовно ринку цінних паперів, державою було відпрацьовано досить широкий спектр проблем, проте і процеси приватизації, і фондовий ринок залишаються непрозорими та інформаційно неадекватними; підприємства не відпрацювали досконалі механізми оцінювання власної вартості й на цій основі випуску акцій; вторинний ринок корпоративних облігацій нерозвинутий, що стримує розвиток ринку акцій як об'єкта портфельного інвестування [1].

Для ефективної діяльності на ринку цінних паперів важливе місце має бути відведено доопрацюванню старих законів і введенню у дію нових, що врегульовують питання ринку цінних паперів. Необхідно передбачити розробку та доопрацювання проєктів Закону України "Про єдину біржову систему", нову редакцію Закону "Про цінні папери та фондову біржу", Укази Президента "Про учасників фондового ринку, що саморегулюються", "Про торговельно-інформаційні системи", "Про інвестиційних консультантів", "Про інсайдерську інформацію", Постанови Кабінету Міністрів України "Про регулювання довірного управління цінними паперами", "Про порядок створення відкритих акціонерних товариств на базі майна об'єктів незавершеного виробництва", "Про прийняття стандартів міжнародних організацій із стандартизації фондового ринку". Всі ці зміни до законодавчих актів мають підвищити ефективність функціонування ринку цінних паперів та сформувати певний напрямок в регулюванні ринку, а також:

- по-перше, забезпечити обов'язкове оприлюднення всієї суттєвої інформації про ринок цінних паперів (умови випуску й обігу цінних паперів, результати фінансово-господарської діяльності, стан управління діяльністю емітентів, обсяг, характер та тенденції в торгівлі цінними паперами тощо);
- по-друге, здійснювати ліцензування і регулювання діяльності фінансових посередників, у тому числі тих, які займаються довірчою діяльністю на фондовому ринку, нагляд за її здійсненням;
- по-третє, формувати нагляд за діяльністю організованих систем торгівлі цінними паперами, установлення, у разі потреби, обов'язкових для виконання правил торгівлі, контроль за дотриманням антимонопольного законодавства на ринку цінних паперів;
- по-четверте, реалізовувати адміністративну та кримінальну відповідальності осіб, які використовують внутрішню інформацію, тобто яка не була оприлюднена, з метою одержання доходу чи запобігання збиткам по операціях із цінними паперами [2].

Важливу роль в державному регулюванні ринку цінних паперів є визначення пріоритетів розвитку ринку. Нині одним з таких пріоритетів є власне розвиток регіонального ринку цінних паперів, що спирається на:

- по-перше, формування ринку регіональних державних боргових цінних паперів;
- по-друге, створення ліквідного ринку муніципальних облігацій (в основному по комунальних проєктах і розвитку соціальної інфраструктури);
- по-третє, розвиток іпотечної системи і вторинного ринку облігацій, забезпечених пулом первинних заставних;
- по-четверте, введення в оборот як фінансового інструменту складських свідчень;
- по-п'яте, розвиток регіональною системою депозитарних послуг, створення доступного для всіх центру розкриття інформації [3].

Таким чином, проаналізовано пріоритетні напрямки державного регулювання ринку цінних паперів в Україні, досліджено сучасне законодавство в даній сфері, що дало змогу надати рекомендації стосовно підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів та сформувати певний напрямок в його регулюванні.

Примітки:

1. Заблоцький М.Б. Регіональні рівні управління і регулювання підвищення капіталізації цінних паперів / М.Б. Заблоцький // Регіональна економіка. – Л., 2009. – № 1. – С. 208–215.
2. Калач Г.М. Сучасні тенденції фінансової політики у сфері фондового ринку / Г.М. Калач // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 216–222.
3. Панова Л. Щодо поняття ринку цінних паперів / Л. Панова // Вісник прокуратури. – 2010. – № 5. – С. 86–91.

Solomiya Lepka

Taras Shevchenko national university of Kyiv

PRIORITIES OF STATE REGULATION OF SECURITIES MARKET IN UKRAINE

In given clause is investigated features of use of financial tools of state regulation of the market of valuable papers. In work the carried out attempt to formulate variants of development of a situation to find out priorities of economic policy, to define a place and role of the share market as tool, which provides realization of economic policy of government of Ukraine

Марта Лесишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Закономірним результатом ринкових перетворень в Україні є формування ринку цінних паперів. Створено розгалужену інфраструктуру фінансового ринку (фондові біржі, позабіржова фондова система, інституціональні інвестори, депозитарна мережа тощо), що значно спрощує проведення операцій з фінансовими інструментами й зумовлює необхідність оволодіння принципами раціонального управління інвестиційним портфелем.

Підприємства можуть здійснювати фінансові інвестиції у формі вкладень у статутні фонди асоційованих підприємств, дохідні інструменти грошового ринку (депозитні вклади в банках) та високоліквідні цінні папери [2, С. 422].

Питання щодо управління фінансовими інвестиціями підприємства розглядалися у працях, як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема Бланка І.А., Ковальова В.В., Івасенка А.Г., Максимової В.Ф., Никонова Я.І., Федорова А.В., Шарпа У., Александра Г., Бейлі Дж., Фабощі Ф. та іншими.

В сучасній інвестиційній практиці все більшого розвитку набуває портфельне інвестування. До початкових положень портфельної теорії можна віднести наступні припущення:

Всі види інвестиційних рішень, пов'язаних з формуванням портфеля, приймаються тільки на один період часу, званий "періодом володіння".

Інвестиційний ринок у всіх його сегментах є ефективним, всі інвестори мають однаковий доступ до інформації, що дозволяє їм прогнозувати очікувану величину доходів, середньоквадратичне відхилення розподілу її вірогідності, а також коваріацію і кореляцію між доходами для будь-якої пари даних фінансових інструментів.

При формуванні портфеля інвестицій здійснюється відбір тільки ризикових фінансових інструментів, середньоквадратичне (стандартне) відхилення прибутковості повною мірою характеризує ризик звернення кожній з них (ризик придбання їх інвестором).

Інвестиційні рішення, пов'язані з відбором окремих фінансових активів у формований інвестиційний портфель, базуються на трьох критерійних показниках:

- а) рівні очікуваного доходу;
- б) індивідуальному рівні ризику (вимірюваному середньоквадратичним відхиленням або дисперсією доходів);
- в) характері коваріації і ступеня кореляції прибутковості даних фінансових активів.

В процесі формування портфеля трансакційні витрати і податки пов'язані з купівлею або продажем окремих фінансових інструментів інвестування, в розрахунок не приймається [1, С. 349].

Розглянуті допущення, використовувані в портфельній теорії, прийняті для того, щоб виключити вплив інших чинників на механізм оптимізації інвестиційного портфеля.

З урахуванням розглянутих принципових положень сучасної портфельної теорії здійснюється формування портфеля фінансових інвестицій конкретного підприємства. Процес цього формування складається з наступних основних етапів:

Вибір портфельної стратегії і типу інвестиційного портфеля. На цьому етапі насамперед формулюються цілі формування портфеля підприємства, що визначають зміст його портфельної стратегії.

Оцінка якостей фінансових інструментів інвестування за показниками рівня дохідності, ризику і взаємної коваріації. Відповідно до положень сучасної портфельної теорії ці показники є найбільш істотними характеристиками інвестиційних якостей фінансових інструментів.

Відбір фінансових інструментів в інвестиційний портфель, що формується, з урахуванням їх впливу на параметри рівня дохідності і ризику портфеля [3, С. 208].

Основними початковими передумовами, пов'язаними з обґрунтуванням інвестиційних рішень щодо включення в портфель конкретних фінансових інструментів, є:

- тип і основні параметри формованого інвестиційного портфеля;
- загальний обсяг капіталу, що інвестується, направлено підприємством на формування портфеля;
- широта пропозиції фінансових інструментів інвестування, що звертаються на ринку, повністю відповідних найважливішим параметрам вибраного типу портфеля (по сформованому в результаті їх оцінки переліку);
- конкретні значення показників рівня прибутковості, рівня ризику і коефіцієнта кореляції, включених в перелік окремих фінансових інструментів інвестування.

Оптимізація портфеля, що направлена на зниження рівня його ризику при заданому рівні очікуваної дохідності та ґрунтується на оцінці коваріації (коефіцієнта кореляції) і відповідної диверсифікації його інструментів.

Оцінка основних параметрів сформованого інвестиційного портфеля.

Така оцінка дозволяє оцінити ефективність всієї роботи по його формуванню. В умовах функціонування нашого фондового ринку ця оцінка повинна бути доповнена і показником рівня ліквідності сформованого портфеля. Результатом цього етапу формування портфеля є визначення того, наскільки стартові його характеристики відповідають цільовим параметрам його побудови [2, С. 425].

Інвестиційний портфель, який повністю відповідає цілям його формування як за типом, так і по складу включених в нього фінансових інструментів, є "збалансованим стартовим інвестиційним портфелем". Процес формування портфеля після його завершення поступається місцем процесу оперативного управління його реструктуризацією.

Під оперативним управлінням реструктуризацією портфеля фінансових інвестицій розуміється обґрунтування і реалізація управлінських рішень, що забезпечують підтримку цільової інвестиційної спрямованості сформованого портфеля по параметрах його прибутковості, ризику і ліквідності шляхом ротації окремих його інструментів. Зміна цілей інвестора і обсягу капіталу, значні коливання кон'юнктури ринку, зміна ставки відсотка, розширення пропозиції фінансових інструментів інвестування і ряд інших умов викликають необхідність поточного коригування сформованого портфеля інвестицій. Таке коригування носить назву "Реструктуризації портфеля" і є основним змістом процесу оперативного управління ним на підприємстві [1, С. 352].

Процес оперативного управління реструктуризацією портфеля фінансових інвестицій здійснюється на підприємстві за наступними основними етапами:

Організація постійного моніторингу умов економічного розвитку країни і кон'юнктури інвестиційного ринку у розрізі окремих його сегментів.

Оперативна оцінка рівня дохідності, ризику і ліквідності за сформованим портфелем фінансових інвестицій у динаміці.

Вибір принципових підходів до оперативної реструктуризації портфеля фінансових інвестицій підприємства.

Реструктуризація портфеля за основними видами фінансових інструментів.

Реструктуризація портфеля за конкретними різновидами фінансових інструментів інвестування.

Визначення часу реалізації угод по реструктуризації портфеля фінансових інвестицій.

Обґрунтування альтернативних наказів брокеру на здійснення угод, що забезпечують реструктуризацію портфеля [3, С. 210].

Отже, процес відбору фінансових інструментів інвестування у формований портфель направлений на вирішення наступних завдань: забезпечення заданого рівня очікуваної прибутковості портфеля; забезпечення заданого рівня ризику портфеля; створення можливості диверсифікації портфеля в цілях зниження рівня несистематичного ризику; формування сукупності фінансових інструментів з негативною взаємною кореляцією; формування сукупності інструментів інвестування з найменшим рівнем систематичного ризику; забезпечення інших параметрів формованого портфеля відповідно до вибраних ознак його типізації.

Примітки:

1. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. Учебний курс – К. "Ника – Центр", "Ельга – Н", 2002. – 422 с.
2. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств. Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.

3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент. Підручник. – К.: “Знання”, 2006. – 439 с.

Marta Lesyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

MANAGEMENT OF BRIEF-CASE FINANCIAL INVESTMENTS OF ENTERPRISE

A process of selection of financial investing instruments in a mouldable brief-case - the goal is to solve the following tasks: providing of the set level of the expected profitability of brief-case; providing of the set level of risk of brief-case; creation of possibility of diversification of brief-case is for the decline of level of unsystematic risk; forming of aggregate of financial instruments with negative cross-correlation; aggregate forming of investing instruments with the least level of systematic risk; providing other parameters of mouldable brief-case is in accordance with the chosen signs of his typification.

Ірина Лех

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЧЕСЬКИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВІСТЮ

Промисловість є пріоритетною та найбільшою галуззю України, яка визначає рівень економічного розвитку держави. Це, насамперед, зумовлено історичними, географічними та політичними умовами. Процес реформування промисловості відбувається вже протягом 20-ти років, але відчутного покращення якісних показників життя населення держави не відбулось.

Кількість прибуткових приватних промислових підприємств щорічно зростає. Вони успішно працюють на ринку, використовують останні досягнення НТП та конкурують із зарубіжними виробниками аналогічної продукції. Протилежна ситуація спостерігається у більшості акціонерних товариств із державною часткою власності:

- 1.) їх кількість щорічно зменшується з різних причин (приватизація, банкрутство);
- 2.) технічний стан більшості є незадовільним, використовується фізично та морально застаріле обладнання;
- 3.) продукція таких підприємств є неконкурентоспроможною не лише на міжнародних ринках, але і вітчизняному;
- 4.) відсутність держзамовлень призводить до занепаду виробництва;
- 5.) підприємства із потенціалом, у більшості випадків, виводяться зі списку стратегічно важливих і приватизовуються за заниженими цінами та ін.

Така ситуація не сприяє утвердженню держави як ефективного управлінця. Ми втрачаємо контроль над важливими стратегічними галузями промисловості. Це підриває засади незалежної економічної системи. Проте, постає питання, що краще: самостійно своєю бездіяльністю довести підприємства до банкрутства чи дозволити їх приватизувати? Однозначної відповіді не існує. Доцільно було б, все-таки, залишити певний відсоток підприємств в ефективному управлінні держави, які є стратегічно важливими для економіки та безпеки країни. Виважена приватизація є теж одним із ефективних механізмів реформування промисловості та її технологічного оновлення. Не маючи чіткого бачення ролі держави, як управлінця, у промисловості, варто взяти до уваги міжнародний досвід, а саме практику посткомуністичних країн Центрально-Східної Європи.

За оцінками значної частини чеських та іноземних експертів, досвід Чехії щодо трансформації економіки на ринкових засадах є одним із найбільш успішних. Особливістю даної трансформації була швидка приватизація з участю як вітчизняних, так і іноземних бізнес-структур. На даний час, 65% чеської промисловості контролюється іноземним капіталом [1]. Цьому сприяло прийняття у 1998 році чеським урядом постанови про заохочення інвестицій, а згодом і закону Чеської Республіки «Про заохочення інвестицій». Згідно даного документа, вітчизняні та іноземні інвестори були наділені однаковими правами та умовами виходу на ринок. Після вступу до ЄС закон «Про заохочення інвестицій» став однією з національних програм, яку схвалила Європейська Комісія. У рамках даної програми було прийнято дві довгострокові програми: програма підтримки субпостачальників і програма підтримки розвитку промислових центрів. Відповідно до них, інвесторам надаються податкові пільги, фінансова підтримка щодо створення нових робочих місць, вигідні умови при купівлі земельних ділянок та ін.

Активному входженню іноземного капіталу в Чехію також сприяли політичні, політико-економічні та соціально культурні чинники (членство в НАТО, ЄС та ін.).

Найбільшою мірою в Чехії представлений капітал з Німеччини, Австрії та Великобританії (разом 51%), а також США (25%). Цілком логічно, що іноземний інвестор прийшов, насамперед, у найбільш прибуткові галузі, відтак, галузева та регіональна структура інвестицій, залишається недостатньо досконалою. Проте, виважена політика чеського уряду постійно розкидає потік іноземних інвестицій у необхідному для рівномірного розвитку економіки напрямку. Так, до списку пріоритетних секторів економіки, у яких держава надає підтримку інвесторам, уряд Чехії включив розробки з використання відновлювальних та альтернативних енергоресурсів, а також літакобудування, електроніку, медичну техніку, інформаційні технології та розробки програмного забезпечення, біо- і нанотехнології [1].

Варто відзначити, важливу політичну складову функціонування іноземного капіталу в Чехії: бізнес чітко відмежований від політики, власники та вищий менеджмент не прагнуть у будь-який спосіб впливати на роботу центральних органів політичної та виконавчої влади країни чи навіть брати безпосередню участь у її здійсненні.

Звичайно є і недоліки функціонування іноземного капіталу:

іноземні інвестори вкладають гроші в «себе», користуючись сприятливими умовами діяльності на території тієї чи іншої країни;

більшість виробленої продукції, зазвичай, експортується у інші країни, де вартість аналогічних товарів набагато вища; частина накопичень, яка б могла примножити національне багатство, розширити можливості капіталовкладень в економіку, вивозиться з країни у вигляді дивідендів;

функції прийняття стратегічних рішень відносяться до компетенції іноземних інвесторів, а країна-господарка залишається залежна від них.

Зважаючи всі за і проти варто зазначити, що чеський досвід трансформації економіки вартий уваги. За достатньо короткий проміжок часу уряду Чехії вдалося реструктуризувати національну економіку, переорієнтувати її на виробництво сучасної продукції з високою доданою вартістю, а також долучитись до системи європейського та світового поділу праці. Важливу роль у цьому відіграв саме іноземний капітал.

У будь-якому випадку, для України є очевидним необхідність створення сприятливого інвестиційного середовища для іноземних інвесторів. Адже, здорова конкуренція іноземних та вітчизняних капіталістів врегулювала б ситуацію щодо абсурдного проведення аукціонів з приватизації акціонерних товариств із часткою державної власності.

Примітки:

1. А. Стативка. Не залежить, кому належить. 65% чеської промисловості контролюється іноземним капіталом: рушійна сила розвитку чи потенційна загроза? // Дзеркало тижня, 2010. – № 17.

Iryna Lekh

Ivan Franko National University of L'viv

CZECH REPUBLIC EXPERIENCE IN INDUSTRY MANAGEMENT

The process of economy reforming in Ukraine is lasting about 20 years without significant improvements. We should take to attention experience in solving that problem from others country. Czech Republic experience is more suitable for us because of similar starting conditions.

Назар Липко

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Розбалансованість платіжних балансів країн стала одним із найбільш вагомих наслідків світової економічної кризи. Найбільш болючою дана проблема стала для країн з неусталеною господарською системою, які є сильно чутливі до змін світової кон'юнктури. Більше того, в таких країнах вплив стану платіжного балансу на загальну макроекономічну стабільність є вагомим. Це зумовлює актуальність дослідження даної проблеми.

Світову економічну кризу не слід вважати єдиним фактором впливу на стан платіжного балансу. Окрім неї існує ряд чинників, в тому числі зумовлених внутрішньою політикою держави. Більшість фахівців визнають провідну роль поточного рахунку у визначенні стану платіжного балансу. Тому доцільно розглянути вплив фіскальної політики на стан поточного рахунку та платіжного балансу, загалом.

Існує два канали впливу фіскальної політики на стан платіжного балансу – через вплив на рівень доходу і на ставку процента. Так, наприклад, розширення державних витрат, або зменшення податків приводять до росту доходу економічних агентів, що, у свою чергу, розширює попит не тільки на вітчизняні, але й на імпортні товари. Ріст імпорту погіршує торговий баланс.

У той же час, додаткові державні витрати передбачають, як правило, збільшення обсягів державних запозичень на внутрішніх фінансових ринках, що викликає ріст процентної ставки. Більш висока процентна ставка приваблює капітал з-за кордону, поліпшуючи баланс руху капіталу. Це деякою мірою може компенсувати погіршення балансу поточного рахунку платіжного балансу.

В кінцевому випадку, підсумковий вплив фіскальної політики на зовнішній баланс у короткостроковому періоді багато в чому залежить від ступеня мобільності капіталу. При високій мобільності капіталу ріст ставки відсотка може спричинити значний приплив іноземного капіталу, що компенсує дефіцит торгового балансу, спричинений зростанням загального рівня доходів та попиту на імпорт. У випадку низької мобільності капіталу його припливу може не вистачити для компенсації дефіциту торгового балансу, і платіжний баланс буде мати негативне сальдо.

Тобто, у випадку стимулюючої фіскальної політики вплив через прибуток викликає погіршення платіжного балансу, а вплив через процентну ставку може бути різноманітним і залежатиме від ступеня мобільності капіталу. У випадку обмежувальної фіскальної політики вплив через прибуток сприятиме покращенню стану платіжного балансу.

Фіскальна політика може також виступати інструментом впливу уряду на економічну кон'юнктуру. Більше того, ми можемо говорити про фіскальну політику як про один із чинників так званого політично ділового циклу. Уряд може використовувати фіскальну експансію для покращення оцінки суспільством його спроможності і формування відповідних сподівань у передвиборчий період. Він вдається до застосування стимулювальної фіскальної політики, за якої спостерігається прискорене економічне зростання у поєднанні зі збільшенням дефіциту державного бюджету. Така експансія як правило виявляється у зростанні соціальних трансфертів для тих прошарків суспільства, які проявляють більшу політичну активність – пенсіонери, студенти, бідні громадяни. Період після виборів, як правило, характеризується скороченням бюджетних видатків, збільшенням бюджетних запозичень і податкових зборів для покриття передвиборчих видатків.

Така тенденція є характерною для більшості країн. Якщо проаналізувати основні макроекономічні показники, що характеризують ситуацію в Україні у 2000-2010 рр., то на нашу думку, можна зробити висновок про наявність ознак фіскального ділового політичного циклу, який пояснюється опортуністичною мотивацією політиків.

Отже, фіскальна політика може використовуватися в політичних цілях. Таке використання чинить вплив на стан платіжного балансу, що було раніше зазначено. Так, в Україні переконливою виглядає логіка, що пов'язує погіршення поточного рахунку передусім з погіршенням фіскальних показників. У четвертому кварталі 1998 року сальдо бюджету і сальдо поточного рахунку вперше стали додатними з часів незалежності. Стійке додатне сальдо бюджету з'явилося лише з 2000-го року. Таке сальдо підтримувалося до 2004-го року коли перипетії президентської кампанії призвели до порушення фіскальної дисципліни.

Спеціальні статистичні тести, наприклад тест Гренджера для оцінки статистичної значущості впливу сальдо бюджету на стан поточного рахунку, підтверджують наші висновки. “У короткочасному плані сальдо поточного рахунку впливає на сальдо бюджету (аргумент школи платіжного балансу). Однак з часом сальдо бюджету починає впливати на сальдо поточного рахунку (аргумент монетарної школи). Регресійні коефіцієнти показують слабкий вплив сальдо поточного рахунку на сальдо бюджету, тоді як вплив сальдо бюджету на поточний рахунок виглядає набагато виразнішим” [1, С. 156].

Примітки:

1. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 663 с.
2. International Monetary Fund. Balance of payments manual. – Доступний з: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>

Nazar Lytko

Ivan Franko National University of L'viv

THE MECHANISM OF FISCAL POLICY ON THE BALANCE OF PAYMENTS

Mechanisms of fiscal policy's impact on the state of a balance of payments

The article reviews the mechanisms of fiscal policy's impact on the state of balance of payments. Two channels of such impact are considered. Theoretical statements are proved on the example of Ukraine. Keywords: balance of payments, fiscal policy, inflation, unemployment.

Оксана Лозова

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Створення національної інноваційної системи відноситься до числа вищих пріоритетів соціально-економічної політики української держави. Важлива роль в цьому процесі належить регіонам України. Сьогодні саме вони визначають основні напрями і динаміку перетворень в економіці, формують інноваційне середовище з урахуванням місцевих особливостей, опрацьовують і реалізують основні положення регіональної науково-інноваційної політики. Інноваційна економіка відкриває для багатьох регіонів реальний шанс досягнення нового рівня розвитку, залучення різних типів ресурсів, рішення багатьох соціально-економічних завдань. Це і зумовлює актуальність даної теми.

Проблеми інноваційного розвитку економіки України досліджені в працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема: А. Чухна, В. Геєця, Л. Федулової, Є. Лазаревої, О. Кузьменка, Д. Стеценка та ін., проте особливості регіональної інноваційної політики та її значення для економічного розвитку держави в цілому висвітлені не достатньо.

Метою даного дослідження є визначення напрямів забезпечення інноваційного розвитку регіонів.

Регіональна модель інноваційних процесів дозволяє брати до уваги регіональні відмінності, тому інноваційні процеси мають займати одне з перших місць в більшості регіональних стратегій. Нагромаджений інноваційний потенціал регіонів не завжди є залученим до економічних процесів, а інноваційна активність регіонів значною мірою визначається сукупністю управлінських технологій, інноваційних механізмів розвитку.

Детальний аналіз темпів росту економік окремих регіонів України свідчить про відсутність однозначних тенденцій інноваційного розвитку, а також інноваційної складової, відтворення капіталу та, як наслідок, деформації регіональної структури виробництва. В цій ситуації ключовою виступає проблема системної трансформації державної політики в регіонах з метою становлення інноваційно-інвестиційної послідовності їх розвитку [5].

Основними складовими регіональної інноваційної системи є: організації і регіональні кластери; інноваційна активність; генерація і розповсюдження знань; університети / дослідні організації; освіта / навчання; трансфер знань; інформаційні мережі. Інноваційний процес включає: генерація знань; передача (трансфер) знань; освоєння знань; використання знань [4].

Основні проблеми і перешкоди, які мають негативний вплив на реалізацію регіональних інноваційних стратегій можна поділити на такі типи [4]:

- відсутність деяких складових інноваційної інфраструктури;
- відсутність основних елементів інноваційної системи, тобто важливі передумови розвитку регіональної інноваційної системи слабо розвинуті або в регіоні відсутні складові, які сприяють її розвитку;
- нерозвинутість комунікаційних зв'язків між основними елементами інноваційної системи.

Також до перешкод, що заважають інноваційному розвитку регіонів в Україні та визначають необхідність його регулювання потрібно віднести дефіцит ряду виробничих і матеріальних ресурсів, поглиблення диспропорції у розміщенні ресурсів і основних виробничих фондів та необхідність реалізації у більшості галузях економіки широкомасштабних програм інноваційного оновлення та розвитку виробництва.

Для підвищення ефективності функціонування виробничої сфери регіону необхідно створити певний механізм заходів, які будуть орієнтованими [1]:

- на освоєння та випуск конкурентоспроможної продукції, реалізація наявних в економіці України конкурентних переваг у перспективних секторах ринку, де вітчизняна продукція не була раніше представлена, а в окремих випадках - формування нових сфер попиту, у задоволенні якого вітчизняна наукомістка продукція грала б домінуючу роль;
- на розробку системи інформаційного забезпечення;
- на раціоналізацію та модернізацію виробництва за рахунок впровадження новітніх інноваційних досягнень, тобто впровадження у виробництво ефективної матеріало-, ресурсо- та енергозберігаючої і екологічно безпечної техніки та технологій;
- на розвиток міжгалузевої спеціалізації та кооперації виробництва та налагодження системи зв'язків між суміжними галузями і виробництвами з метою утворення замкнених технологічних циклів випуску продукції;
- на правову та нормативну підтримку виробників, що активно займаються інноваційною діяльністю, та зниження на них податкового тиску;
- на створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в інноваційні розробки;
- на раціональне та ефективне поєднання державного впливу і ринкових регуляторів на функціонування і розвиток виробничого сектора економіки регіону на інноваційних засадах.

Механізм регулювання інноваційного розвитку економіки регіону в ринкових умовах господарювання повинен [2]:

- оперативно реагувати на зміни потреб і запитів споживачів і сприяти їх задоволенню;
- сприяти підвищенню ефективності ведення виробничої діяльності, раціональному розподілу виробничих ресурсів у різних галузях економіки, зниженню витрат та підвищенню конкуренції, пошуку та розширенню ринків збуту продукції і вихід з нею на нові ринки збуту;
- стимулювати проведення інноваційної діяльності та впровадження інновацій у виробничі процеси, створення виробництв, що реалізують новітні технологічні уклади, і вихід на внутрішній і зовнішній ринки з наукомісткою продукцією світового рівня;
- розширене відтворення регіональних інтелектуальних ресурсів, зокрема через кадрову складову і систему освіти;
- заохочувати до підвищення якості продукції тощо.

При розробці стратегії науково-інноваційного розвитку регіону необхідно здійснювати прив'язку окремих напрямів науково-технічного розвитку до специфіки кожної території (району, міста), особливостей їх теперішнього та перспективного розвитку.

Отже, для ефективного функціонування та розвитку національної економіки необхідно розробити науково обгрунтовані стратегії регіонального розвитку, які, враховуючи особливості кожного регіону, мають забезпечити:

- структурну перебудову економіки на інноваційних засадах, досягнення структурно-технологічної збалансованості виробництва, зменшення диспропорцій в розвитку міжгалузевих і міжрегіональних господарських комплексів та окремих галузей;

- активізацію господарської діяльності в регіонах на основі впровадження нових ринкових відносин та поліпшення інноваційного потенціалу;
- формування в регіонах функціонально повної (усі складові елементи) інноваційної інфраструктури для активізації інноваційних процесів в регіонах;
- фінансове забезпечення впровадження інновацій в об'єктах виробничої інфраструктури;
- інформаційне забезпечення розвитку виробництва;
- створення умов для посилення економічно доцільної спеціалізації регіонів, прискореного розвитку прогресивних видів діяльності і залучення іноземного капіталу в райони, що мають для цього найбільш сприятливі передумови;
- сприяння створенню нових виробництв, спроможних конкурувати на міжнародному рівні;
- створення сприятливої законодавчої, нормативної та податкової бази;
- спрямованість зусиль на досягнення продуктивної зайнятості населення; підвищення зацікавленості і мотивації працівників тощо.

Отже, для забезпечення інноваційного розвитку економіки України потрібна виважена довгострокова стратегія держави, основоположним пунктом якої повинно бути забезпечення структурної перебудови економіки і розвитку інновацій у регіонах. Саме системний стратегічний підхід у вирішенні проблем активізації науково-інноваційної діяльності буде сприяти ефективному соціально-економічному розвитку всієї території держави та піднесенні національної економіки.

Примітки:

1. Дідівська Л. Державне регулювання економіки : [навч. посібн.] / Л. Дідівська, Л. Головка - К. : Знання-Прес, 2009. - 209 с.
2. Захарченко І. Економічний механізм процесу нововведення / В. І. Захарченко ; за ред. Продуса І. П.; Всеукр. академія економ., кібернетики. - Одеса, 2008. - С. 196.
3. Єрмолина М. Б. Механізм регулювання інноваційного розвитку економіки регіону / М. В. Єрмолина // Наука й економіка. - 2009. - №4. - С. 155-159.
4. Рудь Н. Т. Роль інноваційних стратегій у підвищенні інноваційного потенціалу регіону // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. - №2(4) / <http://www.nbu.gov.ua>
5. Шмігельська З. К. Інноваційні ресурси економічного зростання // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 186-190.

Oksana Lozova

Ivan Franko National University of L'viv

STIMULATION OF INNOVATION REGIONAL DEVELOPMENT AS A PLEDGE OF ECONOMIC GROWTH

Factors impeding the development of innovation in the regions of Ukraine were considered. Ways of stimulation of innovations introduction in the regions were suggested.

Юлія Лукасевич

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НЕЙРОМАРКЕТИНГ – СУЧАСНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЧІВ

В сучасних умовах постійного технологічного прогресу маркетингові комунікації теж переживають період метаморфозів та динамічних змін. Задля залучення споживачів маркетологі разом з представниками інших дисциплін проводять дослідження мотивів покупки товарів споживачами. Сучасною тенденцією стало застосування прийомів нейромаркетингу, або сенсорного маркетингу, для стимулювання попиту.

Метою дослідження є визначення особливостей поняття нейромаркетингу, його ролі та впливу на споживачів.

Хоча з даної проблеми проводилося вже достатньо досліджень, багато спеціалістів все ж таки ставляться до нейромаркетингу з недовірою. Це є наслідком нерозуміння суті цього поняття та ставлення до прийомів цієї області знань як додрібниць, при цьому не розуміючи, наскільки масштабна робота проводиться і буде проводитися стосовно цього питання. Цей факт і вказує на сучасність та актуальність досліджень з цього напрямку.

Проблематика даної роботи розглядається в працях таких відомих маркетологів як Трайндл А. «Нейромаркетинг: візуалізація емоцій», Пол Глімчер «Нейроекономіка», Мартін Ліндстром «Відчуття бренду» та інших.

Нейромаркетинг – відносно нова галузь знань, яка є комбінацією двох сфер знань, - неврології і традиційного маркетингу [1].

В когнітивній науці про мозок для відображення електрохімічних процесів використовується електроенцефалографія (ЕЕФ), позитронна емісійна томографія (ПЕТ) та функціональне відображення магнітного резонансу (ФВМР). Це допомагає визначити активно працюючі на момент дослідження ділянки мозку і кількісні характеристики його активності. Цілком природно, що маркетологи за допомогою нейрометодів намагаються дізнатися більше про розумові процеси, які пов'язані з придбанням того чи іншого продукту. Результатом такого синтезу науки про мозок і маркетингу став нейромаркетинг.

Як саме сканування мозку може бути застосоване в маркетингу? Респондента підключають до ФВМР-апарату і показують йому рисунки або відеокліпи. ФВМР-технологія дозволяє отримувати зображення мозку, на яких різні області «запалюються» в залежності від інтенсивності притоку до них крові. Це є своєрідним проникненням у підсвідомість. Вчені вже давно знають, яка ділянка кори головного мозку є центрами емоцій і настрою. Приток крові до цієї ділянки мозку у той момент коли людині показують логотип деякої компанії, дозволяє визначити, що саме дана людина ідентифікує з цим брендом.

Масштабні дослідження в області сканування мозку ще не проводилися і сканування мозку декількох людей не може бути надійним джерелом інформації про поведінку споживачів загалом. Також суперники теорії нейромаркетингу вважають сканування мозку втручанням в особисте життя споживачів. Але, не дивлячись на це, нейромаркетинг вже сьогодні можна застосовувати з користю [3, с.67].

В основу концепції нейромаркетингу покладена модель, згідно якої основна частина (більше 90%) розумової діяльності людини, включаючи емоції, відбувається в підсвідомій області, тобто нижче за рівні контрольованого усвідомлення. З цієї причини «технологам сприйняття» від ринку і політики виявляється надзвичайно важливим освоїти методи ефективного маніпулювання підсвідомою діяльністю мозку, щоб потрібні реакції «вплавлялися» в людину так глибоко, як це взагалі можливо [1].

Різновидом нейромаркетингу є візуальний мерчандайзінг (дія за допомогою кольору і зображень), звуковий дизайн і аромамаркетинг. Знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п'ять органів почуттів людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару [1].

Механізм реакції на запах простий. У його основі лежать умовні рефлекси. Запах хліба в підсвідомості міцно пов'язаний з утамовуванням голоду. Природна реакція на нього – «хапай всю їжу, яка підвернеться під руку». А ось запах кави асоціюється з домашнім затишком.

Гуру нейромаркетингу Мартін Ліндстром пішов далі. Він вчить, що бренди повинні мати власний унікальний запах. Так, в магазинах одягу Hugo Boss пахне квітами, найчастіше - ліліями. У салонах виробів зі шкіри розпиляли ароматизатор із запахом натуральної шкіри. А маркетологи взуттєвої мережі «Еконіка» вирішили, що купівельний азарт розпалює запах бруньок, що розпускаються.

Дослідження, які проводяться стосовно даної теми, доводять, що музика, наприклад, здатна збільшити обсяг продажу аж на 80%. Але від самих торговців почути таку сенсаційну цифру ще не вдалося. Тим не менш в одному з «озвучених» магазинів ювелірної компанії «Адамс» за місяць продажі виростили на 10%. А в салонах Carlo Pazolini - на 5-7% [4]. Треба погодитися – що це вже є непоганим результатом.

Отже, що ж може запропонувати нейромаркетинг?

Тут, мабуть, варто виділити декілька ключових складових:

1. Більш глибоке і точне розуміння поведінки людини і процесу ухвалення рішення з подальшим використанням отриманих основних принципів в управлінні взаєминами з аудиторією і економічному моделюванні.

2. Вивчення механізмів сприйняття інформації і реалізація отриманих знань в ході здійснення комунікації з аудиторією.

3. Вихід на більш фундаментальні або базові принципи формування прихильності до брендів, надання переваги певній продукції тощо за допомогою новітніх методів нейродосліджень. Кожен з цих пунктів охоплює вкрай широкий діапазон проблематик сучасного маркетингу [2].

Однак потрібно відмітити, що для того щоб емоційне послання справляло вплив на покупців, воно обов'язково має відповідати їх потребам і мотивам.

Примітки:

1. Кан Е. Ю. Нейромаркетинг – механізм маніпулювання потребителем. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2009_1/2009/01/090117.pdf.

2. Клепиков О., Чернова М. Зачем нам нейромаркетинг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.neiromarketing.ru/articles/27.htm>.

3. Примак І. Нейромаркетинг: о чем думает потребитель? // Управление компанией. – 2004. – С.67-68.

4. <http://www.neiromarketing.ru/articles/28.htm>.

Julia Lukasevich

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

NEYROMARKETING AS A MODERN METHOD OF RESEARCH OF CUSTOMERS

Here are mentioned some results of practical use of modern psychology for researching of consumer behaviour, which were received by foreign and native scientists, and also methods of these researchings. Neuromarketing is a mechanism which help to sign some features of customers behavior. Knowledge of these mechanisms can help us to decide practical tasks of consumer goods promotion.

Тетяна Луцук

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

В умовах ринкової трансформації економіки все більшої актуальності набуває проблема забезпечення населення житлом. Житло є найвагомішою цінністю людини та її основною потребою. Вирішення цієї проблеми підвищить рівень життя і добробуту населення, темпи розвитку житлового фонду країни. Забезпечення населення комфортним та якісним житлом повинно стати важливим критерієм рівня життя українського суспільства.

Однак придбати житло зважаючи на низький дохід переважної більшості населення, їх неплатоспроможність просто нереально. За таких умов об'єктивно зростає потреба у використанні іпотечного механізму фінансування житла, який передбачає залучення довгострокових іпотечних житлових кредитів для підвищення платоспроможного попиту населення України на ринку житла й, таким чином, сприяє вирішенню житлової проблеми в країні.

Нерухоме майно є базовим економічним активом, який дозволяє через систему іпотечного кредитування залучити у господарський обіг та сферу споживання доступні довгострокові фінансові ресурси.

Іпотечне кредитування є важливим чинником стимулювання економічного розвитку, воно дає змогу знизити безробіття, забезпечити зростання національного доходу, рівня ВВП, а також розв'язати багато соціально-економічних проблем суспільства. Зокрема, іпотечний кредит часто визначають як довгостроковий кредит у грошовій формі під заставу нерухомого майна [3].

На сьогоднішній день базовим законодавчим актом, що покликаний врегулювати відносини іпотеки з моменту її виникнення й до моменту задоволення вимог іпотечного кредитора, є Закон України “Про іпотеку” від 5 червня 2003 р. №898-IV [1]. Даний закон направлений на створення умов для ефективного захисту прав кредиторів та більш привабливого інвестиційного клімату в країні, а також збільшення активності у фінансовому секторі України. Іншим законодавчим актом, що регулює сферу іпотечних відносин, є Закон України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” від 19 червня 2003 р. № 979-IV [2]. Даний Закон регламентує порядок обслуговування та рефінансування іпотечних активів, а також перетворення платежів за іпотечними активами у виплати за іпотечними сертифікатами.

В Україні склалось достатньо передумов для розвитку іпотечного механізму фінансування житла, а саме:

- низький рівень платоспроможності переважної більшості населення;
- неефективність державної житлової політики;
- незадовільний стан житлового фонду країни;
- низький рівень забезпечення населення житлом у порівнянні з іншими розвиненими країнами;
- обмеженість джерел фінансування галузі житлового будівництва [4].

Організаторами іпотечного фінансування житла виступають банки, які надають іпотечні житлові кредити; суб'єктами фінансування — громадяни-позичальники, які хочуть купити, побудувати чи модернізувати житло, що є об'єктом фінансування, а також забудовники та інвестори, які купують іпотечні цінні папери.

На сьогодні в Україні фінансування житлового будівництва за допомогою іпотечних житлових кредитів становить не більше, ніж 10%. Тим часом у багатьох країнах Європи (наприклад, Франції, Іспанії, Італії, Німеччині) іпотечні житлові кредити становлять 60-80% вартості збудованого житла.

Ще однією особливістю вітчизняного іпотечного ринку є те, що він стає все більш концентрованим, а склад основних банків-іпотечних кредиторів залишається незмінним. Так, станом на кінець 2006 року сукупна частка п'яти банків-лідерів (TOP-5) дорівнювала 38,48%, наприкінці 2008 р. – 78,3%, а у 2009 р. – 59,9% іпотечного ринку.

З початком фінансової кризи у 4 кварталі 2008 року ми мали змогу спостерігати зростання об'єму проблемних іпотечних кредитів. Станом на 1 квітня 2010 року, за даними НБУ частка проблемних кредитів фізичних осіб в загальному іпотечному портфелі банків складає 5,8%, що на 0,7% більше ніж у попередньому періоді. Загалом найбільший рівень проблемних іпотечних кредитів фізичних осіб займає Київ – 1,22%, а найменший Чернігівська область – 0,03%.

В цілому за даними НБУ, за I квартал 2010 року проблемна заборгованість в активах банків скоротилася на 5,5% , що свідчить про покращення якості активів [6].

Загалом кількість банків, що видають іпотечні кредити з кожним кварталом збільшується, що свідчить про покращення економічної ситуації в Україні. І хоча умови залишаються досить жорсткими, спостерігається деяке пом'якшення як і з боку відсоткових ставок так і розміру одноразової комісії.

Станом на 1 квітня 2010 року в Україні іпотечні кредити видавало 16 банків : ВТБ Банк; Кредитпромбанк; Аркада; Кредобанк; Піреус Банк; Universal Bank; БМ Банк; Індекс Банк; Фольксбанк; Форум; Приват Банк; Укрсоцбанк; Ощадбанк; УкрСиббанк; Укрексімбанк; Укргазбанк.

Загалом за даними банків за перші 3 місяці 2010 року загальний іпотечний портфель скоротився на 3,48% у відносному значенні, або на 3640 млн. грн. в абсолютному.

Станом на 1 квітня 2010 року структура погашення обсягів іпотечного портфелю має такий вигляд:

Кредити на купівлю житла під його заставу — 48,1%;

Кредити на споживчі цілі — 42,1%;

Кредити на комерційні цілі під заставу житла — 7,6%;

Кредити на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва та земельної ділянки — 2,2% [5].

Нинішня криза ліквідності у банківському секторі зумовила дефіцит фінансових ресурсів на ринку іпотечного кредитування. За таких умов складним питанням є пошук джерел фінансування. Перспективи фінансування таких позик пов'язані з розвитком механізмів рефінансування іпотечних портфелів за допомогою випуску іпотечних облігацій.

При аналізі іпотечного ринку необхідно зазначити, що тут присутній набір різноманітних ризиків, які залежать від інтересів учасників: позичальників, інвесторів, кредиторів, страхувальників.

Зважаючи на те, що носіями ризиків іпотечного фінансування житла виступають як банки, так і позичальники, інвестори, кредитори необхідно нейтралізувати ці ризики в прив'язці до кожного учасника.

В Україні оцінити надійність позичальника набагато складніше, ніж у розвинених країнах. Серйозною проблемою банків є брак достовірних об'єктивних даних для оцінки надійності та платоспроможності позичальника в умовах тінізації доходів та капіталів. Банки не завжди мають можливість оцінити кредитну історію та репутацію позичальника. Найбільш складно оцінити ризик дефолту за короткостроковими іпотечними кредитами, що не амортизуються. Основною причиною невдач застосування іпотечного механізму фінансування житла в Україні у більшості випадків була саме неадекватна система державної підтримки.

На даний момент важливим є створення іпотечної житлової системи за підтримки держави, яка б передбачала механізм мобілізації фінансових ресурсів для видачі іпотечних житлових кредитів, які, з одного боку, будуть доступними широким верствам населення, а з іншого — покриють витрати населення на купівлю доступного житла.

Для того, щоб підвищити розвиток іпотечного механізму фінансування житла необхідно збільшити розмір іпотечних кредитів за доступними процентними ставками для всіх верств населення; активізувати приплив довгострокових фінансових ресурсів в іпотечне житлове кредитування, за рахунок коштів інституційних інвесторів, таких як пенсійні фонди, страхові компанії, пайові інвестиційні фонди тощо; вдосконалити оподаткування шляхом введення пільг для суб'єктів – позичальників іпотечних кредитів; створення надійних будівельних ощадних кас, де люди зможуть накопичувати свої кошти; вдосконалення системи страхування і управління ризиками іпотечного кредитування; створення законів, що гарантують дотримання прав усіх суб'єктів іпотечного ринку житла; прийняття та забезпечення дотримання законів, що підвищать ступінь розкриття інформації та посилять контроль за діями окремих учасників житлового сектору.

Примітки:

1. Закон України “Про іпотеку” від 05.06.2003 р. №898-IV.
2. Закон України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” від 19.06.2003 р. № 979-IV.
3. Савич В. І. Іпотечне кредитування в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 / В. І. Савич. — Т., 2008. — 40 с.
4. Тригуб О. В. Іпотечний механізм фінансування житла в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук, спец.: 08.00.08 / О. В. Тригуб. — К., 2010. — 20 с.
5. Матеріали Української національної іпотечної асоціації. Аналітика [Електронний ресурс]: Житлове іпотечне кредитування в Україні. Аналітичний звіт за I квартал 2010 р. — Режим доступу: <http://unia.com.ua/ukr/analytics/market-overview>.
6. www.bank.gov.ua

Tetyana Lutsyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE MECHANISM FOR HOUSING FINANCE IN UKRAINE

The development of mortgage mechanism for housing finance is considered. Improving the mechanism of state regulation of mortgage in Ukraine is offered.

Олена Міджак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Актуальність теми. В умовах інтеграції національної економіки у світову важливу роль відіграє побудова ефективної банківської системи. Саме вона забезпечує необхідний обсяг грошової маси, обумовлює вільний рух фінансових ресурсів, здійснює кредитування економіки, а також реалізацію цілого ряду інших функцій та завдань. Сьогодні, без розвинутої банківської системи, економіка країни не може функціонувати ефективно, адже вона є невід'ємною складовою сучасної економічної системи.

Механізм становлення та подальшого функціонування банківської системи завжди активно відображався у науковій літературі. Значний внесок у вивчення цієї теми здійснили такі вітчизняні та іноземні вчені - економісти як В. Афанасьєв, О. Дзюблук, Ю. Козак, О. Костюченко, Ф. Котлер, Г. Марковіц, А. Мороз, О. Орлюк, Е. Петерс, О. Плотников, М. Савлук, В. Степаненко, В. Федосов, А. Філіпенко, С. Юрій та багато інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямі все ж актуальними залишаються проблеми та перспективи розвитку банків в умовах переходу України до ринкових відносин. Тому мета нашої роботи – дослідити та проаналізувати сучасний стан банківської системи України, виокремити позитивні та негативні фактори впливу на неї.

Банківська система України започаткована після прийняття Верховною Радою України у березні 1991 року Закону України "Про банки і банківську діяльність". Вона є дворівневою і складається з Національного банку України та банків різних видів і форм власності [3].

Посилення процесів інтеграції економіки України у світовий економічний простір та набуття нею статусу ринкової спричинили якісні зміни у структурі банківської системи – до початку кризи вона розвивалась прискореними темпами.

Починаючи з вересня 2008 р. в Україні спостерігалось погіршення макроекономічної ситуації, проявилися недоліки вітчизняної економіки, поширилась фінансово - економічна криза [1].

В кінці 2009 року проявилися тенденції поступового виходу із кризового стану, що продовжились у 2010 році. Проте, говорити про остаточне подолання кризи було ще зарано, адже її негативні наслідки ми відчуваємо і до сьогодні.

Так, станом на 01.04.2011 р. в Україні зареєстровано 196 комерційних банків. Із них 176 банків мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, що становить майже 90% від загальної кількості [2].

Позитивним можемо відзначити відсутність масових банкрутств банків – станом на 01.04.2011 р. прийнято рішення про ліквідацію лише 18 банків, а із Державного реєстру не було виключено жодного банку.

Також активи банків демонструють поступове збільшення. За січень - квітень 2011 р. вони зросли із 942,09 до 995,04 млрд. грн.

Свідченням того, що банківської системи України з набуттям національною економікою статусу ринкової стала однією з найпривабливіших галузей для інвестування з боку іноземних інвесторів свідчать наступні дані: частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків сьогодні становить 41,46%. Це, станом на 01.04.2011 р., 54 банки із іноземним капіталом та 20 банків зі 100% іноземним капіталом. Їх кількість, в порівнянні з минулим роком, збільшилась на 6%, а у порівнянні із докризовим 2007 р. – майже на 15%.

Як бачимо, тенденція щодо збільшення частки іноземних ресурсів в українській банківській системі очевидна. Це зумовлено недостатньою капіталізацією вітчизняних банків. Проблема капіталізації є актуальною і незмінною, адже її рівень є дуже важливим фактором, який визначає фінансовий стан, надійність та стійкість банківської системи до ризиків. Тому, пріоритетним завданням є залучення капіталу у банківську сферу. Протягом останніх 3-х років власний капітал банків зріс майже у 2 рази – від 69 578 млн. грн. (станом на 01.01.2008 р.) до 137 725 млн. грн. (станом на 01.01.2011 р.) [2].

Негативним фактором впливу на банківську систему виступає наявність значної кількості проблемних кредитів та скорочення обсягів кредитування фізичних осіб. Якщо загальна сума кредитів, наданих суб'єктам господарської діяльності за січень - квітень 2011 р. зросла майже на 20 млрд. грн., то у споживчому кредитуванні фізичних осіб спостерігається звичний спад (станом на 01.04.2011 р. воно становило 183 004 млн. грн., що на 3 536 млн. грн. менше ніж на початку цього року). Якщо ж врахувати те, що кредити становлять 78% усіх активів банків, то така тенденція свідчить про стагнацію банківської системи і висуває проблеми кредитування чи не найчільніше місце.

Проаналізувавши фінансовий результат діяльності банків ми спостерігаємо здавалося б незначний збиток в сумі 13 027 млн. грн наведених вище даних, можемо зробити висновок, що банківська система України значною мірою залежить від обсягів залученого капіталу – рівня капіталізації. В свою чергу зростанню капіталізації сприятиме виважена політика НБУ щодо розвитку банків, зміни у чинному законодавстві. Щодо міжнародних тенденцій, то залучення іноземного капіталу повинно відбуватися із врахуванням впливу позитивних та негативних факторів на вітчизняну банківську систему. Також необхідно стимулювати розвиток економіки, повертати довіру населення до кредитування та банківської системи загалом задля здобуття нею конкурентних позицій у світовій економіці.

Примітки:

1. Герасименко П. Банківська система України: до н. станом на 01.01.2011р. (у порівнянні із збитком станом на 01.01.2010 р. у сумі 38 450 млн. грн.). Такі зміни зумовлені спадом як у складі витрат, так і доходів банків. Відповідно доходи банків у січні 2011 року порівняно з минулим роком скоротилися на 6 147 млн. грн. і склали 136,84 млрд. грн. Витрати банків порівняно з відповідним періодом минулого року зменшилися на 31 670 млн. грн. і становлять 149,88 млрд. грн. [2].

Висновки. На основі і після кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrbiznes.com>

2. Основні показники діяльності банків України станом на 01.04. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

3. Савлук М.І. Гроші та кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.library.if.ua

Olena Midzhak

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article represents the difficulties and probabilities of the banking system of Ukraine in the transition to a global economy. The main aim was to investigate and analyze the current state of the banking system of Ukraine, to distinguish positive and negative factors affecting it.

Богдан Мірчук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВІРТУАЛЬНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сьогодні ми можемо спостерігати, як основи традиційної економіки та принципи ведення бізнесу еволюційно змінюються. З'явилась нова форма ринкової економіки – віртуальна економіка, яка передбачає здійснення економічних операцій в електронному просторі. Західні вчені говорять [2] про нову економіку як економіку метакapіталізму, тобто надкапіталізму, чи того, що буде після капіталізму.

Розвиток віртуальної, електронної економіки базується в першу чергу на розвитку Інтернет-технологій, а також на законі економії часу. Зокрема, підраховано, що в середньому витрати часу на поїздки з дому на роботу та назад займають 17% активного періоду життя людини. Суть закону економії часу полягає в тому, щоб зменшити непродуктивні витрати життєвого часу людини – час, витрачений на простоювання в чергах, поїздках на роботу і т.п. Віртуальна економіка передбачає зменшення цих витрат шляхом надання можливостей купувати товари, отримувати освіту, працювати, здійснювати банківські, біржові та інші фінансові операції не виходячи з дому.

Основну ланку віртуальної економіки займає віртуальна організація. Віртуальна організація – найновіша та потенційно найбільш важлива форма бізнес-організацій серед тих, які з'явилися протягом останніх десятиріч. Нова модель стала можливою в результаті розвитку найсучасніших технологій, найбільш значною серед яких є Інтернет, і залежить від них. Вона пропонує бізнес-спільноті можливість знизити затримки, підвищити гнучкість і запропонувати свій товар всьому світу одразу. Висока швидкість взаємного обміну інформацією дозволяє людям працювати в команді, навіть якщо їх розділяє тисяча кілометрів.

Перші такі віртуальні підприємства почали створюватись на початку 90-их років минулого століття. З цього часу розпочалось широке дослідження особливостей їх функціонування та управління ними. Серед вчених, які досліджували питання управління віртуальними організаціями можна виділити таких, як Бернет К., Блікер С., Ворнер М., Вітцель М., Голдмен С., Данбар Р., Пенроуз Е., Соколовська С.. В Україні проблеми функціонування та розвитку віртуальних організацій знаходяться на початковому етапі дослідження. До вагомих внесків у розвиток цього питання можна віднести праці питань досліджували мало, можна виділити Козак І.

Крах багатьох компаній, які займались електронною комерцією, в 2000 та 2001 рр. змусив багатьох розчаруватись в ідеї створення віртуальних організацій. Вислів «цеглу класти, а не мишкою клацати» став гаслом тих, хто сумнівався в можливостях електронної комерції і віртуальних організацій. Проте засновники компаній Burn Rate і Boo Ноо Майкл Вольф та Ерік Портенджер зазначили [1], що їхні віртуальні компанії зазнали краху не внаслідок своєї електронної природи, а через погане управління з початку заснування.

Для з'ясування питання управління віртуальними організаціями потрібно розуміти, що так само, як традиційна фізична компанія має сферу, простір, в якій функціонує, віртуальна компанія має свій віртуальний простір, який складається з трьох компонентів: простір уяви, простір технологій, простір культури.

Віртуальний простір, на відміну від традиційного, може бути настільки широким, наскільки широка уява людини. Тому для ефективного управління віртуальними простором повинні бути певні компроміси між свободою і гнучкістю, які зумовлені самою формою віртуального простору, та основними принципами управління, які напрацьовані роками – відповідальність, планування, контроль. Це є найбільшою проблемою для керівників віртуальних компаній: як надати можливість своїм працівникам працювати більш гнучкіше і вільніше, не дозволяючи їм при цьому відволікатися на працю, яка не надто корисна для компанії і яка не направлена на досягнення цілей компанії. Серед інших принципів управління, які потребують надання переваги перед іншими є наступні: координація чи ініціатива, підзвітність чи повноваження, контроль чи гнучкість, невизначеність чи планування, інтереси групи чи окремого працівника.

Управління віртуальними організаціями не передбачає створення нових моделей, за допомогою яких здійснювалося б ефективне управління. Потрібно пристосуватися до існуючої моделі управління, до загального управління для реалізації операцій в віртуальному просторі. Це дасть дві переваги:

- переконфігурація існуючої моделі загального управління дасть змогу створити тип менеджменту, який годився б для управління і традиційними компаніями, і віртуальними;
- існуюча модель загального управління організацією має ряд сильних сторін, на які може орієнтуватися віртуальний менеджмент. [3]

Для правильної конфігурації моделі необхідно доповнювати існуючу модель управління новими навиками менеджменту, а не замінювати старі на нові.

Внаслідок цього ми отримаємо менеджера загального профілю. До традиційних задач, які повинен виконувати менеджер належать ті, які сформував Анрі Файоль – POSDCoRB (Planning, Organizing, Stuffing, Directing, Coordinating, Reporting, Budgeting):

- планування;
- організація;
- формування штату;
- вибір напрямку;
- координація;
- представлення даних;
- бюджетування.

Ці сім вище перелічених задач є характерними для організацій всіх часів. Однак підвищена складність управління віртуальними організаціями потребує додаткового набору задач – CALV (Communication, Assessment, Learning, Valuation):

- комунікація;
- оцінка;
- навчання;
- визначення вартості. [1]

Для реалізації цих завдань керівникам необхідно перш за все сформувати цілі компанії і створити стратегію для їх досягнення. Вони повинні розвивати адекватну організаційну структуру, яка буде складатися з найкращого набору реальних і віртуальних елементів для реалізації завдань. Також їм потрібно правильно інвестувати в технології, які б забезпечили створення такого віртуального простору, в якому легко було б приймати та змінювати рішення, оскільки управління віртуальними організаціями означає просування в більш гнучке і неясне середовище, де зміни відбуваються дуже швидко і

постійно з'являються нові можливості і задачі. Підсумовуючи вищесказане, варто сказати, що задача управління віртуальними організаціями – досягнути і підтримувати правильне співвідношення між людьми, технологіями і знаннями, якими володіє компанія.

Примітки:

1. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / Пер. с англ. – М. Добрая книга, 2005 р. – 296 с.
2. Козак І. А. Інформаційні технології віртуальних організацій: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005.
3. Соколовская С. А. Модели управления виртуальными предприятиями – Диссертация, С.- П., 2009 р. – 132 с.

Bohdan Mirchuk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FEATURES OF MANAGEMENT OF VIRTUAL ORGANISATIONS IN MODERN TERMS

In this article the basic principles of management of virtual organizations and their correct combination for the effective functioning of the company in modern are discusses

Романа Міхель

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАЛЕЖНІСТЬ МІЖ СКЛАДОВИМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ЕКОНОМІЦІ ФРН

Питання сталого розвитку є чи найбільш актуальним у всіх сферах суспільного життя. Саму концепцію сталого розвитку розвинув колишній економіст Світового Банку Герман Далі, згодом узагальнення концепції були зроблені на самітах ООН у Ріо де Жанейро (1992 р.) та в Йоганесбурзі (2002 р.). Таким чином, нова концепція системно поєднала три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну і соціальну.

Що має підтримуватися у сталому розвитку? Герман Далі дає дві відповіді на це запитання. Перша – це підтримання корисності, а друга – виробництва. Проте він вважає, що друга відповідь краща по двох причинах. По-перше, корисність неможливо виміряти, а по-друге, навіть якщо корисність і можна було б виміряти, це все рівно не те, що ми можемо заповісти майбутнім поколінням. Виробництво ж можна виміряти і передати наступним поколінням.

Дослідження публікацій останніх років дозволяє окреслити коло актуальних наукових проблем щодо сталого розвитку, соціальної нерівності та неекономічного зростання. Останніми з помітних робіт є праці таких вчених як Г. Далі, М. Форстер, У. Розенштрот, Ю. Літчфілд та інші. Метою дослідження є аналіз залежності між соціальною нерівністю в суспільстві та проблемами сталого розвитку.

Економічна складова концепції сталого розвитку полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів та застосуванні природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу. Цей потік забезпечував би принаймні збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного природного, або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється. Економісти так віддані зростанню ВВП, що вони обгрунтовано називають зростання ВВП економічним зростанням і таким чином виключають з самого початку саму можливість, що зростання ВВП може бути і «неекономічним». Тобто тоді, коли екологічні та соціальні жертви на багато перевищують вигоди від збільшення виробництва. Таке зростання зробить нас біднішими, а не найбагатшими.

Що саме ми розуміємо під економічним зростанням? Економісти дають два дуже різні визначення економічного зростання:

1. «економічне зростання» – це просто розширення економіки, тобто виробництва і споживання товарів та послуг. Економіка в основному є людською нішою в екосистемі. Коли ця ніша зростає, то ми маємо «економічне зростання».

2. «економічне зростання» – це будь-які зміни в економіці, в якій додаткові вигоди перевищують додаткові витрати.

Вигоди і витрати не є фізичними поняттями, проте вони належать до психічного досвіду зростаючого або спадаючого добробуту, чи задоволення від життя. Зміни в економіці, які викликають зміни у витратах і вигодах, самі по собі можуть бути як фізичними, так і нефізичними. Все, що приносить нам прибуток чи вигоду і є «економічним зростанням» [1, С. 91].

Відомий американський вчений-економіст Герман Далі вважає, що фаза економічного зростання в певний момент досягає свого піку і переходить у неекономічне зростання. Тобто, якщо економічна експансія занадто сильно впливає на навколишнє середовище, ми починаємо жертвувати природними ресурсами (корисними копалинами, рибою) на користь антропогенного капіталу (такого, як дороги, заводи чи обладнання) [1, С. 12].

Економічне зростання спостерігається тоді, коли збільшення виробництва відбувається за рахунок збільшення використання ресурсів та добробуту людей, що, загалом, вартує більше, ніж самі товари. Воно (зростання) виникає від небажаного балансу величин, відомих як корисність та шкідливість. Корисність є рівнем задоволення людських потреб, тоді як шкідливість є жертвою, яку вони зробили заради збільшення виробництва і споживання. До шкідливості належить виснаження природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, використання робочої сили, а також втрата часу, який було відведено для відпочинку.

Але якщо зростання є неекономічним, якщо воно робить нас біднішими, а не найбагатшим, тоді як нам боротися з бідністю? Відповідь зрозуміла, навіть якщо вона є неприйнятною для більшості. Боротися з бідністю ми можемо шляхом перерозподілу доходів між бідними та багатими країнами, контролю за чисельністю населення, а також за допомогою збільшення продуктивності природних ресурсів. Проте, якщо перші два пункти розглядаються як політично неможливі, то третій схвалюється всіма, доки люди не починають усвідомлювати, що ми купуємо підвищення продуктивності праці та доходи на працю і капітал, жертвуючи продуктивністю ресурсів та інтересами власників ресурсів [1, С. 26].

Екологічна складова сталого розвитку полягає у збереженні біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатності та біорізноманіття. Забруднення навколишнього середовища має безпосередній вплив на розвиток суспільств, оскільки економічна система є підсистемою екосистеми.

Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві. Важливе значення для забезпечення цих умов має справедливий розподіл благ між людьми, який обраховується за допомогою індексу Джині. Коефіцієнт Джині (індекс Джині) – це статистичний показник, який свідчить про ступінь розшарування суспільства країни або регіону по відношенню до якої-небудь досліджуваної ознаки.

Ця статистична модель була запропонована і розроблена італійським статистиком і демографом Горрадо Джині і опублікована в 1912 році в його знаменитій праці «Варіативність і мінливість ознаки». Таким чином, це макроекономічний

показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їх розподілу між жителями країни. У випадку повної рівності коефіцієнт дорівнює 0, а у разі повної нерівності він дорівнює 1 [2, С. 17].

Для кращого розуміння залежності між всі складниками сталого розвитку (економічним, екологічним та соціальним) ми дослідили соціально-орієнтовану економіку Німеччини. Ця цього ми використали 4 показника: середній показник темпів зростання природовикористання, середній показник темпів зростання забруднення, середня тривалість життя та індекс Джині. В середній показник природовикористання ми включаємо: загальне споживання природних ресурсів країни, фізичний торговий баланс, використання промислових, будівельних та паливних ресурсів, промислове виробництво та використання чистої води. Середній показник забруднення навколишнього середовища включає: емісію газів (CO₂, NO₂, SO₂), а також кількість виробничих та міських відходів.

З рисунка 1 можна зробити висновок, що зменшення використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища у Німеччині позитивно вплинуло на зменшення розшарування суспільства, тоді як середня тривалість життя зросла.

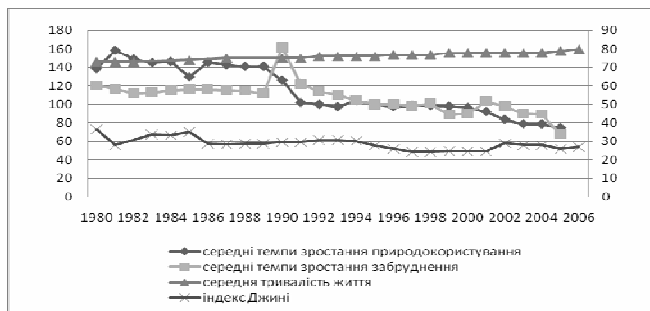


Рис. 1. Залежність між показниками сталого розвитку, середньою тривалістю життя та індексом Джині, у % (1980–2006 рр.)

Джерело: розраховано автором за даними ОЕСР, Світового банку та ООН

Таким чином, якщо всі країни слідуватимуть прикладу Німеччини і будуть раціонально використовувати природні ресурси та зменшувати забруднення навколишнього середовища, нам вдасться зменшити соціальну нерівність та збільшити тривалість життя населення.

Примітки:

1. Ecological economics and sustainable development, selected essays of Herman Daly/Herman E. Daly. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 2007. – 270 p.
2. World Income Inequality Database. User Guide and Data Sources. – UNU-WIDER, 2005. – 44 p.

Romana Mikkel

Ivan Franko National University of L'viv

INTERRELATION BETWEEN THE COMPONENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE GERMANY'S SOCIO-ORIENTED ECONOMY

The issue of sustainable development is now very much discussed. The sustainable development has three components: economic, ecological and social. These three components we have analyzed in socio-oriented economy of Germany.

Наталія Міщук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ НАДІЙНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Фінансову стійкість будь-якої держави забезпечує стабільно функціонуюча банківська система. Саме вона здатна забезпечити рух капіталу між різними галузями економіки, активізуючи цим інвестиційну діяльність у країні, сприяючи економічному зростанню суспільства і підвищенню добробуту народу. Крім того, за допомогою банківського сектору акумулюються значні фінансові ресурси.

Моделювання аналізу надійності комерційних банків впливає з необхідності формування принципово нового напрямку трансформування банківської системи на основі постійного відтворення інноваційних процесів, реформування структури кредитування, залучення коштів на депозити, здійснення безготівкових розрахунків з метою послідовного заміщення економічно неспроможних видів діяльності на більш досконалі, підвищення рівня інтегральної економічної ефективності банківської діяльності по забезпеченню стабільного фінансового стану комерційних банків України, їх філій і територіальних підрозділів.

Щоб прийняти обґрунтовані рішення щодо здійснення активних операцій з банками, тобто рішень, котрі відповідають обраному співвідношенню прибутковості й ризику, суб'єктам господарської діяльності і самим банкам необхідно володіти об'єктивною інформацією про фінансовий стан своїх партнерів. З цією метою створюються публічні рейтинги банків, що дають змогу будь-якому користувачеві здійснювати порівняльну оцінку різних банків, не вдаючись до детального аналізу їхнього фінансового стану.

У світовій та вітчизняній науковій літературі досліджуються різноманітні методики оцінки рейтингу надійності комерційних банків, зокрема аналіз ринку боргових зобов'язань, емітованих банком, «Z-аналіз» (модель Альтмана), методи прикладного статистичного аналізу Дроб'язко та Сушко [2], оцінка надійності банків за системою «CAMEL, модель факторного аналізу [3] та інші.

В умовах сучасного стану економіки України проблематично повноцінно використовувати багато з цих методів. Це пов'язано з відсутністю експертних служб, які на професіональному рівні могли б займатися збором, узагальненням, систематизацією та публікацією матеріалів у масштабі держави, що відображають діяльність комерційних банків, як це робиться в різних країнах світу. Крім того, низка показників, які застосовуються в міжнародній практиці, не адаптований до українських банків. Саме тому гостро стоїть питання щодо впровадження міжнародних стандартів обліку та звітності банків України, а також оптимізації принципів їх роботи.

Для порівняння існуючих моделей аналізу надійності комерційних банків у нашому дослідженні було використано систему підтримки прийняття рішень PRIME Decisions.

Враховуючи особливості банківської системи України, інструкцій та положень НБУ, методів управління фінансовими потоками, стану моделювання, рівнем використання програмного забезпечення і комп'ютерної техніки, особливостей економічного стану України, можна зробити висновок, що в Україні найбільш доцільно застосовувати байєсовський підхід і модель аналізу надійності комерційних банків на основі зведених показників, що дозволяють оцінити ступінь надійності комерційних банків і інших фінансових інститутів, а також проводити рейтингування (ранжировку). Саме ці методи у порівнянні з іншими дають можливість прослідкувати динаміку надійності, в основі лежить використання нормативів надійності згідно звітності українських банків, для реалізації можна використати розповсюджені програмні засоби, визначення надійності є дуже актуальною проблемою як для клієнтів, так і для самих комерційних банків.

Вихідними статистичними даними методики є значення деякого набору числових характеристик роботи банків й певна (орієнтовна) класифікація банків на умовно-надійні (H1) й умовно-ненадійні (H2).

Ваговий коефіцієнт окремої характеристики однозначно виражається через імовірності її влучення для надійних і ненадійних банків у межі граничних значень (інтервалів). Оцінка вагових коефіцієнтів методики відбувається після визначення граничних значень характеристик.

Стан кожного банку характеризується набором бінарних величин (ознак), що приймають значення «так» (у випадку влучення відповідної характеристики в межі припустимих значень або «ні» (у протилежному випадку).

Після виявлення емпіричних нормативів, роботу кожного банку буде характеризувати набір бінарних характеристик $a = (a_1, a_2, \dots, a_n)$ де a_i приймають значення 1, якщо відповідний норматив виконується, і 0 – у протилежному випадку.

Тому можна визначити імовірність $P_a(H1)$ того, що аналізований банку є надійним за умов наявності про нього інформації a , це і є надійність банку. Так, відповідно до формули Байєса буде виконуватися співвідношення

$$P_a(H1) = \frac{p(H1) * p_{H1}(a)}{p(a)} = \frac{p(H1) * p_{H1}(a)}{\sum_{i=1}^2 p(Hi) * p_{Hi}(a)} = \frac{p(H1) * p_{H1}(a)}{p(H1) * p_{H1}(a) + p(H2) * p_{H2}(a)} = \frac{1}{1 + \frac{p(H2) * p_{H2}(a)}{p(H1) * p_{H1}(a)}} \quad (1)$$

Імовірність $P(H1)$ - це ймовірність того, що досліджуваний банк, при відсутності про нього будь-якої інформації, є надійним. Відповідно, імовірність $P(H2)$ - це імовірність того, що досліджуваний банк, при повній відсутності про нього будь-якої інформації, є ненадійним. Імовірність $p_{H1}(a)$ - це ймовірність того, що для апіорі надійного банку буде отримана інформація a . Відповідно, імовірність $p_{H2}(a)$ - це імовірність того, що для апіорі ненадійного банку буде отримана інформація a . Імовірності $P(H1), P(H2)$ у байєсовському підході прийнято називати апіорними, їх значення необхідно визначити до початку проведення аналізу.

Загальну формулу (1), яка пов'язує величину надійності банку з наявною інформацією, можна перетворити до наступного виду:

$$P_a(H1) = \frac{1}{1 + e^{\lambda_0 + L}} \quad (2)$$

де L є інтегральним показником (зваженою сумою) бінарних характеристик і розраховується за наступною формулою:

$$L = \sum_{i=1}^n \lambda_i a_i \quad \lambda_i = \ln \left(\frac{b_i(1-g_i)}{g_i(1-b_i)} \right) \quad (3)$$

де b_i - імовірність події $a_i=1$ для ненадійних банків, а g_i - для надійних банків.

$$\lambda_0 = \ln \left(\frac{p(H2)}{p(H1)} \right) + \sum_{i=1}^n \ln \left(\frac{1-b_i}{1-g_i} \right) \quad (4)$$

Отже, використання байєсовського аналізу для визначення надійності комерційних банків є ефективним економіко-математичним методом підвищення якості нагляду за банківською системою, дозволяє виявити приховані недоліки в роботі банків, провести групування за надійністю, а головне – отримати числові характеристики надійності банків на відміну від традиційних методів, які дають лише описову характеристику. Однак виникає необхідність постійного корегування даного методу у відповідності з потребами поточної економічної ситуації.

Примітки:

1. Батковський В.А. Рейтингова оцінка діяльності банків // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 145-150.
2. Кочетков В. Сучасна практика рейтингової оцінки діяльності комерційних банків // Економіка України. – 2002. – №6. – С. 25-31.
3. Петриненко Л.Ю. Критерії стійкості комерційного банку // Фінанси України. – 2000. – №7. – С.128-135.

Miwuk Natalia

*Determination of the optimal model for analyzing the reliability of commercial banks in Ukraine
IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF L'VIV IM. IVANA FRANKA*

This study analyzes the international experience of rating methods of commercial banks, the role and place among the models of reliability analysis of economic problems that are solved in the banking sphere and determined the optimal method of estimation reliability rating of banks of Ukraine.

Оксана Макар

Тернопільський Національний економічний університет

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ТА РИЗИКИ ДЛЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Для забезпечення ефективного вітчизняного функціонування вітчизняної економіки необхідним є проведення виваженої політики державних запозичень та побудова ефективного інституційного забезпечення для її проведення.

Величина боргу характеризує стан економіки й фінансів держави, ефективність функціонування її урядових структур. Існують стандартні показники виміру тягаря боргу, однак немає чітко зафіксованих критичних рівнів цих показників,

перевищення яких означало б перехід країни в зону ризику. Країни, експорт яких зростає порівняно швидкими темпами, можуть дозволити собі вищий рівень боргу щодо розмірів експорту і обсягу продукту, який виготовляється. Безпечним вважається зовнішній державний борг, що не перевищує 60 %.

Державний борг суттєво впливає на макроекономічний розвиток держави, зокрема на параметри монетарної та фіскальної політики, на ринкову кон'юнктуру. Зважене управління борговими зобов'язаннями держави сприяє стабільності фінансування державного бюджету та стійкості внутрішнього фінансового ринку.

Наукові дослідження, присвячені проблемам впливу державного боргу на економічний розвиток є відносно новим напрямом. Вченими не сформовано єдиного погляду щодо впливу державного боргу на економічний розвиток країни.

Зокрема, українські вчені О.Д. Рожко, А.С. Гальчинський, Г.Н. Клишко, В.М. Федосова, В.М. Федоренко, Т. П. Вахненко, Т. Г. Бондарук, В. Федосов, С. Юрій, О. Царук та інші, аналізують багатоаспектний вплив державного боргу на різні вектори економічної активності в державі, зокрема, на економічне зростання та рівень інвестиційної активності в країні, на проведення фіскальної та монетарної політики.

Механізм впливу державних позик на макроекономічну ситуацію мають розглядатися у контексті взаємовпливу інвестицій, економічного зростання оскільки наслідком нерациональних та зайвих запозичень можуть бути такі боргові зобов'язання перед нерезидентами, які в майбутньому значно обмежать свободу проведення економічної політики. Тягар державного боргу країни може справити депресивний вплив на розвиток економіки через неплатоспроможність країноборжника, втрату довіри кредиторів та обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування.

Згідно з міжнародними методами регулювання заборгованості оцінка рівня заборгованості країни здійснюється з погляду економічного розвитку держави в зіставленні з основними макроекономічними показниками. На сьогодні Україна належить до категорій країн з надмірним рівнем заборгованості. Проте наведені показники не вичерпують усіх ефективних індикаторів рівня заборгованості країни. Оцінка рівня заборгованості з макроекономічного погляду зокрема з позицій платіжного балансу не враховує навантаження державного бюджету щодо обслуговування боргу, тобто відношення витрат на обслуговування зовнішнього державного боргу до доходів бюджету, яке має особливе значення для країн, що мають проблеми з дефіцитом державного бюджету.

Загрозою, пов'язаною зі збільшенням державних боргів, є те, що від реальної економіки відволікаються значні кошти, що спрямовуються на обслуговування і погашення цих боргів. Якщо загальний обсяг зовнішнього державного боргу вищий ніж загальноприйняті межі, це призводить до зменшення темпів економічного зростання, зростання бюджетного дефіциту, підвищення рівня інфляції, офіційного валютного курсу і, як наслідок, до падіння фінансової безпеки, втрати економічної незалежності. Надмірне збільшення боргів держави спонукає до реструктуризації, що викликає недовіру до неї з боку інших держав і міжнародних фінансових інститутів. А також залучення державних позик під час економічних спалів перешкоджає різкому падінню сукупного попиту, що має стабілізувати національну економіку.

Таким чином, в умовах нездатності країни виконувати зобов'язання по виплаті державного боргу і процентів по ньому, виникає загроза її економічної самостійності. Надмірно високий тягар заборгованості, несвоєчасне здійснення платежів по ньому складають значні перепони в функціонуванні національної економіки, підривають можливість проведення незалежної економічної політики і, відповідно, є фактором, який безпосередньо впливатиме на економічну та фінансову безпеку країни.

Примітки:

1. Царук О. Статистичний аналіз державного боргу України та оцінки його впливу на економіку // О. Царук // Банківська справа. – 2007. - №6. – с. 52 – 59.
2. Юрій С. Управління зростанням на основі боргу та Україна / С. Юрій // Журнал Європейської економіки. – 2007. – Том 6 (№1). – с. 6-14.
3. Особливості та пріоритети боргової політики України. Гальчинський А.С., Варналії З.С., Майстришин В.Я. та ін. Аналітична доповідь. - К., 2004 р. 40 с.
4. Рожко О.Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання // Фінанси України - 2003 - №1 - С.84-85
5. Бондарук Т.Г. Зовнішній державний борг України та механізм його обслуговування // Фінанси України. – 2001. – №5. – с.94 – 102.
6. Іваницька О. Зовнішній борг і проблеми економічного розвитку // Вісник НБУ, –2001 – №2.- с. 44.

Інна Макаренко

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»

РЕФОРМУВАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Необхідність реформування регулювання ринку похідних фінансових інструментів (далі ПФІ) зумовлена передусім самим механізмом його функціонування. Кризові явища на цьому ринку у 2007-2009 рр. в світі стали відправною фазою нового витка його розвитку у межах класичної теорії циклічності, де пікові значення обсягів ринку в фазу поживлення та росту значно перевищуватимуть аналогічні показники фаз попереднього циклу. Це засвідчує можливість повторення кризових явищ та нестійкого стану ринку ПФІ в майбутньому, проте у більших масштабах, зумовлює актуальність дослідження. Напрями посилення регулювання ринків ПФІ світу і України у цьому контексті є односпрямованими. Проте, щодо України така необхідність визначається потребами у формуванні єдиного концептуального підґрунтя до розбудови фінансово стійкого і безпечного ринку ПФІ та недопущення виникнення кризових явищ на цьому сегменті фінансового ринку, який потребує визначення рамкових меж його розвитку. Період корекції після різкого падіння ринку України за наслідками світової фінансової кризи є найбільш сприятливим для внесення змін у його інфраструктуру та удосконалення механізму функціонування загалом. Це зумовлене необхідністю вирішення накопичених і непомітних протягом піднесення ринку проблем. У контексті нашого дослідження ці зміни стосуються передусім становлення його строкового сегменту, зокрема ринку ПФІ.

Мета дослідження – окреслити основні напрямки реформування регулювання ринку ПФІ України, які конкретизуються у формуванні необхідного нормативного, методологічного та інфраструктурного забезпечення функціонування ринку. Проблематика розвитку та регулювання ринку ПФІ України порушувалася у працях українських вчених А. Безп'ятова, В.Гордона, В.Гоффе, О.Сохаської та інших [1-4]. Проте вона потребує розробки нових підходів у зв'язку з новими вимогами, що ставляться до регулювання світових ринків ПФІ після світової фінансової кризи.

У випадку консервації ринку ПФІ у тому нерозвинуеному стані, у якому він перебуває зараз, після невдалих спроб впровадження в середині 90-х рр. 20 ст. з огляду на досвід ринків, що виникають, можна очікувати ряд негативних наслідків для усього фінансового ринку та економіки України, а саме:

- погіршення конкурентоспроможності та фінансової стійкості суб'єктів господарювання реального і фінансового сектору економіки через відсутність дієвих інструментів хеджування (управління) ризиком;
- зростання волатильності валютного, фондового, кредитного ринку та їх основних індикаторів, що загрожує стійкості цих ринків і фінансовій системі загалом;
- посилення впливу факторів системного ризику, наростання асиметричності інформації, морального ризику та можливості виникнення кризових явищ на ринку ПФІ внаслідок відсутності необхідних регулятивних механізмів;
- розвиток ринку ПФІ може відбуватися осторонь від легального нагляду і контролю призначених для цих функцій органів, в обхід розрізаних і незрозумілих для учасників ринку законодавчих норм, і в цьому контексті – розвиток тіньового фінансового сектору (за наслідками кризи світові регулятори почали говорити про так звану «тіньову банківську систему») (shadow banking), пов'язаного з діяльністю, хедж-фондів, фінансових та інвестиційних компаній, пайових інвестиційних фондів, що перебували без належного нагляду;
- поглиблення неузгодженості між вітчизняним і зарубіжним законодавством у сфері ринків ПФІ, що особливо актуально в контексті інтеграційних намірів України;
- зростання сфери впливу зарубіжних ринків ПФІ, зокрема російського, через механізми участі в капіталі, пов'язаних з нерозвиненістю власного ринку та прогалинами в корпоративному управлінні, вибір на користь зарубіжних ринків національними інвесторами та хеджерами.

З метою недопущення реалізації вказаних негативних явищ реформування регулювання ринку ПФІ України має передусім стосуватись формування нормативного, методологічного та інфраструктурного забезпечення його функціонування. Більше того, саме у таких напрямках визначаються проблеми його функціонування. Проведемо детальну характеристику окремих елементів нормативного, методологічного та інфраструктурного забезпечення, що сприяють формуванню стійкого ринку ПФІ України.

Визначальним у відношенні до методологічного й інфраструктурного забезпечення є нормативне, яке створює базові умови існування ринку ПФІ. На нашу думку, його розбудова в Україні повинна відбуватись на основі прийняття повноцінного закону про ринок ПФІ, який би в подальшому деталізувався у підзаконних актах і містив положення, що стосуються:

- уніфікації термінології, що позначає ПФІ та операції з ними (так, у ряді проектів нормативних актів: Закону «Про похідні (деривативи), Положення про здійснення фондовими біржами клірингу та розрахунків за договорами щодо похідних (деривативів) запропонованих ДКЦПФР крім терміну похідні (деривативи) вживається термін строкові контракти, до яких відносяться тільки біржові ф'ючерси та опціони. Паралельно до названих, вживаються термін похідні цінні папери. На нашу думку, у всіх нормативних актах, стосовно ринку ПФІ повинна вживатись усталений термін «похідні фінансові інструменти»;
- єдиної базової класифікації ПФІ за відкритим принципом. У цьому контексті навести норму щодо обов'язкового проходженні ліцензування і в подальшому стандартизації нових видів ПФІ як інструментів фінансового інжинірингу згідно з окремим порядком ліцензування таких інструментів відповідним регулюючим органом, з метою недопущення безконтрольного поширення та використання інноваційних фінансових продуктів.
- початкового здійснення операцій з ПФІ тільки через ліцензованих організаторів торгів з обов'язковим задіяння механізму центрального контрагента – на початковому етапі становлення ринку торги на позабіржовому ринку мають бути забороненими;
- фіксації відмінностей між спекулятивними, хеджувальними, арбітражними операціями з встановленням чітких схем взаємодій між учасниками ринку ПФІ при здійсненні даних операцій;
- закріплення застосування елементів інфраструктурного забезпечення : ліквідаційного неттингу і банкрутства контрагентів в операціях з ПФІ, документального і юридичного оформлення угод з ПФІ, управління ризиком, капіталом, ліквідністю та ін. з подальшою деталізацією особливостей такого застосування у підзаконних актах в межах системного і цілісного підходу до їх розробки.

Що стосується методологічного забезпечення розвитку стійкого ринку ПФІ, слід зазначити, що теоретичною основою становлення ринку ПФІ з урахуванням недоліків пануючої до цього часу на світових фінансових ринках гіпотези ефективності ринку, має стати альтернативна гіпотеза фрактальності ринку. Власне вона і визначатиме особливості розробки та застосування моделей оцінки вартості ПФІ на ринку. У зв'язку з цим, постає нагальна потреба в удосконаленні програм підготовки, підвищення кваліфікації фахівців, що працюють на фінансовому ринку в частині надання їм ґрунтовних знань з фінансового інжинірингу, ризик-менеджменту, що дають змогу застосовувати моделі оцінки ПФІ. У зв'язку з необхідністю адекватної, об'єктивної та незалежної оцінки вартості ПФІ суттєвого перегляду потребує і роль рейтингових агентств у зменшенні інформаційної асиметрії на ринку ПФІ. Варто відзначити, що досвіду рейтингування ПФІ в Україні жодне з агентств не декларувало. Відповідно удосконалення потребують організаційні та нормативні засади функціонування ринку рейтингових послуг в Україні в частині посилення контролю за незалежністю присвоєння рейтингів, впровадження рейтингування ПФІ, забезпечення відповідності наданих рейтингів світовим регулятивним вимогам і стандартам.

З урахуванням Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні від 24 жовтня 2007 р. № 911-р, вважаємо, що для вирішення методологічних проблем щодо процедур обліку, і розкриття у звітності інформації стосовно ПФІ та розмежування в обліку операцій хеджування та спекуляції з ними українськими суб'єктами господарювання пріоритетним є застосування норм міжнародних стандартів: МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття і подання інформації», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка», МСФЗ 7 ««Фінансові інструменти: розкриття інформації». Зазначене є особливо актуальним у світлі конвергенції американської системи стандартів GAAP (у ній регламентації обліку ПФІ присвячені облікові стандарти FAS 133 «Облік похідних інструментів і операцій хеджування», FAS 161 «Розкриття інформації про похідні інструменти та операції хеджування») до системи МСФЗ та визнання світовими фінансовими регуляторами у відповідь на виклики світової фінансової кризи 2008 р. необхідності продовження застосування системи обліку за справедливою вартістю МСФЗ, що реформується, у т.ч. і для ПФІ.

Щодо елементів інфраструктурного забезпечення, варто підкреслити, що питання розбудови інфраструктури ринку ПФІ України як один з напрямів вирішення проблем його розвитку лежать у площині удосконалення інфраструктури усього фінансового ринку. Передусім вони стосуються запровадження уніфікованої документації щодо операцій з ПФІ, інституту

ліквідаційного нетингу та банкрутства учасників ринку, юридичного супроводу операцій, встановлення єдиних вимог щодо достатності капіталу, рівня левериджу, ліквідності учасників ринку ПФІ, функціонування систем їх ризик-менеджменту, забезпечення централізованого клірингу, розрахунків, депозитарного обліку ПФІ, справедливого оподаткування.

Таким чином, можна зробити висновок, що реформування регулювання ринку ПФІ України має здійснюватись у руслі загальносвітових тенденцій з актуалізацією національних потреб у формуванні фінансово стійкого і безпечного ринку ПФІ, недопущення виникнення кризових явищ на ньому. Заходи з реформування регулювання ринку ПФІ покликані усунути правові колізії та недоліки діючої системи регулювання, сприяти зростанню прозорості, підзвітності, конкурентності ринку ПФІ з метою отримання його учасниками як на мікро-, так і на макрорівні вигід і переваг із застосування елементів інфраструктурного, методологічного та нормативного забезпечення.

Примітки:

1. Безп'ятов А. В. Розвиток похідних фінансових інструментів у країнах з перехідною економікою: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Безп'ятов Андрій Валерійович. – Київ, 2004. – 15 с.
2. Гордон В. Б. Роль деривативів на ринках, що розвиваються / В. Б. Гордон // Фінанси України (укр.). – 2005. – № 1. – С. 70-77.
3. Гоффе В. В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Гоффе Валерія Вікторівна. – Київ, 2005. – 23 с.
4. Сохацька О. М. Ф'ючерні ринки. Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні / О. М. Сохацька. - Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 408 с. – ISBN. 966-7411-18-4.

Inna Makarenko

State Highest Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine"

REGULATION REFORM OF UKRAINIAN DERIVATIVES MARKET AND ITS ASSURANCE

The necessity of regulation reform of Ukrainian derivatives market was grounded by an author. That reform was linked with world tendencies and based on creation of the regulatory, methodical and infrastructural assurance of market functioning.

Юлія Макарова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФОНД МАЙБУТНІХ ПОКОЛІНЬ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Загальновідомо, що простір та природні ресурси є обмеженими. Частина природних ресурсів є непоновлюваними. Розвиток світу веде до відносного скорочення життєвого простору й зниженню забезпеченості майбутніх поколінь природними ресурсами.

Українська реальність все більше наводить на думку про необхідність визначення довгострокової стратегії розвитку економіки, планування майбутніх доходів з метою пошуку альтернативних засобів ефективного забезпечення бюджетних витрат в умовах вичерпності корисних копалин, погіршення демографічного балансу, накопичення засобів для компенсації довгострокових негативних зрушень в ресурсній базі бюджету і його соціальних зобов'язань. Саме тому актуальним є розробка ефективного плану використання наявних ресурсів, визначення стратегічних напрямків розвитку економіки України, процес вибору моделі розвитку і створення спеціальних фондів цільового призначення, навколо яких ведеться активна дискусія на політичній арені.

На даному етапі розвитку в Україні спостерігається політична та фінансова нестабільність. Держава потребує значних коштів на фінансування поточних видатків, ставлячи на другорядне місце довгострокову перспективу та залишаючи поза увагою стратегічне планування.

Однією з проблем майбутнього нашої країни, про яку ще поки мало говориться (лише на рівні експертів), - є проблема майбутнього фінансового забезпечення пенсій покоління, яке зараз працює.

Пенсійний фонд вже сьогодні не в змозі фінансувати підвищені пенсії із джерел страхових пенсійних внесків у солідарній системі пенсійного забезпечення. Тому дефіцит Пенсійного фонду покривається за рахунок бюджетного трансферту [3]. У Законі України «Про державний бюджет на 2011 рік» закладено трансферт у Пенсійний фонд України у розмірі 58 288 954,3 тис. грн. [2].

Очікується значне зростання демографічного навантаження на пенсійну систему, тобто збільшення співвідношення кількості населення пенсійного та працездатного віку. Фінансування майбутнього дефіциту Пенсійного фонду з державного бюджету може стати непосильним тягарем для економіки, призвести до збільшення податкового навантаження на підприємства та сповільнення економічного зростання.

Тому необхідно вже сьогодні планувати майбутні витрати і вирішення проблем, які з цим пов'язані. Фонд майбутніх поколінь, як показує світовий досвід, може стати одним із засобів гарантування майбутньої стабільності. Його завдання в тому, щоб надати справедливе забезпечення для всіх поколінь – інвестування з ціллю перетворення тимчасових ресурсів в постійний приплив капіталу. Важливо чітко визначити кінцеве призначення засобів. За рахунок накопичених грошей буде підтримуватись високий рівень державного забезпечення населення. Таким чином в фонд буде покладено повністю визначена ідеологія соціальної допомоги старшому населенню.

Фонд майбутніх поколінь - це частина коштів державного бюджету, що підлягають відособленому обліку та управлінню виключно в цілях фінансування дефіциту спеціального фонду Державного бюджету, викликаного дефіцитом бюджету Пенсійного фонду України, що виник у зв'язку із запровадженням другого (накопичувального) рівня пенсійної системи України [1]. Зробить можливим перехід до більш ефективної пенсійної системи.

Отже, необхідно створити постійне джерело доходів для покриття дефіциту Пенсійного фонду України.

Джерелами формування Фонду майбутніх поколінь можуть бути:

- надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;
- надходження від приватизації державних підприємств;
- певний відсоток від зборів за користування лісовими, водними ресурсами, надрами, рентної плати за нафту, природний газ, газовий конденсат, що видобувається в Україні. Вичерпавши сьогодні родовище корисних копалин, ми тим самим «відібрали» його у майбутніх поколінь.
- доходи від управління коштами Фонду майбутніх поколінь.

Приватизація може стати одним з основних джерел наповнення Фонду майбутніх поколінь і каталізатором розвитку економіки України. Але не слід забувати і про недоліки приватизації, а тому проводити її виважено і обґрунтовано. Якщо допустити фізичні та юридичні іноземні особи на ринок землі, то це тільки погіршить ситуацію, а майбутні покоління взагалі не зможуть отримати право на землю. Земля - не приватна власність конкретної особи. Це - власність народу, і ніхто інший, іноземці, - не мають права нею розпоряджатися [4].

Чим більше держава отримує коштів від приватизації, продажу державних запасів, сировини на світовому ринку, тим менше залишається можливостей для виробничого росту.

Потрібно знайти і зарезервувати кошти в надійних цінних паперах (найбільш ліквідних і котируваних на провідних біржах): боргові зобов'язання іноземних держав, іноземних державних агентцій і центральних банків з високим кредитним рейтингом, а також боргові зобов'язання міжнародних фінансових організацій. Фінансові ринки країн, в які фонд інвестує засоби, повинні законодавчо захищати права акціонерів та інвесторів. Частка придбаних Фондом цінних паперів одного емітента не повинна перевищувати 5% загальної вартості фінансових активів Фонду. Ця вимога спрямована на забезпечення диверсифікації ризиків щодо операцій з активами Фонду. Засоби таких фондів активно інвестуватимуться у фінансові активи. Їх використання в рамках поточного бюджетного процесу законодавчо обмежено чи заборонено, не може розглядатись як ресурс фінансування поточних видатків на державне споживання та фінансування зобов'язань підвищення заробітних плат, соціальних трансфертів і пенсій.

Водночас, кращим страхуванням від несприятливої кон'юнктури на світовому ринку, погіршення демографічної ситуації є диверсифікація економіки. Формування фонду не повинно шкодити об'єктивним потребам реального сектору економіки. Тому більш придатним для економіки України може стати інвестування засобів Фонду майбутніх поколінь в економіку нашої країни.

При цьому також можливі два варіанти. По-перше, держава може самостійно інвестувати в соціально-економічну інфраструктуру (освітні кредити, іпотека), розробку і запровадження нових технологій (включаючи оборонну промисловість і екотехнології), у підготовку кадрів, охорону здоров'я, геологорозвідку, що має для України велике значення як в цілому, так і для наповнення Фонду майбутніх поколінь зокрема.

Інший варіант – допомога приватному бізнесу, а саме мобілізація інвестиційних ресурсів. Використовувати капіталізовані кошти для модернізації економіки шляхом надання довгострокових валютних кредитів під відповідні проекти: високі технології і виробництво на базі цих технологій. Для реалізації необхідні довгострокові інвестиції з інвестиційним циклом 3-10 років.

У цьому випадку невідтворюваний природний капітал, що виснажується, через заміники традиційних видів сировини й високих технологій перетвориться в поновлюваний капітал.

Економічно обґрунтоване і ефективне наповнення Фонду майбутніх поколінь, і що не менш важливе відповідальне використання на благо суспільства є запорукою соціально-економічного розвитку країни.

Примітки:

1. Проект Закону України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо створення Фонду майбутніх поколінь) .
2. Закон України “Про державний бюджет України на 2011 рік” { Із змінами, внесеними згідно із Законом N 3220-VI (3220-17) від 07.04.2011 }. - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 7-8, ст.52 .
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України” (щодо створення Фонду майбутніх поколінь) .
4. Смітюх І. “Демократія в ПР”. кувельська правда. 7 квітня 2011. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kowel.at.ua/news/demokratija_v_pr_smitjukh_zaperechiv_akimovij/2011-04-07-1251.

Iuliia Makarova

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FONDATION OF FUTURE GENERATION: SPECIFIC CHARACTERISTICS OF ORGANIZATION, PROBLEMS AND PROSPECTS

In this article are outlined main causes of necessity to form the Fondation of future generation in Ukraine. The article presents principles of creation, organization, management, investment and main streams of funds expenditure. The report gives information about problems and barriers, which prevent efficient operation of Fondation, according to international experience and realities of modern Ukraine.

Лілія Мала

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЧНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) вважається одним із наймолодших податків за своїм віком. На даний час він посідає основне місце у податкових надходженнях до бюджету України, є основною складовою функціонування податкових систем багатьох країн і стягується більше ніж у 130 державах світу.

Його значне розповсюдження спричинене наявністю широкої бази оподаткування, яка включає не лише товари, але й роботи і послуги, забезпечує надійність та стабільність надходжень до бюджету, нейтральністю щодо платників та об'єктів оподаткування.

Україна взяла за основу французьку модель ПДВ. На початку 90-х років цей податок був запроваджений для наповнення бюджету. На сьогодні ставка податку на додану вартість становить – 20%. Слід зазначити, що Податковий кодекс України, передбачає зниження ставки податку до 17% з 1 січня 2014 року.

Основна мета дослідження – виявити ефективність функціонування і справляння ПДВ в Україні, оцінити доцільність механізму автоматичного відшкодування ПДВ та розглянути основні проблеми, що пов'язані з цим процесом.

Сьогодні проблема відшкодування ПДВ в Україні є доволі гострою, оскільки цей платіж має високу ефективність із фіскальної точки зору. ПДВ, як один із головних податків, на якому базується податкова система, є предметом широких дискусій щодо доцільності його застосування та наслідків справляння для економічного розвитку і бюджету України.

Саме забезпечення належного механізму відшкодування ПДВ може підтримати платників податків в кризовий період шляхом поповнення їхніх обігових коштів. Зокрема у Бельгії, Португалії та Іспанії прискорено процедуру відшкодування ПДВ. У Франції з січня 2009 року повернення ПДВ для компаній є щомісячними замість щоквартальних, як було раніше. В Іспанії також можливо отримати повернення ПДВ щомісяця замість щорічного терміну [1, с. 42].

Окремі питання функціонування та удосконалення адміністрування ПДВ в Україні досліджували О. Данілов, Б. Карпінський, В. Копилов, С. Лекарь, В. Лисенко, В. Мельник, М. Науменко, А. Сігайов, А. Скрипник, А. Соколовська та інші [2].

Гострота дискусій щодо ПДВ у світі та в Україні викликана істотними побічними ефектами, з якими на практиці виявилось пов'язане запровадження найпривабливішої його риси – механізму відшкодування сум податку, сплачених у складі ціни товарів (робіт, послуг). Зокрема, якщо сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань, то сума такого перевищення підлягає відшкодуванню із бюджету. Саме відшкодування і є однією із головних проблем багатьох країн, включаючи й Україну, де функціонує ПДВ.

Відшкодування формується при зіставленні суми ПДВ, який сплачує платник при придбанні товарів (робіт, послуг) і суми ПДВ при реалізації товарів (робіт, послуг), у виробництві, або здійсненні яких брали участь товари (роботи, послуги), придбані, або отримані ним [3, с. 80].

Податковий кодекс України (далі – ПКУ) містить ряд положень спрямованих на удосконалення порядку відшкодування ПДВ, зокрема передбачає автоматичне відшкодування ПДВ сумлінним платникам податків, єдиний реєстр податкових накладних, відповідальність держави за несвоєчасне відшкодування ПДВ платникам з державного бюджету [4].

Слід зазначити, що процедура автоматичного відшкодування ПДВ, передбачена ПКУ, що набув чинності з 1 січня 2011 року, досить жорстка і довготривала.

Щоб скористатися правом на автоматичне відшкодування ПДВ, підприємство має відповідати семи критеріям: зокрема, не перебувати у стадії банкрутства; не мати податкового боргу; кількість співробітників повинна перевищувати 20 людей за останні чотири звітні періоди; а рівень зобов'язань з податку на прибуток має бути вищий за середній по галузі, тощо.

Крім цього платник ПДВ проходить довгий шлях перевірок, формальностей, подачі документів, що передбачені процедурою відшкодування ПДВ.

Відповідно до пункту 200.10 ПКУ протягом 30 днів, наступних за днем отримання податкової декларації, податковий орган проводить документальну невиїзну перевірку (камеральну) заявлених у ній даних. За наявності достатніх підстав вважати, що розрахунок суми бюджетного відшкодування було зроблено з порушенням норм податкового законодавства, податковий орган має право протягом такого ж строку провести позапланову виїзну перевірку платника для визначення достовірності нарахування такого бюджетного відшкодування [4].

Податковий орган зобов'язаний у п'ятиденний термін після закінчення перевірки надати органу державного казначейства висновок із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з бюджету.

На підставі отриманого висновку відповідного податкового органу, орган державного казначейства надає платнику податку зазначену у ній суму бюджетного відшкодування протягом п'яти операційних днів після отримання висновку податкового органу [5].

Слід зазначити, що перша процедура автоматичного відшкодування ПДВ уже проведена у відповідності з положеннями ПК У та Постанови Кабміну №39 [5], 16 та 17 березня 2011 року здійснено автоматичне відшкодування ПДВ 24 платникам податку на загальну суму 456,5 млн. грн., відповідно до наданої органами державної податкової служби узагальненої інформації та висновків [5].

Проте існують такі думки, що ДПСУ відмовила у більшості заявок на відшкодування ПДВ, аргументуючи це тим, що були виявлені порушення, а значить не зацікавлені у підтримці українського бізнесу, для якого відшкодування відіграє важливу роль, насамперед для поповнення їхніх бюджетів додатковими коштами, які у більшості випадків вкрай необхідні для продовження функціонування того чи іншого підприємства.

В Україні механізм автоматичного відшкодування ПДВ недосконалий та недопрацьований це пов'язано з багатьма чинниками, що проявляються насамперед в бюджетній та податковій сферах; суперечливості та незрозумілості законодавчих актів; недостатністю бюджетного ресурсу, необхідного для відшкодування; наявності значної кількості заявок на незаконне відшкодування та тривалих процедур перевірок ДПСУ платників податку, що мають право на автоматичне відшкодування ПДВ.

Примітки :

1. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи // Фінанси України. – 2010. – №1. – С. 38-45.
2. Майстренко О.В. Шляхи вдосконалення порядку бюджетного відшкодування ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/0/33460>
3. Гордін О.Я. Правове регулювання відшкодування податку на додану вартість // Форум права. – 2008. – №2. – С.80-85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2008-2/08gojndv.pdf>
4. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 року №2755-VI - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
5. Постанова КМУ “Про затвердження Порядку взаємодії органів державної податкової служби та органів державної казначейської служби в процесі відшкодування податку на додану вартість” від 17.01.2011 № 39. – Режим доступу: <http://www.kmy.gov.ua/>

Lilya Mala

Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN PROBLEM OF THE AUTOMATIC VAT IN UKRAINE

In the presentation of material studied problems on the way to an automatic refund, its advantages and disadvantages. Inconvenience faced by the Ukrainian payer who is entitled to such compensation. The mechanism of VAT procedures and its main.

Василина Маланюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ДИРЕКТ-КОСТИНГУ ЯК СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТА КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

В даних тезах розглянуто систему калькулювання за змінними витратами (система директ-костинг). Обґрунтовано доцільність використання даної системи вітчизняними суб'єктами господарювання. Зазначено основні завдання системи директ-костинг і порядок проведення.

Питання вибору підприємством системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції за сучасних умов вважається актуальним. На сьогоднішній час прийняття Податкового кодексу України зумовило зміни в системі бухгалтерського та податкового обліку, де облік затрат і формування собівартості продукції має найбільшу специфіку в

зв'язку з особливостями технології виробництва на підприємствах різних галузей промисловості. За даних умов виникає суттєва необхідність в такій системі обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, яка б забезпечила менеджерів підприємства в інформації, отриманої в результаті інтеграції бухгалтерського, податкового та управлінського обліку.

У даний час з розвитком ринкових відносин збільшується самостійність організацій, у тому числі і в питаннях встановлення цін на свою продукцію з урахуванням тих, що складаються на ринку попиту і пропозиції, що є однією з характеристик цих відносин, внаслідок чого змінюються завдання, що стоять перед управлінським обліком і його підсистемою – калькуляцією. На сьогодні зростає потреба товаровиробників в інформації про витрати на виготовлення виробів та їх реалізацію, не викривлених в результаті розподілу непрямих витрат. У цих умовах актуальне наступне завдання калькуляції – не просто забезпечити фактичну собівартість виробу, а розрахувати таку собівартість, яка в сьогоденні умовах роботи підприємства на ринку могла б забезпечити йому певний прибуток.

Традиційні методи калькулювання собівартості продукції мають певні недоліки, що обмежують їх застосування в сучасних умовах. Одним з альтернативних традиційному вітчизняному підходу до калькуляції повної собівартості є підхід, заснований на обчисленні змінної собівартості, що отримала назву «директ-костинг» (direct costing).

Теоретичною основою директ-костингу є розподіл витрат на постійні та змінні по відношенню до обсягу виробництва. При цьому змінні витрати вважаються пропорційними до обсягу випуску, а постійні вважаються витратами періоду, між виробами (калькуляційними одиницями) взагалі не розподіляються, а відносяться безпосередньо на загальний фінансовий результат [1]. Проблема полягає саме у віднесенні тих чи інших витрат до постійних чи змінних, адже існують витрати, які відповідно до ситуації можуть відноситься до різних класів. До того ж в довгостроковому періоді всі витрати носять характер змінних (за винятком тих, що виникають в результаті юридичних або договірних відносин). У діючій міжнародній практиці поділ витрат на постійні та змінні здійснюється двома основними методами: аналітичним та статистичним. При аналітичному методі всі витрати підприємства, виходячи з досвіду минулих років, спочатку постатейно підрозділяють на постійні, повністю змінні (пропорційні) та частково змінні (напівзмінні). Потім на основі аналізу співвідношення витрат та результатів попередніх звітних періодів по кожній статті частково змінних витрат обчислюється питома вага змінної частини (варіатор витрат). Постійна та змінна частини на півзмінних витрат додаються до початково нарахованої суми постійних та змінних витрат. В результаті загальна сума витрат основної діяльності на підприємстві поділяється на дві сукупності: постійні та змінні витрати залежно від їх поведінки відносно обсягу виробництва або продажу за минулі звітні періоди. Аналітичний метод групування та систематизації витрат залежно від обсягу виробництва дозволяє визначити лише загальну тенденцію поведінки витрат та допускає можливість погрешності. Більш точні результати варто очікувати від застосування методів математичної статистики, які є порівняно працездатними [2].

Подальшим кроком є обрахування маржинального доходу як різниці між доходом від реалізації продукції та змінними витратами. З маржинального доходу покриваються загальні постійні витрати і коли маржа дозволяє відшкодувати суму постійних витрат, підприємство досягає критичної точки, або порогу рентабельності, відповідного мінімальному обсягу реалізації, що забезпечує безбиткове виробництво. Якщо підприємство виготовляє декілька виробів, маржа визначається за кожним виробом і характеризує вклад виробу у покриття постійних витрат підприємства та формування загального рівня рентабельності. Отже, директ-костинг дає змогу керівництву підприємства сконцентрувати увагу на зміні маржинального доходу як по підприємству в цілому, так і щодо окремих виробів, виявити вироби з вищою рентабельністю, щоб перейти переважно на їх випуск, оскільки різниця між продажною ціною та сумою змінних витрат не зникає в результаті списання постійних витрат на собівартість конкретних виробів. Система забезпечує можливість швидко переорієнтувати виробництво відповідно до умов ринку, що змінюються [3].

У нашій країні створені передумови впровадження методу обліку змінних витрат в практику підприємств, зокрема: введено у вітчизняну класифікацію витрат групування їх на змінні (умовно-змінні) та постійні (умовно-постійні); змінено методику формування та обліку виробничої собівартості продукції; надано право вибору у підходах до методики калькулювання собівартості продукції та визначення її ціни (на рівні змінної (прямої виробничої) собівартості, на рівні виробничої собівартості, на рівні повної собівартості); розширені аналітичні можливості обліку витрат через застосування концепції обліку за центрами відповідальності.

Також, питання впровадження на українських підприємствах методу «директ-костинг» є досить цікавим з точки зору чинного законодавства. Адже розрахунок неповної (виробничої) собівартості практично запатентовано положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Окрім того при використанні даної підсистеми можлива інтеграція управлінського та фінансового обліку, тобто досягається можливість регулярного контролю за собівартістю і розміром отриманого прибутку.

Виходячи з цих міркувань, можна говорити про можливість та доцільність використання системи «директ-костинг» на вітчизняних підприємствах у якості складової підсистеми управління витратами. Впровадження системи дозволить спростити планування, облік і контроль за рахунок різкого зменшення числа калькуляційних статей витрат; отримати інформацію про витрати, необхідну для ухвалення великого числа управлінських рішень; провести ефективну політику ціноутворення; обґрунтувати важливі управлінські рішення, зокрема по оптимізації виробничої програми, про доцільність ухвалення до виконання додаткового замовлення, про придбання або заміну устаткування, виробництво напівфабрикатів або замовлення їх на стороні, випуску побічної продукції; вивчити взаємозв'язки і взаємозалежності між об'ємом виробництва, витратами і прибутком; значно розширити аналітичні і контрольні можливості обліку; вирішити ряд найважливіших завдань управління витратами і оптимізувати фінансові показники діяльності підприємств.

Ідеальних систем чи ідеальних методів управління підприємством не буває. У кожній системі й у кожного методу свої позитивні та негативні сторони. Головне завдання - зрозуміти особливості систем і методів, щоб, нівелюючи їхні негативні сторони, максимально ефективно реалізувати позитивні, а також закладені в них переваги.

Примітки:

1. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 9. - С. 3-5;
2. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф., Малуґа Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів. -Житомир: Рута, 2005. – 540 с.;
3. Грещак М. Г., Коцюба О. С. Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.

Vasylyna Malaniuk
Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF DIRECT COSTING AS A COST ACCOUNTING SYSTEM AND THE OUTPUT COST

In the theses considered abstracts system for the calculation of variable costs (direct system costing). Grounded advisability of using this system national economic entities. Specified the main tasks of direct costing and conduct.

Марта Малерик

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Напередодні двадцятої річниці незалежності України наша держава ще й досі перебуває у стані поглиблення депресивних тенденцій в економічній системі, внаслідок чого постійно загострюються негативні економічні та соціальні процеси в суспільстві. Ці явища не оминули і систему державних фінансів та безпосередньо стосуються сфери державних запозичень, внаслідок чого ці питання стають сьогодні все більш актуальними особливо в умовах розвитку глобалізаційних процесів і ризиків зовнішнього середовища.

Питаннями державного боргу цікавилися ще А. Сміт, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сей, Дж. М. Кейнс, Ф. Модільяні. У зв'язку з посиленням впливу державних запозичень на розвиток сучасної фінансової системи України виникає зацікавлення і вітчизняних науковців до вивчення цієї проблематики, а саме: О. Барановського, Т. Вахненка, В. Козюка, Н. Кравчук, Г. Кучер, О. Колот, В. Лісовенка, З. Луцишин, В. Федосова та багатьох інших.

Метою нашого дослідження є розроблення теоретичних основ і практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення механізму формування стратегії управління державним боргом України. Об'єктом дослідження є державний борг України. Предметом дослідження виступає механізм формування та реалізації стратегії управління державним боргом.

На наш погляд, стратегічне управління державним боргом (стратегічний борговий менеджмент) – це сукупність цілеспрямованих заходів уповноважених органів влади, орієнтованих на раціональне формування, ефективне використання та своєчасне погашення боргових зобов'язань центральних та місцевих органів влади з обов'язковим урахуванням довготривалих орієнтирів та перспектив розвитку економічної системи держави при одночасному забезпеченні економічного зростання та збереженні фінансової безпеки держави.

Сьогодні, як ніколи, вітчизняна економіка потребує негайної переорієнтації на інноваційно-інвестиційний напрям, бо саме за такого розвитку відбуватиметься спрямування залучених ресурсів у виробничий сектор національної економіки, а не тільки на поточні потреби. Таким чином, спостерігатиметься своєрідна ланцюгова реакція, яка спричинить економічний поступ не лише на рівні конкретного підприємства, його працівників, споживачів його продукції, а й на рівні держави у вигляді стабільних надходжень доходів до бюджету. Стратегічне управління державним боргом повинне передусім враховувати розвиток пріоритетних галузей економіки, які забезпечують потреби внутрішнього ринку і формують експорт нашої держави.

У спрощеному вигляді державний борг можна розглядати як кредит, який отримує підприємець для започаткування та розвитку своєї господарської діяльності. Для повноцінного і ефективного функціонування кредитних відносин, він мусить обов'язково дотримуватися всіх принципів кредитування: поворотність, платність, строковість, забезпеченість і цільовий характер. Відповідно, можна провести паралель і з державним боргом, коли держава в особі своїх уповноважених органів погоджується з умовами отримання та погашення кредитних коштів. Тому, на наш погляд, доцільним є саме виробнича спрямованість державою залучених нею ресурсів, бо лише так створюються фінансова основа для погашення кредиту у майбутньому і міцне підґрунтя соціально-економічного розвитку всієї держави. У такий спосіб буде реалізовуватися та ефективно поєднуватися як і тактичне, так і стратегічне управління державним боргом, а це дозволить вирішити низку поточних і перспективних завдань.

Стратегічний борговий менеджмент нерозривно пов'язаний із борговою стратегією держави, яка визначається обґрунтуванням динаміки показників державного боргу у довгостроковому періоді з метою забезпечення економічного зростання та фінансової стабільності держави. На жаль, сучасна законодавча база України не регламентує правового визначення боргової стратегії, що є значною прогалиною при розробленні та реалізації боргової політики держави, оскільки за таких обставин втрачається стратегічний орієнтир при управлінні державним боргом.

На наш погляд, під борговою стратегією варто розуміти сукупність довгострокових цілей та пріоритетів розвитку, а також науково обґрунтованих прогнозів щодо визначення боргового навантаження та боргової спроможності у державі. Боргова стратегія, як складова стратегії соціально-економічного розвитку держави, повинна містити науково обґрунтовані прогнозні показники сфери боргових зобов'язань, чіткі та конкретні рекомендації для органів влади у процесі реалізації боргової політики з метою економічного поступу держави. Таким чином можна на законодавчому рівні закріпити відповідальність урядових інститутів за прийняті рішення. Вітчизняні реалії неодноразово доводили, що дії чиновницького апарату переважно є політичними закличками популістського характеру та спрямовані на вирішення поточних питань, тому їхня ефективність є низькою.

Сучасні умови, які передусім пов'язані з нестабільністю фінансових ринків і виникненням різноманітних кризових явищ та процесів як на національному, так і на міжнародному рівні, вимагають від боргової політики конкретних та виважених кроків з метою збереження фінансової стабільності в державі

Для удосконалення системи та механізму стратегічного управління державним боргом важливим чинником повинен стати фінансовий контроль, який має проводитися на всіх етапах формування та обслуговування державного боргу, під час планування, прогнозування здійснення державних запозичень та перевірки ефективності їхнього використання, при визначенні доцільності запозичення коштів як для фінансування державних програм, так і для фінансування витрат господарюючих суб'єктів – резидентів при наданні державних гарантій [1, с. 206].

Аналіз механізму управління державним боргом в Україні дав змогу зробити висновок про те, що, Україна потрапила у "боргову пастку", коли навіть незначна за світовими стандартами обтяженість країни державним боргом призводить до неможливості його обслуговування в повному обсязі, що є результатом перебування вітчизняної економіки на низькому рівні при проведенні повільних структурних реформ [2, с. 96].

Отже, стратегічне управління державним боргом повинне реалізовуватися на фоні трансформації усіх ланок економічної системи, узгоджуватися з поточними та перспективними орієнтирами розвитку держави, що дозволить формувати додаткові можливості та конкурентні переваги України у світовому економічному просторі. У такий спосіб розшириться

інвестиційний потенціал реального сектору економіки та відбуватиметься повноцінна інтеграція вітчизняної економіки у світогосподарський комплекс.

Примітки:

1. Лютий І.О. Проблеми реструктуризації зовнішнього державного боргу України / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2000. - №6. – С. 70 - 74.
2. Юрій С.І. Казначейська система: [підручник] / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. – Тернопіль: Карт-бланш. – 2006. – 590 с.

Marta Maleryk

Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVING THE MECHANISM OF STRATEGIC DEBT MANAGEMENT IN UKRAINE

In the publication, sense and especialties of strategic debt management are analyzed. It should be noted that in this article the problems of debt management are investigated and ways of development of debt policy in Ukraine are offered.

Андрій Хоронжий, Наталія Марковська

Львівський національний університет імені Івана Франка

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ- ЯК ОСНОВА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

В епоху розвитку інформаційної економіки дедалі очевидніше входить у життя сучасний тип менеджера, який, на відміну від своїх попередників, може зробити кваліфікований висновок лише на підставі колегіального, всебічного обговорення і вивчення ситуації, виваженості оцінок, глибокого аналізу суті справи. Більше того, він може моделювати складну ситуацію і за допомогою сучасних комп'ютерних технологій своєрідно її "програвати", добиваючись оптимального вирішення того чи іншого завдання. Сучасний менеджер повинен мати талант керівника, бути лідером, певною мірою дипломатом, володіти здібностями педагога, високими етичними якостями, зрештою мати високорозвинене почуття нового і вміти це нове застосовувати до конкретної справи. До того ж він має володіти даром передбачення, високими організаційними здібностями, компетентністю, міцним здоров'ям, розвиненим інтелектом та високим рівнем культури спілкування й етики ділової поведінки. Крім того, менеджери повинні розуміти різні ділові культури, мати глобальний менталітет, мріяти про успіх не лише на національному, а й на міжнародному рівні.

Спілкування розглядається як вагома складова менеджменту, але спеціалісти з управління лише торкаються цієї компоненти, не розкриваючи норми і механізми її дії, а тим паче не розглядають культуру спілкування, яку формують етичні норми та психологічні механізми. Хоча деякі спеціалісти з менеджменту зазначають, що менеджмент як функція керівництва людьми і галузь людського знання виник із розуміння ролі і значення механізмів спілкування на стику таких наук, як управління, психологія та етика. Приблизно 78 % робочого часу менеджера становить спілкування з іншими людьми. У зв'язку з цим деякі менеджери вважають, що від їхнього уміння спілкуватися залежить 85 % успіху бізнесу. Під час досліджень від 63 до 85 % американських, англійських та японських менеджерів зазначали, що неефективне спілкування є основною перешкодою на шляху до позитивного результату в їхній діяльності, тобто неефективне спілкування є однією з основних причин виникнення проблем у їхній роботі. Існує думка, що і в нашій країні майже 80 % проблем будь-якої організації виникає внаслідок неефективного спілкування.

Що ж таке спілкування? У менеджменті найчастіше вживається поняття "комунікація". Спеціалісти з менеджменту розглядають комунікаційний процес, або процес спілкування, як безпосередній або опосередкований контакт між людьми, в результаті якого відбувається обмін інформацією. Психологи зазначають, що спілкування — це взаємодія людей, тобто їх вплив один на одного, а також обмін інформацією між людьми під час їхньої взаємодії. На думку деяких психологів, спілкування — це міжособистісна та міжгрупова взаємодія, основу якої становить пізнання одне одного та обмін певними результатами психічної діяльності (інформацією, думками, почуттями, оцінками тощо). Спілкування визначають також як взаємодію двох або більше людей, спрямовану на узгодження та об'єднання зусиль з метою налагодження взаємин та досягнення загального результату. Говорять також, що спілкування — це процес встановлення та налагодження міжособистісних взаємин. Найбільш узагальнено можна дати таке визначення: спілкування — це складний багатоплановий процес встановлення та розвитку контактів між людьми, який породжує потреби спільної діяльності та який включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини. Спілкування на відміну від діяльності спрямоване на взаємодію людини з іншими живими істотами і передбачає обмін уявленнями, думками, переживаннями тощо. Сам процес встановлення взаємин з метою обміну інформацією, думками тощо іноді називають комунікативною поведінкою людини, а окремий її елемент обміну інформацією, контакт — комунікативним актом.

Для того, щоб з'ясувати, що означає поняття культура спілкування, ми звернемося до загального поняття "культура", визначення якого зазнало значної еволюції. Латинське слово "cultura" мало багато значень – від обробки землі до виховання, освіти, розвитку. У широкому розумінні це поняття означає сукупність проявів людської діяльності, досягнень і творчості народів. Звернемо увагу на те, що в українському педагогічному словнику С.Гончаренко "культура" тлумачиться як сукупність практичних, матеріальних і духовних надбань суспільства, що втілюються в результатах продуктивної діяльності.

Культура – це здатність людини мислити, пізнавати себе і своє оточення. Саме наявність культури перетворює нас на гуманних, розумних, критично мислячих істот із моральними зобов'язаннями. За допомогою культури ми розрізняємо цінності і робимо вибір, шукаємо сенс існування.

Сукупність відповідних знань та вмінь в лінгвістичній та методичній літературі визначають як культуру мови. Культура спілкування включає до себе невербальні фактори, суттєві при передачі інформації до яких належать, наприклад, кінесіка і проксемика. Відомо, що як одна з умов ефективної комунікації виступає обов'язкове урахування особливостей партнера по спілкуванню. У Давньому Римі та Давній Греції культура мовлення дуже довго була об'єктом уваги, вона поширювалась головним чином на монологічні висловлювання. Саме поняття культури мовного/вербального спілкування дозволяє побачити засоби оптимізації комунікації тому, що включає також й знання співрозмовниками "мовних стратегій" чи "стратегій спілкування".

Культура спілкування включає й такий суттєвий компонент, як культура мислення, вона сприяє адекватній орієнтації суб'єкта мови у заданих умовах спілкування а, крім цього, дозволяє йому використовувати закони правильного мислення (закони логіки) для досягнення цілей комунікації.

Під культурою мовного спілкування ми розуміємо високо розвинуте вміння здійснювати комунікацію відповідно до норм, які історично склалися у даному мовному колективі з урахуванням психологічних механізмів впливу на адресата, а також використання лінгвістичних засобів реалізації такого спілкування з метою досягнення запланованого результату.

Культура мовного спілкування – це багатопланове явище, яке можна уявити у вигляді декількох “рівнів”. До першого належать високо розвинуті пізнавальні процеси, насамперед мислення. До другого – сукупність мовних та позамовних знань.

Отже, усе вищесказане дозволяє нам зробити наступні висновки:

1. Поняття “культура спілкування” розглядається як високо розвинуте вміння здійснювати комунікацію відповідно до норм, які історично склалися у даному мовному колективі з урахуванням психологічних механізмів впливу на адресата, а також використання лінгвістичних засобів реалізації такого спілкування з метою досягнення запланованого результату.

2. Найважливішими видами спілкування у людей є вербальне та невербальне спілкування, які розрізняють за змістом, за метою, за засобами.

3. До рівнів культури мовного спілкування належать: а) високо розвинуті пізнавальні процеси; б) сукупність мовних та позамовних знань; в) сума навичок та вмінь, що забезпечують логічність, експресивність, стилістична адекватність мови тощо; г) вміння планувати дискусію й керувати нею для здійснення мовного впливу на адресата.

Примітки:

1. Культура ділового спілкування менеджера, Навчальний посібник Чайка Г. Л. –К.: Знання 2005. –442с.

2. Український педагогічний словник/ Гончаренко С.У. – К.: Либідь, 1997. – 367 с.

3. Методика навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах, Підручник/ Ніколаєва С.Ю.. – К.: Ленвіт, 1999. – 320 с.

Khoronzhyi Andriy, Markovska Nataliya
Ivan Franko National University of L'viv

CULTURE OF COMMUNICATION, AS THE BASIS OF CORPORATE CULTURE IN THE ORGANIZATION

Communication is an essential component of management. The term “culture of communications” is considered as a highly developed ability to communicate according to norms that historically have been setted in the team, including psychological mechanisms of influence on the recipient and the use of linguistic means of this communications in order to achieve expected results.

Тетяна Мартинець

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

В сучасних умовах, коли споживач вже звик до реклами по радіо та телебаченню, вже майже не звертає увагу на плакати та білборди, тобто коли його вже важко чимось здивувати, потрібно впроваджувати нові ідеї, а для цього слід застосовувати нові методи дослідження поведінки споживачів. Одним з таких методів є нейромаркетинг. На сьогоднішній день нейромаркетинг як новий метод вивчення поведінки споживачів досліджується такими вченими як Ніколас Коро, Джері Залтмен, Г.Зіммель, Т.Веблен, Арндт Трайндл, Барт Оейман та інші.

Метою дослідження є нейромаркетинг як сучасний метод дослідження поведінки споживача та проблеми його розвитку.

Актуальність даного питання полягає в тому що сучасні темпи життя вимагають нового підходу до рішення старих проблем. Введення нейромаркетингу як метод дослідження допоможе вирішити проблему з неточністю даних, отриманих традиційними методами дослідження.

Взагалі прийнято вважати, що концепцію нейромаркетингу першими розробили психологи Гарвардського університету в 1990-ті роки. В основу технології закладено модель, згідно якої основна частина (більше 90 %) мислення людини, враховуючи емоції, відбувається в підсвідомій області, тобто нижче рівнів свідомості, що контролюється. Найвідомішу технологію нейромаркетингу розробив в кінці 1990-х років гарвардський професор Джері Залтмен, запатентувавши її під назвою ZMET, або Zaltman Metaphor Elicitation Method (метод вилучення метафор Залтмена). Сутність ZMET зводиться до “прощупування” підсвідомості людини за допомогою спеціально підібраних зображень, які викликають позитивний емоційний відгук та активізують приховані образи-метафори, стимулюють пошуку. На основі виявлених образів конструюються графічні колажі, що становлять основу рекламних роликів. На рубежі 2002-2003 років вчені американського науково-комерційного проекту під назвою «Інститут наук про мислення Брайтхаус», заснований в Атланті, розробили новий метод нейромаркетингу на основі МРТ (магнітно-резонансний томограф), який за ключовими ідеями схожий на ZMET і також використовує спеціально підібрані зображення та фотографії. Відмінність полягає в тому, що реакцію клієнтів, які обстежуються, на запропоновані зображення встановлюється не психологом, а безпосереднім скануванням і аналізом області мозку, що при цьому активуються [2].

Нейромаркетинг став можливим завдяки швидкому розвитку технологій, так зараз аналіз процесів діяльності нашого мозку досліджують за допомогою позитронно-емісійної томографії (PET), емісійної томографії одиничних фотонів (SPECT) та функціонального ядерно-магнітного резонансу (fMRI). Такого типу пристрої дозволяють візуалізувати активність мозку в реальному відрізку часу. А дані, отримані такими методиками, дають можливість об'єктивно судити про активність мозку, пов'язану з реакцією людини на той чи інший маркетинговий захід (пакування, освітлення, розміщення товару, ролик, білборд, звукове супроводження чи аромат).

В західних моделях розвитку нейромаркетинг – потенційна компонента комерційного успіху. Завдяки нейромаркетинговим можливостям тепер вчені можуть точно пояснити результати одного з недавніх досліджень: при “сліпому” тесті, де піддослідні не знаючи назв напоїв, що випробовуються, ½ піддослідних обрали Пепсі, а при відкритому тесті, коли назви були відомі ¾ обрали Кока-Колу.[1]

Переваги даного методу, порівняно, наприклад, із традиційним опитуванням, слід розглядати з психологічної точки зору. Проблема в тому, що споживач завжди говорить неправду, особливо, коли мова йде про дослідження його внутрішнього світу. Він обманує навіть тоді, коли намагається бути правдивим. Це зовсім не означає, що людина в цьому винна, просто психіка людини захищена від вторгнення до серцевини, до області прийняття рішення. Виявлення істинних причин дій є фактором, загрожуючим психічному здоров'ю, і всі ми, люди, будемо щосили підсвідомо захищатися від цього. Слід розуміти, що замість “душевного стриптизу” піддослідні будуть лише мріяти. Споживач – не обманщик, він це робить не навмисно, щоб заплутати дослідників. Висловлюючи свою думку, він скоріш за все і сам впевнений в правдивості своїх слів, але в таких випадках за свою реальну позицію людина видає думку такого себе, до якого він прагне, яким хоче бути для себе та оточуючих, тобто своє “ідеальне я”. Саме цим і зумовлюється конфлікт між заявленою та реальною позицією, відомий як “парадокс Ла Пьера”. Для зменшення такого фактору в традиційному опитуванні використовують перехресні питання, які трохи дезорієнтують респондента, тим самим якщо на перше питання відповіло “ідеальне я”, то на друге від неочікуваності може відповісти дійсно підсвідомість. В нейромаркетингу ж ця проблема вирішується інакше:

респондента не змушують відповідати на питання, та описувати відчуття від побаченого (відчутого), все це фіксує техніка. Під час тестування до людини приєднується безліч пристроїв, які фіксують слиновиділення, рух зіниць, активність ділянок мозку, ритм серця, температуру тіла, тиск та інші.

З усього вище викладеного можна зробити висновок, що нейромаркетинг – за реальною, предметною та прагматичною сутністю – є, нічим іншим як, високоточним апаратним маркетинговим тестовим дослідженням реакції споживача на аудіовізуальний об'єкт, котрим може виступати логотип, плакат, газета, рекламний ролик та ін.

Нажаль, зараз цей метод дослідження згадується лише “пошепки” і більшість відомих компаній приховує від масовості його використання. І скоріш за все причиною того є хибна уява народу про сутність нейромаркетингу, більшість людей плутає метод дослідження психіки з методом впливу на неї. Хоча і підприємства ще не зовсім розуміють задачі та цілі, які переслідує дана дисципліна, а також, як наслідок, недовіра в прикладній та етичній сферах.[1]

Зростаючий інтерес до маркетингових нейроскануючих технологій поряд з проблемами такого роду веде за собою низку обмежень щодо їх застосування. Ці сумніви та обмеження, в основному, є наслідком відсутності правового поля (тобто правові та етичні питання, котрі є актуальними для європейських та північноамериканських країн не є такими в російській та українській дійсності), регулюючого використання нейроскануючих технологій в комерційних цілях, що є вагомим перешкодою в реалізації нейромаркетингової концепції.

Просуваючись вперед в реалізації динамічної нейромаркетингової моделі, необхідно враховувати, що одностороннє, а, по суті, непрофесійне використання методів візуалізації без теоретико-методологічного підкріплення, призводить до фальсифікації інформації, отримуваної з даних носіїв і як наслідок – втрата довіри до всієї сфери віслюму, а цього вже допускати категорично не можна.

Примітки:

1. http://www.badshops.ru/art/art_neiro.shtml
2. <http://el-argentum.livejournal.com/1889.html>

Tetiana Martynets

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

NEYROMARKETYNN AS MODERN STUDIES OF CONSUMER BEHAVIOR

In modern terms, the consumer already accustomed to advertising on radio and television, hardly pays attention to the posters and billboards, that is when it is able to surprise, to introduce new ideas, and this should apply new methods of consumer behavior. One of these methods is neyromarketynh.

Максим Матвієць

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Успішне функціонування банківських установ у ринковому середовищі передбачає постійне та гнучке їх пристосування до вимог і потреб ринку за будь-яких економічних умов. Банківська система України є дуже чутливою до змін економічної активності суб'єктів господарювання, оскільки вона дуже швидко починає відчувати на собі негативний вплив чинників, до яких можна віднести падіння промислового виробництва, зростання безробіття, зниження рівня платоспроможності населення і суб'єктів господарювання, зростання цін, нестабільність національної валюти, інші кризові явища в економіці. В сучасних умовах функціонування та розвитку національної економіки найбільш ефективним методом управління виробництвом і реалізацією товарів та послуг є маркетинг. Тому актуальною є проблема управління маркетинговою діяльністю як в банківському секторі так і в інших галузях економіки.

Банківський продукт - це комплекс послуг банку по активних і пасивних операціях. Банківська послуга являє собою банківські операції по обслуговуванню клієнта, які задовольняють його певні потреби.

Маркетинг в банку – це особлива галузь маркетингу сфери послуг. Маркетингова діяльність банків спрямована на виявлення резервів та пошуку способів найкращого задоволення потреб різних суб'єктів економічних відносин. Банківський маркетинг передбачає облік і вивчення процесів, що відбуваються на ринку капіталу як у цілому, так і в окремих його секторах: банківській сфері, кредитній системі, ринку цінних паперів. Головною метою банківського маркетингу є створення необхідних умов для пристосування до вимог ринку, підвищення конкурентоспроможності й прибутковості [5].

Висока ступінь державного регулювання банківської діяльності в Україні виступає стримуючим фактором використання маркетингу в даній сфері діяльності. Законодавча база, спеціальні нормативи, вказівки та постанови створюють обмеження в прийнятті управлінських рішень суб'єктами сучасної дворівневої банківської системи для забезпечення ефективної діяльності.

Банківський маркетинг є однією з підсистем банківського менеджменту, яка спрямована на пошук найбільш ефективних засобів задоволення потреб клієнтів у банківських послугах [1]. Отже, економічна природа банківського маркетингу полягає у виявленні потреб, запитів і переваг споживачів банківських продуктів та, у зв'язку з цим, визначенні сегментів ринку, на яких може бути знайдена ніша для реалізації цих продуктів в умовах зростаючої конкуренції з іншими банками та небанківськими фінансовими установами.

Використання банківського маркетингу направлене на пошук найбільш вигідних ринків банківських продуктів з врахуванням реальних потреб клієнтів. Це процес, що містить у собі чітку постановку цілей банку, формування шляхів та засобів їх досягнення і розробку конкретних дій для реалізації поставлених планів.

Необхідною умовою успішної маркетингової діяльності банку є проведення маркетингових досліджень ринку банківських послуг, які допомагають визначити і нейтралізувати банківські ризики та дозволяють оперативно реагувати на ринкові зміни за допомогою розробки і здійснення конкретних заходів щодо вивчення і розвитку ринку, підготовки відповідних управлінських рішень з метою досягнення прибуткового і довгострокового функціонування банку. Об'єктами маркетингових досліджень є ринок банківських послуг, банківські послуги, споживачі (клієнти), внутрішнє та зовнішнє середовище, конкуренція. Аналіз зовнішнього середовища та оцінка власних ресурсів банку лежать в основі розробки стратегії поведінки на ринку банківських послуг як орієнтира діяльності на довгострокову перспективу [3].

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується підвищеними вимогами до маркетингу у банківській галузі, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню країни в умовах поступової інтеграції в європейський та світовий економічний простір.

Сучасний стан банківського ринку України характеризується загостренням конкуренції з боку як вітчизняних, так і закордонних банків, зростанням впливу споживачів, розширенням спектру послуг. Основним об'єктом банківської

конкуренції для всіх вітчизняних банків є боротьба за збереження наявних клієнтів, залучення нових і надання нових банківських послуг. Досягнення цього неможливе без проведення ефективної асортиментної політики, сутність якої полягає у визначенні й підтримці оптимальної структури набору пропонованих послуг, який необхідно продавати, виходячи з цілей самого банку [1].

В основі маркетингу вітчизняних банків лежить використання закордонного досвіду. На жаль, в даний час не поширеним є здійснення банками глибоких досліджень ринку. В ціновій політиці більшість банків орієнтуються на ставки найбільших банків. Тенденції ринку банківських послуг свідчать про перспективність розширення асортименту пропонованих послуг, розширення каналів збуту та впровадження комплексного обслуговування клієнтів [5].

На сьогодні маркетинг і новітні технології стали основними ресурсами інтенсифікації діяльності банків з метою отримання конкурентних переваг.

Багато банків розширюють спектр каналів розподілу послуг за рахунок телекомунікаційних можливостей, у першу чергу – глобальної мережі Інтернет[2]. Це має велике значення при залученні потенційних клієнтів. Яскравим прикладом використання інтерактивного маркетингу є система «Приват24», запроваджена КБ «ПриватБанк». Набуває поширення використання банківськими установами прямого маркетингу, спрямованого на надання інформації про продукт перспективним клієнтам і спонукання їх до дії, встановлення діалогу «банк-клієнт».

Таким чином, можна зробити висновок, що для посилення маркетингової діяльності банків доцільно вдосконалювати банківські продукти і послуги та розробляти нові, розширювати програми розвитку стосунків з клієнтами, проводити моніторинг діяльності конкурентів, створювати та підтримувати на високому рівні корпоративну культуру в організації.

Примітки:

1. Бондаренко А. Ф. Антикризовий маркетинг як складова стратегічного управління банком/ А. Ф. Бондаренко, С. В. Дубовик // Вісник Української Академії банківської справи. – Суми. – 2010. - № 1 (28). - С. С.89-95.
2. Гузь М. М. Аналіз комунікаційного впливу маркетингових програм на споживачів у процесі оцінки ефективності управління маркетинговими комунікаціями банківських операцій / М. М. Гузь // Науковий вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ. - 2010. – № 2. – С. 95-98.
3. Д'яконова І. І. Розвиток системи банківського маркетингу за умови реалізації концепції ризик-орієнтованого нагляду / І. І. Д'яконова // Вісник Української Академії банківської справи. – Суми. – 2010. - № 1 (28). - С. 56-62.
4. Завадська Д. В. Фінансове забезпечення розвитку банківського маркетингу: автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / Завадська Діана Володимирівна. – Одеса, 2006. – 19 с.
5. Кльоба Р. Л. Маркетинговий підхід до вдосконалення управління банківською діяльністю / Р. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. - Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. - С.196-204.

Maksym Matviec

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

A MANAGEMENT MARKETING ACTIVITY IS IN A BANK

The bank marketing, which is one of subsystems of bank management, which is directed on the search of the most effective facilities of satisfaction of necessities of clients in bank services, is considered in the article. Investigational, the bank marketing is foreseen by an account and study of processes, which take place at the capital market both on the whole and in his separate sectors: to the bank sphere, credit system, market of equities. The primary objective of the bank marketing is creation of necessary terms for adaptation to the requirements of market, increase of competitiveness and profitability.

Надія Матвій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРИКЛАДНЕ ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ У ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Туризм – одне з важливих соціально-економічних явищ сучасності, що підпорядковане дії об'єктивних законів розвитку людського суспільства. Як вид людської діяльності та сфера економіки, туризм активно розвивається, і в майбутньому його значення безсумнівно зростатиме. Проте, розвиток туристичної сфери невід'ємно пов'язаний із розвитком готельного господарства.

Спрогнозуємо динаміку доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) готелів та ресторанів використавши адаптивне прогнозування. До адаптивних моделей належить метод Брауна. [1]

За допомогою програмних засобів Excel та статистичних даних [2] нами отримано наступні результати.

Тренд описаний рівнянням:

$$y = 71446 + 9798,8x + 2683,3x^2 \quad (1)$$

Точковий прогноз за квадратичною моделлю Брауна на 2010-2011 роки буде виглядати так:

$$y_{2010} = 268269,2 + 43510,7 \cdot 1 + 1/2 \cdot 4140,1 \cdot 1^2 = 313849,9 \text{ (тис.грн.)}$$

$$y_{2011} = 268269,2 + 43510,7 \cdot 1 + 1/2 \cdot 4140,1 \cdot 2^2 = 363570,7 \text{ (тис.грн.)}$$

Отже, ми бачимо, що дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємств, що здійснюють діяльність у сфері готельного господарства постійно зростає. Якщо ж така тенденція буде зберігатись і у майбутньому, то у 2011 році дохід від реалізації туристичних послуг становитиме 363570,7 тис.грн. Отримані результати зобразимо на рис.1.

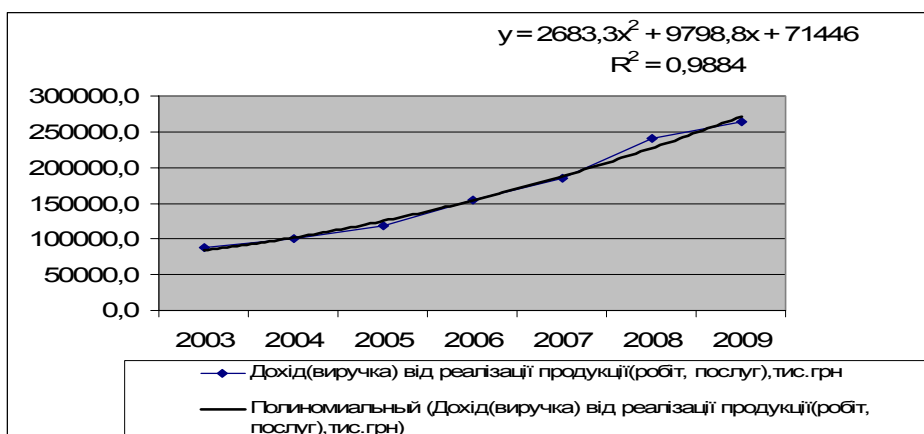


Рис. 1 Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) готелів Львівської області, тис.грн.

Здійснивши відповідні розрахунки, отримуємо інтервали довіри, зокрема: у 2010 році дохід (виручка) від реалізації робіт, послуг підприємств готельного господарства при рівні істотності 0,05 буде дорівнювати 313849,9 тис.грн., яка знаходиться в межах від 269757,5 до 357942,3 тис.грн., а у 2011 році в межах від 317638,9 до 409502,5 тис.грн., виручка від реалізації робіт, послуг буде дорівнювати 363570,7 тис.грн.

Для нашого випадку коефіцієнт розбіжності Г.Тейла $V=0,2$, це означає що наша модель є адекватною.

Використання методу Брауна базується на зважуванні при складанні прогнозу за останнім періодом, тобто останні дані найвагомніше впливають на результат прогнозу. Разом з тим не можна однозначно вважати, що у всіх випадках метод експоненціального згладжування має переваги перед трендом.

Для прогнозування величини впливу чинників на розвиток готельного господарства регіону нами було здійснено багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. Рівняння зв'язку, яке визначає залежність обсягу наданих туристичних послуг (y) від кількості готелів та інших закладів для тимчасового проживання (x1) і кількості обслужених туристів (x2) має вигляд:

$$\hat{y} = -233726,837 + 2130,741x_1 + 0,794x_2 \quad (2)$$

Таким чином, із збільшенням кількості готелів та інших закладів для тимчасового проживання на одиницю обсяг наданих туристичних послуг зростає на 2130,741 тис.грн., а збільшення кількості обслужених туристів на 1 особу дає ріст

обсягу наданих послуг в розмірі 0,794 тис.грн. Вирахований коефіцієнт множинної кореляції $R_{yx_1x_2} = 0,99$ показує, що між кількістю готелів та інших закладів для тимчасового проживання, кількістю обслужених туристів і обсягом наданих туристичних послуг існує достатньо тісний зв'язок.

На основі побудованої багатофакторної кореляційно-регресійної моделі було здійснено наступний прогноз. Отже, обсяг наданих послуг готельного господарства у 2010 році зростає і становитиме 310363,7 тис.грн., а у 2011 році – 404798,4 тис.грн.

Прогнозування чинників, які впливають на розвиток готельного господарства, займає вагомe місце при аналізі, а також дослідженні стану та розвитку туристичної сфери регіону. Це надає змогу суб'єктам туристичної діяльності, а також органам обласної влади розробляти та реалізовувати відповідні цільові програми, які б сприяли стійкому розвитку туристичної сфери.

Примітки:

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. - 171 с.
2. Готельне господарство та туризм у Львівській області. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2010. – 114с.

Matviyiv Hadiya

Ivan Franko National University of L'viv

APPLICATION OF STATISTICAL METHODS IN PREDICTING THE DEVELOPMENT OF HOTEL INDUSTRY

The study predicted the dynamics of income (proceeds) from sale of goods (works, services), hotels and restaurants in Lviv region using an adaptive prediction method (Brown) and revealed the strength of influence factors on the hotel industry in the region using multifactor correlation and regression analysis.

Ольга Матвійшин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «ВИТРАТИ» ТА «СОБІВАРТІСТЬ» ДЛЯ ЦІЛЕЙ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Собівартість продукції є одним із важливих економічних показників господарської діяльності підприємства, в якому відображається зростання продуктивності праці та розвиток технічного прогресу.

Вона комплексно характеризує рівень витрат усіх ресурсів підприємства, а таким чином, рівень технології та організації виробництва, є основою для формування цінової політики та визначення прибутковості підприємства. Собівартість є об'єктивна економічна категорія. Економічне значення її полягає в тому, що вона показує величину витрат підприємства на виробництво та збут продукції. Кожне підприємство повинно в межах собівартості замінити витрачені ним ресурси, щоб безперервно продовжувати виробництво.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки питання собівартості продукції має бути в центрі уваги всіх суб'єктів господарської діяльності.

Для кращого розуміння собівартості потрібно розглянути такий ключовий термін як «витрати».

В ПсБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначення витрат звучить так: витрати - зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). [3]

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», який втратив чинність у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України, було наведено визначення валових витрат. Валові витрати виробництва та обігу (далі - валові витрати) - сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності. [2]

Таким чином, визначення витрат наведено в ПКУ є синтезом двох попередніх визначень. А саме, витрати - сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником). [1]

Тут робиться наголос на те, що основним критерієм визнання витрат у податковому обліку є їх зв'язок з господарською діяльністю підприємства. Тобто витрати, не пов'язані з господарською діяльністю, з метою оподаткування витратами не визнаються.

В Податковому кодексі України поняття валових витрат немає, проте з'явилося поняття податкової собівартості. Однак це не зблизило фінансовий і податковий облік як передбачалося, адже податкова та облікова собівартості мають суттєву різницю.

Що ж до поняття собівартості, в ПсБО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. [4]

В ПКУ поняття собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) дещо відрізняється. Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг для цілей розділу III цього Кодексу - витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням цього розділу. [1]

Перше, на що слід звернути увагу в наведених визначеннях, - це те, що під час визначення податкової собівартості норми ПКУ превалюють над нормами стандартів бухгалтерського обліку.

Друге. Як у бухгалтерському, так і в податковому обліку собівартість реалізованої продукції - це витрати пов'язані виключно з виробництвом продукції (робіт, послуг). Та якщо в бухгалтерському обліку собівартість реалізованої продукції включає в себе і прямі, і непрямі (загальновиробничі) витрати, то в податковому обліку до собівартості реалізованих товарів включаються тільки витрати, «що прямо пов'язані з виробництвом та/ або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг». [5]

Отже, непрямі (загальновиробничі) витрати до податкової собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) не включаються. Вони відображаються у складі витрат того періоду, в якому були здійснені. Саме у цьому полягає відмінність методики розрахунку собівартості в податковому та бухгалтерському обліку, і саме це визначає актуальність класифікації виробничих витрат на прямі та непрямі.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР.
3. ПсБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 31.03.1999 р. № 87.
4. ПсБО 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318.
5. «Бухгалтерія» № 12 (947) від 21.03.2011 р.

Olga Matviishyn
Ivan Franko National University of L'viv

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE "EXPENDITURES" AND "PRODUCTION COST" FOR FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING

Cost of production is one of the important economic indicators of economic activities showing productivity growth and development of technological advances.

New difficulty determining the cost of products for companies have arisen with the adoption of the Tax Code of Ukraine, as tax and accounting costs have a significant difference.

As in the accounting and tax accounting in cost of sales - it only costs associated with the production of goods (works, services). But if the accounting cost of sales includes the direct and indirect (total production) costs, in tax accounting to the cost of goods sold includes only the cost, "which is directly related to production and / or acquisition completed during the tax reporting period goods, works performed, services rendered.

Thus, the indirect (total production) costs to the tax cost of goods (works, services) are not included. These costs are recorded within the period in which they were made. That is the difference in this method of calculation of cost in tax and accounting, and this determines the relevance of the classification of manufacturing costs for direct and indirect.

Людмила Маціборко

Львівський національний університет імені Івана Франка

«СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ»

Розглянувши суть, зміст і місце роздрібної торгівлі у системі торговельного обслуговування населення, можна побачити сучасний стан та проблеми організації системи роздрібної торгівлі в умовах ринково зорієнтованої економіки. Також треба сказати, що зниження соціально-економічної напруги в суспільстві значною мірою залежить від чіткої організації роздрібної торгівлі, вдосконалення процесів торговельного обслуговування населення, швидкого доведення товарів від виробників до споживачів з мінімальними затратами, підвищення культури обслуговування покупців під час продажу товарів.

Питання теоретичного обґрунтування суті та принципів формування систем торговельного обслуговування та організації діяльності підприємств торгівлі були предметом розгляду таких відомих авторів, як М. Леві та Б.А. Вейтц, Л.А. Брагіна та Т.П. Данько, І.О. Бланк, Г. Джоунз, проте в їхніх працях досліджувався загальний комплекс діяльності торговельного підприємства (зокрема роздрібного), натомість мало уваги приділялося питанням формування цілісної системи роздрібною торгівлі в умовах реформування економіки країни. У цьому напрямку досить цінними є праці таких авторів, як Ф.Г. Панкратов, Т.В. Серьогіна, які зосереджували свою увагу на загальних питаннях організації торговельної діяльності і комплексі торгово-технологічних процесів підприємств торгівлі, зокрема – роздрібною, але вони базувалися на використанні зарубіжного та російського досвіду. З українських авторів найближче до розгляду цих аспектів роздрібною торгівлі підійшли колективи авторів під керівництвом В. Алопія та Я. Гончарука, І. Королькова і В. Ребицького, проте в першому з названих джерел основний акцент зроблено на комерційні (суто торговельні та організаційні) аспекти торговельної діяльності, а в другому і третьому – переважно на питання техніко-технологічного забезпечення торговельних процесів.[1]

Тому, на мій погляд, потрібен критичний аналіз сучасного стану та проблем організації системи торговельного обслуговування, дослідження тенденцій та проблем здійснення процесів продажу товарів народного споживання в нових економічних умовах, що дало б змогу надалі розробити деякі пропозиції щодо розвитку й удосконалення організаційних і технологічних аспектів роздрібною торгівлі товарами народного споживання.

Потрібно також удосконалити організацію системи торговельного обслуговування населення, а саме:

- раціонально розміщувати магазини на території населених пунктів;
- зосередити торгівлю товарами складного асортименту в універмагах, великих спеціалізованих магазинах з торгівлі товарами рідкісного попиту, фірмових магазинах, що дасть змогу значно полегшити вибір товарів покупцям;
- встановити раціональний режим роботи підприємств, розроблений із врахуванням побажань населення та інтенсивності потоків покупців;
- впровадити прогресивні форми і методи торговельного обслуговування населення;
- дотримуватись вимог національного законодавства щодо організації процесів торговельного обслуговування населення що дозволить скоротити неупорядкованість роздрібною торгівлі, знизити рівень тінізації процесів реалізації товарів споживчого призначення;
- розширити і вдосконалити надання покупцям додаткових торговельних послуг;
- покращити оснащення підприємств торгівлі сучасним торговельно-технологічним обладнанням, найбільшою мірою пристосованим до застосування вибраних прогресивних методів продажу товарів і їхньої специфіки.

Отже, на мою думку, вирішення всіх вище перелічених проблем, значною мірою має вплинути на менеджмент та організацію підприємств роздрібною торгівлі, що в свою чергу призведе до ефективнішого функціонування таких підприємств.

Примітки:

1. Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.24. Економіка, планування і управління галузі с.221

Lyudmyla Matsiborko

Ivan Franko National University of L'viv

"MODERN PROBLEMS OF MANAGEMENT IN THE BUSINESS OF RETAIL TRADE IN UKRAINE"

The current state and problems of retail trading system organization are the contributor to the market oriented economy. Reducing social and economic tensions in society to the large extent depends on the precise organization of retail trading, improvement of public commercial services, fast delivery of goods from producers to consumers at minimal cost, improvement of customer service culture in sales of goods. The main management issues faced by modern society in retail trading are: - Rational distribution of shops within the localities; - Concentration of trade in complex range goods in the department stores, large specialized shops of trade in rare demand goods, manufacturer's stores that will significantly facilitate the customers' product choice; - Compliance with the requirements of national legislation regarding the process of public commercial services that will reduce the unsettled state of the retail trading, minimization of shadow processes in consumer goods disposal; - Outreach and improvement of the delivery of additional commercial services to the customers; - Improvement of the equipment of the trade enterprises with modern trading manufacturing equipment, to the fullest extent suitable for the application of selected advanced methods of trade in goods and their specific features. Therefore, in my opinion, the critical analysis of current state and problems of commercial service system organization, and the examination of trends and problems in the processes of sale of consumer goods for the new economy is necessary, so that it would allow to develop some statements regarding the development and improvement of organizational and technological aspects of consumer goods retail trading.

Ольга Мацько

Львівський національний університет імені Івана Франка

САНАТОРНО-КУРОРТНИЙ КОМПЛЕКС ЛЬВІВЩИНИ У КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

Природно-ресурсний та історико-культурний потенціал Львівщини у поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи та існуючий багаторічний досвід і напрацювання у сфері рекреації є достатньо вагомою передумовою пріоритетного розвитку системи санаторно-курортного лікування, туризму та відпочинку, орієнтованою як на внутрішнього споживача, так і на обслуговування іноземного контингенту.

Львівська область має високий природно-рекреаційний і туристично-курортний потенціал. За даними на початок 2010 року в рекреаційно-туристичному комплексі Львівщини нараховувалось 95 закладів з лікування та відпочинку. Проте, загальна кількість санаторіїв та закладів відпочинку у 2009 році порівняно з 2000 роком зменшилась на 15,2%, а порівняно з попереднім – зменшилась на 5,9%.

Залежно від розташування родовищ мінеральних вод розміщення оздоровчих закладів у районах Львівщини є не однорідним. Так найбільша кількість розміщена у Сокальському районі, а найменша – у Мостиському, Жидачівському та Городоцькому районах. (рис.1)

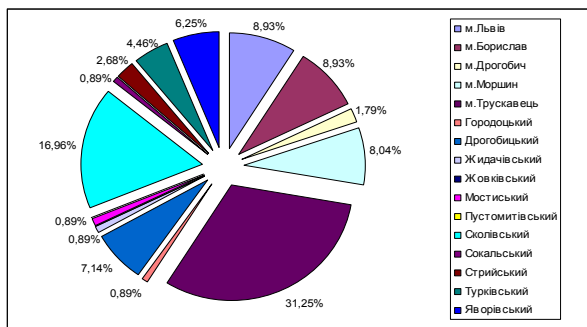


Рис.1. Структура розміщення оздоровчих закладів Львівщини у 2009 році.

За допомогою статистичних методів [1], програмних засобів Excel та на основі даних щодо санаторно-курортних та оздоровчих закладів Львівської області за 2001-2009 роки [2] спрогнозуємо, якою буде їхня кількість у 2010-2013 роках. В розрахунковій таблиці (табл.1) містяться теоретичні значення, обчислені на основі побудованого трендового рівняння.

Таблиця 1

Кількість санаторно-курортних закладів Львівщини, теоретичні та прогнозні значення

Роки	Кількість санаторно-курортних закладів	x	Теоретичні значення	
2001	81	1	79	
2002	71	2	73	
2003	66	3	69	
2004	66	4	67	
2005	66	5	65	
2006	65	6	63	
2007	64	7	62	
2008	62	8	61	
2009	57	9	60	
2010		10	59	прогнозні значення
2011		11	58	
2012		12	57	
2013		13	57	

В динаміці кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів Львівщини спостерігається від’ємна тенденція (рис.1), отже, їхня кількість в наступні 4 роки продовжить скорочуватися і у 2013 становитиме 57 одиниці.

Дослідження стану санаторно-курортної сфери регіону дало можливість виявити основні проблеми, зумовлені:

- відсутністю досконалого економічного механізму її діяльності;
- незабезпеченням комплексного розвитку курортних територій;
- зношеністю матеріально-технічної бази;
- практичною відсутністю інвестицій;
- неефективним маркетингом;
- низьким рівнем менеджменту;
- неналежним обслуговуванням у санаторно-курортних закладах тощо.

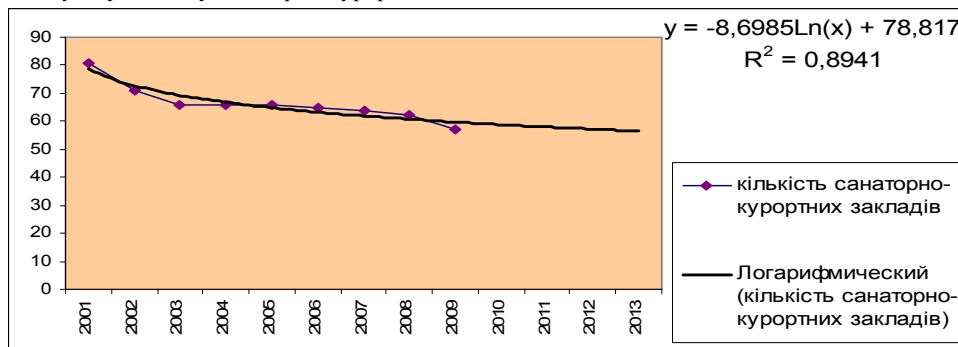


Рис.1. Динаміка кількості санаторно-курортних закладів та лінія тренду.

Отже, з метою реформування санаторно-курортної сфери Львівщини насамперед варто здійснити:

- екологічне обґрунтування навантаження на природні ресурси (екосистеми);
- розширення мережі територій оздоровчого та рекреаційного призначення;
- розвиток видобутку мінеральних вод, лікувальних грязей та інших природних лікувальних ресурсів за умов їх раціонального та екологічно невиснажливого використання;
- створення механізмів комплексного екологічно збалансованого розвитку курортно-оздоровчих територій;
- розробку цільових комплексних програм розвитку курортів;
- удосконалення порядку акредитації санаторно-курортних закладів;
- поліпшення якості надання санаторно-курортних, оздоровчих та відпочинкових послуг;
- створення доступного за ціною оздоровчого продукту;

- запровадження диференційованого підходу до організації розміщення відпочиваючих та їх санаторно-курортного лікування;
- дотримання уніфікованих державних стандартних методик у галузі лікування та медичної реабілітації на курортах;
- переорієнтація охорони здоров'я на профілактику захворювань, медичну реабілітацію та відновлювальне лікування;
- створення дієвої системи організації дитячого і молодіжного санаторно-курортного лікування і оздоровчого відпочинку;
- координація діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів незалежно від форм власності та підпорядкування;
- поетапна приватизація оздоровчих та санаторно-курортних закладів (за винятком спеціалізованих санаторіїв), у першу чергу нерентабельних та тих, що перебувають в оренді, а також об'єктів незавершеного будівництва;
- запровадження ефективної системи фінансування санаторно-курортної сфери;
- створення системи залучення інвестицій у модернізацію та будівництво закладів санаторно-курортної сфери;
- санітарне очищення курортів;
- забезпечення повного інформування громадян України та іноземців про курортно-оздоровчі можливості України та окремих її регіонів, поліпшення стратегії маркетингу та просування санаторно-курортних послуг на внутрішньому і зовнішньому ринку, у тому числі шляхом адаптації маркетингових стратегій до сучасної практики надання санаторно-курортних послуг.

Примітки:

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. - 171 с.
2. Готельне господарство та туризм у Львівській області. Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2010. – 114с.

Olga Matsko

Ivan Franko National University of L'viv

SANATORIUM AND RESORT COMPLEX IN LVIV REGION IN THE CONTEXT OF PROSPECTS

The study found trends in health centers and sanitary facilities, Lviv region, the main issues and their causes and ways to reduce the crisis.

Ярослав Мелех

Львівський національний університет імені Івана Франка

П(С)БО ТА МСФЗ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Міністерством фінансів України було задекларовано, що національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) [1] формуються на базі міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [2], однак їх детальний аналіз показує наявність значних відмінностей, які виникають унаслідок іншого тлумачення концептуальної основи ведення обліку і складання звітності за МСФЗ [2] та основних принципів обліку, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3].

Національні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО використовуються лише підприємствами і не рекомендуються для застосування банками та бюджетними установами. П(С)БО затверджуються Міністерством фінансів України і є обов'язковими для використання усіма підприємствами України. Найбільшою проблемою застосування національних стандартів бухгалтерського обліку є визначений Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 16.07.1999 р.) принцип історичної собівартості, який за цим Законом є переважаючим видом оцінки активів. Тому будь-які переоцінки до справедливої вартості або чистої вартості реалізації активів підприємствами здійснюються досить рідко, як правило на дату їх продажу. У МСФЗ перевага оцінці активів за історичною собівартістю не надається.

Банки України з 1997 року використовують міжнародні стандарти фінансової звітності. Для бюджетних організацій Міністерство фінансів України підготувало спеціальні стандарти обліку, з яких затвердженими є їх незначна частина.

Незважаючи на постійні вдосконалення національних стандартів обліку, які проводяться Міністерством фінансів України, нині між П(С)БО та МСФЗ є суттєві відмінності, зокрема щодо розкриття і подання статей у фінансовій звітності, відображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Загальні відмінності в розкритті і поданні статей фінансової звітності за МСФЗ та П(С)БО

№ з/п	Операції та їх розкриття	Регламентация стандартами бухгалтерського обліку		Відмінності
		МСФЗ	П(С)БО	
1.	Фінансова звітність: баланс, звіт про фінансові результати	МСБО 1 «Подання фінансових звітів» визначено загальні вимоги до розкриття статей фінансової звітності. Стандартом передбачено можливість введення додаткових рядків, якщо це необхідно для правдивого відображення окремих статей	П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	За МСФЗ фінансова звітність подається за довільною формою, що дозволяє відокремлено розкривати статті, що мають суттєве значення. П(С)БО форми фінансової звітності є затвердженими.
1.1.	Проміжна фінансова звітність	МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність» передбачено 2 підходи до розкриття: 1) повний комплект фінансових звітів; 2) стислий комплект фінансових звітів, який передбачає подання стислої інформації по всіх формах звітності	Окремим П(С)БО не регулюється і спеціального формату не передбачено.	За П(С)БО проміжна звітність включає 2 форми - баланс і звіт про фінансові результати, складені за форматом річної звітності

1.2.	Зведена фінансова звітність	МСФЗ складання не передбачається	Складається за вимогами ст. 12 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Складається об'єднаннями підприємств, центральними органами виконавчої влади по підвідомчих підприємствах державної і комунальної власності
1.3.	Примітки до річної фінансової звітності	МСБО 1 «Подання фінансових звітів» визначено структуру приміток до фінансових звітів та передбачено їх подання шляхом опису та аналізу сум, наведених у всіх формах фінансової звітності. У всіх МСФЗ визначена інформація, яка повинна розкриватись у примітках.	Примітки мають табличну форму, яка не забезпечує розкриття облікової політики, її змін та усієї необхідної інформації, визначеної окремими П(С)БО.	Неможливість розкриття усіх необхідних сум, відображених у фінансовій звітності українських підприємств.
1.4.	Коригування помилок минулих періодів	МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці». Передбачається необхідність виправлення лише суттєвих помилок. Для цього рекомендується використовувати 2 методи: базовий – шляхом коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду; альтернативний – сума виправлення суттєвої помилки включається до чистого прибутку або збитку звітного періоду.	П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Передбачається виправлення усіх помилок, незалежно від їх розміру за базовим підходом - шляхом коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного періоду. Поточний підхід не використовується.	У П(С)БО не робиться різниця між суттєвими і несуттєвими помилками та не дозволяється виправлення несуттєвих помилок минулих періодів у звіті про фінансові результати поточного періоду.
1.5	Вплив зміни цін	МСБО 15 «Інформація, що відображає вплив зміни цін»	П(С)БО не регулюється	Відсутність національного стандарту бухгалтерського обліку, який зобов'язує враховувати вплив зміни цін

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що фінансова звітність українських підприємств у значній мірі регламентується П(С)БО, що не забезпечує повне розкриття і відповідне подання окремих її статей, які можуть мати значний вплив на рішення користувачів. Удосконалення фінансової звітності можливе шляхом лібералізації вимог Міністерства фінансів України, що дозволить підприємствам при необхідності вводити додаткові рядки та розкривати усю необхідну інформацію у примітках до річної фінансової звітності.

Примітки:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф.Голова. - К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – Ч 1. – 1304 с.
2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку / / <http://zakon.rada.gov.ua> – офіційний веб-портал Верховної Ради України.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. / <http://zakon.rada.gov.ua> – офіційний веб-портал Верховної Ради України.

Yaroslav Melekh

Ivan Franko National University of L'viv

NATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AND IFRS: COMPARATIVE ANALYSIS

The conducted research reveals the existence of significant differences between national accounting standards and IFRS. This applies especially to articles of the disclosure of financial reporting. Improvement of financial reporting of Ukrainian firms is possible through liberalization requirements of the Ministry of Finance of Ukraine, which will give an opportunity for companies to enter additional lines to financial statements and to disclose all relevant information in the notes to annual financial statements.

Ірина Мелешко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ В УКРАЇНІ.

Податковим кодексом України [1] запроваджено нові норми щодо податку на доходи фізичних осіб у формі податку на доходи від банківських депозитів.

Податок на доходи від банківських депозитів спричинив неабиякі дискусії, адже таким інструментом накопичення грошей, як банківські депозити, сьогодні користуються близько 15 мільйонів українців.

Можливість запровадження такого податку в нашій країні уже давно розглядалась. Така норма з'явилася ще в пп. 22.1.4 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» [2], але в силу дії різних причин відкладалося її запровадження. Так через розпад фінансової кризи її було відкладено до 2013 року. Згідно Податкового кодексу [1] оподатковуванню підлягають не самі депозити, а проценти за депозитами. Ставка податку з процентів на депозитний рахунок встановлена у розмірі 5%.

На думку вітчизняних банкірів, якби навіть податок запровадили трохи раніше, коли після кризи люди хвилюю повертали гроші в банки, то відтоку коштів не відбулось би.

Податок з депозитів не українська новація, а діюча практика більшості країн світу, запевняють експерти. Так, за їхніми словами, оподаткування депозитів існує в більшості європейських країн: у Латвії ставка податку з доходів становить 10%, в Угорщині 20%, в Італії 27%. Нерезиденти в країнах Євросоюзу сьогодні сплачують по 20% від доходів за своїми депозитами, тоді як Єврокомісія рекомендує з 2011 року оподатковувати їхні доходи за ставкою 35%.

Більшість фінансових експертів і банкірів упевнені, що п'ятивідсоткові відрахування це досить незначні суми, оскільки якщо людина отримує ставку за депозитом на рівні 20% річних, то податкова виплата становитиме лише 1% річних, а ефективна прибутковість вкладу 19%.

Водночас, багато експертів сходяться на думці, що відсоткову податкову ставку в нашій країні необхідно регулювати залежно від терміну депозиту. Так, доцільно було б встановити ставку в 0% на доходи за депозитами, які було розміщено в банківській системі на термін понад один рік.

Екс-заступник міністра економіки України Тетяна Єфименко запевняє, що передбачена Податковим кодексом норма про оподаткування депозитів буде цілком нормально сприйнята суспільством, адже вона відповідає українським реаліям. Але суму, яку урядовці розраховують «виручити» від нового податку до державного бюджету, поки що не називають. Це залежатиме від реакції населення на таке нововведення і від обсягів тих коштів, які фізичні особи понесуть у банки. Тетяна Єфименко вважає, що коли за основу розрахунків прогнозних показників узяти останні три роки, то отримана сума може становити 800-900 мільйонів гривень на рік.

Банки зобов'язані вести облік депозитних вкладів за кожною фізичною особою у всіх відділеннях банку. Тобто, якщо вкладник має відкриті депозитні рахунки у трьох відділеннях одного банку, то база оподаткування визначатиметься із загального розміру отриманих процентів за всіма відділеннями.

Якщо ж фізична особа має відкриті депозитні рахунки у різних банках (або небанківських фінансових установах) вона має:

- або повідомити своїх податкових агентів (банки) про таке перевищення;
- або самостійно задекларувати свої проценти і сплатити податок з доходів.

На нашу думку, введення такого податку з 2015р. не створює стимулів для накопичення коштів на депозитних рахунках, бо головна мета громадян захистити свої заощадження від інфляції. Тому в разі введення 5% податку на доходи від депозитів, враховуючи реальну ставку, яка діє сьогодні в комерційних банках, не можна гарантувати згоду громадян зберігати свої заощадження на депозитах десь з 2-4% річних. За останні 2-3 роки спостерігається падіння довіри громадян до банківської системи України, причиною чого є неможливість доступу до своїх депозитів, некерований, непрозорий курс валют, відсутність ефективних механізмів компенсації втрат громадян від некерованого коливання валютного курсу. Навпаки треба шукати засоби стимулювання довіри населення до вітчизняної банківської системи, залучення ресурсів, які дуже важливі для кредитування української економіки в сучасних умовах господарювання в цілому.

Примітки:

1. Податковий кодекс №2856-VI від 23.12.2010р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-1744>.
2. Закон України “ Про податок з доходів фізичних осіб ” № 889-IV від 22.05.2003 р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>.

Iryna Meleshko

Ivan Franko National University of L'viv

THE EFFICIENCY OF TAXATION OF DEPOSITS IN UKRAINE.

The Tax Code of Ukraine introduced new rules for income tax in the form of tax on income from bank deposits. According to the Tax Code the subject of the taxation is interest on deposits. The tax rate on interest of fixed deposit account is at 5%.

Ірина Мельникова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГУ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Відомо, що інтернет-середовище зацікавлює бізнес країни у разі досягнення критичної маси проникнення, тобто коли 20% населення користуються Інтернетом. Україна досягла цього рівня вже у вересні 2007 року. Тому українські підприємці просто не можуть не використовувати Інтернет в своїй підприємницькій діяльності.

Мета: виявити переваги та недоліки маркетингової діяльності в мережі Інтернет, сучасні тенденції інтернет-маркетингу.

Актуальність: Реклама в Інтернет-мережі не даремно придбала настільки високу популярність, оскільки величезні маси людей в наше інформаційне століття віддають свій вибір проведенню часу у всесвітній павутині, ніж перегляду телебачення або читанню газет. Тому вивчення даної проблеми набуває все більшого значення.

На сьогодні, дослідженням маркетингу в мережі Інтернет (інтернет-маркетингу) займалися вчені: Ф. Котлер, О.К. Ойнер, Е.В. Попов, У. Хенсон, А. Хартман, Д. Еймор та інші.

Активне використання Інтернет-технологій стимулює трансформацію класичної теорії маркетингу і спричиняє виникнення її специфічного напрямку - Інтернет-маркетингу. Зараз перед українськими маркетологами постає проблема узагальнення і створення теоретичних засад віртуальної маркетингової діяльності і отримання навичок ефективного здійснення професійних маркетингових дій в умовах віртуального ринку з урахуванням національних особливостей [2, с.29]. Російські та українські автори розглядають Інтернет як середовище електронної торгівлі, інформаційної рекламної діяльності. Значну увагу приділяють можливостям та засобам проведення маркетингових досліджень та оцінюванню їх результатів, створенню функціонального WEB-сайту, його вартості та контенту, варіантам просування товарів через Інтернет. Фахівці розглядають перспективи розвитку Інтернет-маркетингу на вже наявних віртуальних локальних ринках [2, с. 29].

Що стосується статистики, то вісілому проникнення інтернету у світі у 2007 році вже досягло 19%, а загальна кількість користувачів Інтернету у цьому ж році складала 1,2 млрд. осіб. Однак у будь-якому випадку розподіл Інтернет-користувачів порівняно з іншими країнами є нерівномірним [4, с.39].

Переваги Інтернет-маркетингу:

1. Глобалізація. Онлайновий маркетинг доступний будь-яким (за розмірами) фірмам незалежно від їх «віку» і географічного місцезнаходження. Він дає можливість пошуку і доступу до інформації, а також надання власних товарів і послуг із будь-якої точки Земної кулі.

2. Інформація. Інтернет пропонує для маркетингових досліджень практично будь-яких процесів такі можливості, які не пропонує жодне інше джерело інформації.

3. Зручність для споживачів. Можливість швидко користуватися інформацією, замовляти товари і послуги в будь-який час доби, не виходячи з дому.

4. Зниження рівня впливу на споживача. Споживач не піддається впливу раціональних і емоційних факторів переконання як близьких, родичів та друзів, так і продавців. Зберігається конфіденційність покупки та одержання інформації.

5. Швидка адаптація до ринкових умов. Постачальники можуть оперативно доповнювати торговельні пропозиції, регулювати ціни і характеристики продукції. Інтернет дозволяє слідувати за тенденціями розвитку переваг споживачів. Більш того, він здатен їх формувати.

6. Зниження витрат компанії. Інтернет-маркетинг дозволяє зменшити витрати на збереження і страхування товарів, створення і підтримку каталогів, внутрішній документообіг, витрати на командировки та інше.

7. Побудова партнерських відносин компанії зі споживачем. Компанії мають можливість більш тісних контактів, створення форумів та телеконференцій, а також проведення діалогів у режимі реального часу, швидкого реагування на запити споживачів і вимоги партнерів, які постійно змінюються.

8. Просування товарів і послуг, бренду компанії. Реклама і PR-компанії практично не мають ані територіальних меж, ані часових меж. Велике значення набувають партнерські програми та обмін посиланнями, формування лінкообміну.

Недоліки Інтернет-маркетингу:

1. Збільшення конкуренції. Відсутність кордонів, вихід на світовий віртуальний ринок робить значно більшим як кількість споживачів, так і конкурентів. Як і в традиційному бізнесі, необхідно витримати конкуренцію по запропонованим цінам та асортименту товарів. Більш того, доступність до широкого контенту на web-сайті компанії робить її вразливою для конкурентів завдяки можливості максимально витягти ділову інформацію (ведений web. При цьому слід детально стежити за інформаційним наповненням сайту).

2. Значних вкладень потребує перше входження в Інтернет-бізнес. Крім того, воно, особливо в українських умовах, супроводжується великими різноманітними ризиками з високим рівнем невизначеності, тривалим періодом повернення інвестованого капіталу. Усі відомі до цього часу приклади успішного ведення у віртуальній економіці відносяться до великих комерційних підприємств, як правило гібридних (тобто які працюють як в реальній, так і у віртуальній економіці) із значним фінансуванням web-проектів. Згідно багаточисленних даних, на цей час малі підприємства та торговельні організації не витримують довгий час значних первісних витрат.

3. Продукція, котру споживачі не хочуть придбати за допомогою Мережі. До таких товарів відносяться, наприклад, нестандартизовані продукти харчування, дорогі меблі, взуття, ювелірні вироби та ін. Це категорії товарів, для яких найважливішими споживачькими властивостями є смак, аромат, візуальні характеристики, індивідуальність та ін. Окрім того, існує категорія покупців, для яких важливою є фізична присутність при виборі матеріального товару, можливість шопінгу, позитивний психологічний настрій та ін.

4. Проблеми виконання замовлень. Для багатьох компаній у напружені періоди закупівель існують такі проблеми, як затримка доставки продукції, переплутані товари та адреси, вихід зі строю web-сайтів від перевантаження при різкому збільшенні відвідуваності.

5. Небезпечність. Продовжує залишатися великою проблемою як для індивідуальних, так і корпоративних користувачів. Так, 95 % американських користувачів неохоче розкривають номери своїх кредитних карт в Інтернет, бо небезпека крадіжок грошей з рахунку залишається достатньо високою [4].

Мережа Інтернет являє собою нове комунікаційне середовище, відмінне від традиційних засобів масової інформації. Відмітною є багатоспрямована комунікаційна модель «багато до багатьох», в якій кожен абонент мережі має можливість звертатися до інших абонентів та можливість зворотного зв'язку. Також особливість середовища Інтернет пов'язана з активною роллю споживачів (в традиційних засобах масової інформації їх роль є пасивною), обумовленою контролем над пошуком інформації за рахунок різних механізмів пошуку та навігації. Інтерактивний характер середовища мережі дозволяє підвищити ефективність взаємодії учасників комунікації [3].

Отже, стрімкий розвиток віртуального середовища в Україні вимагає усвідомлення і опанування маркетологами нових можливостей у комунікативній політиці підприємства.

Примітки:

1. Кузькіна Т.В. Роль і особливості Інтернет-маркетингу в суспільстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_2/2010/02/100218.pdf.

2. Окландер М., Литовченко І. Комплекс Інтернет-комунікацій у маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2008. - №3. – с. 29-35.

3. Святелик Н. П., Шаповалова А. В. Вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1504.pdf.

4. Шевченко П. Критична маса Інтернету // Маркетинг в Україні. – 2007. - №6. – с. 36-41.

Irina Melnikova

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

THE PLACE AND THE ROLE OF MARKETING INTERNET-COMMUNICATIONS IN MODERN BUSINESS-WORLD

The Internet marketing role in activity of a enterprise and ways how improve organizational structure of marketing department with account of specificity of work of the company in the Internet network is defined. When you are out to produce an increased quantity of leads and develop an increased on the net presence and exposure, you owe it to yourself and also the monetary future of your business to discover everything you are able to about integrating search engine marketing methods.

Тетяна Менько

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

На даному етапі розвитку країни досить гостро стоїть питання національної безпеки, складовими якої є інформаційний, військовий, економічний, фінансовий та інші сектори. Позитивна динаміка кожної складової є передумовою ефективного функціонування всієї системи.

Актуальність фінансової безпеки визначається необхідністю формування внутрішнього імунітету та захищеності від дестабілізаційного впливу зовнішніх факторів, забезпечення стабільності національної грошової одиниці, конкурентоздатності на світових ринках та стійкості фінансової становища.

Дослідженням проблематики фінансової складової національної безпеки країни займається багато вчених сучасності: З.С. Верналій, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, О. Д. Василик, М. М. Єрмошенко, О. Ю. Коваленко, Ю.М. Пахомов.

Виходячи з означеного, проблематика порушена в даній роботі, має на меті проаналізувати стан фінансової безпеки України та шляхи її підвищення.

Фінансова безпека є складовою економічної безпеки, основні аспекти якої висвітлені у “Концепції національної безпеки України”, де означені загальні напрямки діяльності держави в цій сфері, зокрема це : недопущення незаконного використання бюджетних коштів і державних ресурсів, їх перетікання в тіньову економіку; контроль за експортно-імпортною діяльністю, спрямованою на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника; боротьба з протиправною економічною діяльністю, протидія неконтрольованому відпливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.[1]

Під фінансовою безпекою розуміють такий стан фінансової сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення і в цілому - ефективне функціонування національної економічної системи і соціального розвитку [5] До її складу належать: бюджетна, боргова, валютна, безпека грошового ринку та інфляційних процесів, банківська, безпека страхового та фондового ринків.

Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України передбачена низка показників, які характеризують фінансову безпеку України. Індикатори стану фінансової системи України та їхні порогові значення вказані у додатку 1. Аналіз рівня цих показників за 2006-2010 роки свідчить про те, що значну загрозу фінансовій безпеці становив високий рівень інфляції, значення якого у 2008 році на 16% перевищило порогове (107%), але вже сьогодні спостерігається значне покращення ситуації, адже рівень інфляції не перевищує порогового значення та станом на березень 2011 року складає 103%.[2]

За дослідженням автора [4] основними причинами інфляції є монетарні фактори, такі як рух значної кількості грошей поза сферою виробництва, а саме в сфері торгівлі і споживання, вихід грошей на ринок без зв'язку з товарним забезпеченням, невідповідність обсягу виробництва товарів грошовим доходам населення. Це означає, що лише уряд політикою обмеженої грошової пропозиції і витрачання бюджетних коштів та взаємоузгодженими діями з Національним банком України спроможний вирішити цю проблему.

Важливою складовою фінансової безпеки держави є боргова безпека, яка визначається такими індикаторами, як відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %, відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %, відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, % та ін. Значення цих індикаторів у 2010 році відповідно становить 29, 5 %, 16,6%, 12,9% та не перевищують порогових значень. Загалом державний борг у 2010 році зріс на 96,5 млн.грн. або на 42,5 % до попереднього року. Стрімке зростання державного боргу може призвести до таких небажаних наслідків як зростання податків, інфляційних процесів в економіці, падіння обмінного курсу національної валюти та ін.

Державний бюджет України за 2005-2009 рр. можна охарактеризувати як дефіцитний, а відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП є одним з найважливіших індикаторів фінансової безпеки України і на 2010 рік склав 4,2 % при запланованих 5%, та перевищив на 1,2% порогове значення.

Вивчення монетарних показників України показало [3], що рівень грошової маси у 2006-2008 рр. збільшився з 34,5 до 51,7 %. У 2009 р. спостерігалася тенденція зменшення рівня грошової маси на 5,5 %, а у с2010 р. збільшився на 22,7 %. При цьому рівень монетизації (відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП) повільно зростав на безпечному рівні (не більше 50 %) з 41,1 % у 2007 р. до 54,6 % у 2010 р. [2]. Така ситуація є позитивним явищем за умов помірної інфляції, оскільки вона сприяє стабільному економічному зростанню. Але виходячи з аналізу інфляційних процесів в Україні – зростання грошової маси в обігу є свідченням її знецінення.

Ще у 2005-2007 рр. у банківській системі України спостерігалася підвищення фінансової стабільності, що знайшло своє відображення у покращенні якості активів та зростанні депозитів, орієнтації на реальний сектор економіки та виконанні посередницьких функцій. Проте починаючи з 2007-2008 р. ситуація почала змінюватися. Першою загрозою ефективному функціонуванню банківської системи було збільшення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів, яке у 2007 р. складало 36,6 %, а у 2008 р. – 32,5 % [3] при пороговому значенні не більше 25 % [2]. Підвищення курсу долара під впливом світової фінансової кризи призвело до зростання кількості неповернень за валютними кредитами та боргових зобов'язань, а нестача внутрішніх джерел капіталізації – до залежності банків від іноземних інвесторів. Збільшення обсягу готівки поза банками у співвідношенні до ВВП на 0,7 % відносно порогового значення менш ніж 14,9 %, дало можливість функціонуванню тіньової економіки. За станом на 1 січня 2011 року депозити в національній валюті вперше перевищили (на 3,4%) свій докризовий рівень, тоді як в іноземній (у долларовому еквіваленті) усе ще перебували на 1,8% нижче рівня, який був до розгортання фінансово-економічної кризи.

Розвиток вітчизняного банківського сектору у цей період досліджували вчені [4], які виявили, що головними проблемами для України стали дефіцит фінансових ресурсів, дисбаланс ліквідності, нестача внутрішніх джерел капіталізації, валютні ризики тощо. На їх думку для підтримки стійкості банківської системи потрібно: активізувати політику рефінансування, розглянути можливості зменшення норм обов'язкового резервування, збільшити ліміти і послабити вимоги до застави при одержанні банками кредитів від НБУ; посилити контроль за спекулятивними угодами на міжбанківському валютному і ресурсному ринках; розширити спектр цінних паперів для роздрібного продажу та розвитку фінансової інфраструктури (зокрема страхової мережі); розробити механізм заміщення зовнішніх ресурсів у вигляді облігаційних позик та ін.

Огляд офіційних резервних активів НБУ дає можливість виявити тенденцію збільшення до 2007 р. та зменшення після цього року резервів в іноземній валюті. Це пов'язано з проведенням НБУ операцій з мобілізації коштів на грошово-кредитному ринку з метою забезпечення його рівноваги. Це означає, найбільш важливими вкладеннями активів НБУ залишаються резерви в іноземній валюті, які у структурі офіційних резервних активів становлять переважну частину вкладень.[3]

Проаналізувавши динаміку та сучасний стан фінансової безпеки України можна сказати, що основну загрозу для національної економіки становить безпека грошового ринку та інфляційних процесів, а також нарощування обсягів державного боргу. Тому необхідно спрямовувати державну політику на вирішення проблем, які виникли в даних галузях.

Важливо зазначити про помітні стабілізаційні процеси у банківському секторі, що є позитивним аспектом фінансової безпеки України на сьогодні

Примітки:

1. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України, схвалена ВР України 16 січня 1997 року // Національна безпека України. – 1994–1996 рр.:Наук. доповідь НІСД / За ред.: О.Ф.Белов та ін. – К.: НІСД, 1997. – С. 184–195.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України // Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
3. Статистичний бюлетень НБУ (електронне видання) /Департамент статистики та звітності Національного банку України, 2008-2010. – Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
4. Верналій З. С. Економічна безпека: навч. посіб. / З.С. Варналій. – К: Знання, 2009. – 647 с
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. /М.М.Єрмошенко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.

Tetiana Menko

Taras Shevchenko national university of Kyiv

ANALYSIS OF FINANCIAL SECURITY IN UKRAINE

The article touches upon the nature of financial security, as a component of national security. The level of Ukraine's financial security through its set of indicators and thresholds is characterized. The most dangerous data for the economy of Ukraine are determined.

Інна Меньо

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті розглянуто стан внутрішнього аудиту в Україні, з'ясовано причини його повільного застосування українськими підприємствами та запропоновано основні напрями вирішення низки проблем.

Ключові слова: внутрішній аудит, внутрішній контроль, аудитор, система управління, стандарти аудиту.

Постановка проблеми. В період виходу країни з кризи та в сучасних умовах загальносвітових інтеграційних процесів зростає необхідність в отриманні об'єктивної і достовірної оцінки фінансового стану підприємств для широкого кола користувачів інформації: власників, керівництва, інвесторів, органів державного фінансового контролю, кредиторів тощо у зв'язку з розширенням сфери своєї діяльності, процесами реорганізації та посиленням процесів капіталізації. Сучасна економіка зорієнтована, в першу чергу, на потреби власника. Сьогодні в Україні роль держави порівнянно з приватними власниками суттєво скоротилась. Не секрет, що кожен власник бажає отримати від свого бізнесу максимум прибутку. Як правило, в середніх і великих підприємствах управління здійснює не сам господар, а наймані професійні менеджери. А власника задовільнятиме лише той менеджмент, який буде здатен ефективно керувати бізнес-процесами і збільшувати його капітал. Як свідчить практика, на сьогодні найкращим інструментом ринкових змін діяльності підприємств є впровадження системи внутрішнього аудиту. Нажаль в Україні недооцінюється значення внутрішнього аудиту як самостійного виду контролю. Якщо для комерційних банків внутрішній аудит вже понад десятиліття став звичним явищем, яке постійно удосконалюється, законодавчо регулюється і контролюється з боку держави (через важелі Національного банку України), то для інших галузей національної економіки (зокрема, сфери товарного обігу) в основному функціонує система внутрішнього контролю. Це зумовлено тим, що в Україні сьогодні відсутня в достатньому обсязі необхідна інформація з методики створення, значення, функцій, об'єктів, прийомів та засобів внутрішнього аудиту, що і визначає актуальність теми дослідження.

Мета статті. Визначення місця внутрішнього аудиту в системі управління українських підприємств, з'ясування проблем застосування внутрішнього аудиту, їх причин, а також можливі шляхи вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Більшість праць українських науковців присвячені дослідженню питань зовнішнього аудиту. Проблематикою внутрішнього аудиту займалися такі українські вчені як С.Рудницький, О.Редько, Д.Корінько, В.Немченко, В.Хомутенко. Значний внесок у розвиток наукової думки про внутрішній аудит зробили вчені: А.Богомолов, М.Білуха, Ф.Бутинець, В.Сопко, І.Дмитерко та інші. Зарубіжні вчені, які досліджували проблеми сутності внутрішнього аудиту: Е.Аренс, Р.Адамс, Дж.Лоббек, Дж.Робертсон, Р.Додж та ін.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить досвід іноземних компаній, важливою складовою ефективною системи управління є застосування внутрішнього аудиту, який здатен вчасно звернути увагу власника і керівництва на проблемах в системі управління і на ризиках, з якими може зіткнутися підприємство в майбутньому, а також допомогти уникнути небажаних наслідків. В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється не менше уваги, як зовнішньому (аудиторські комітети зобов'язані створювати всі компанії, акції яких котуються на біржі). Але, якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулося, то вітчизняний внутрішній аудит і в професійальному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах знаходиться ще в початковому стані розвитку. На наш погляд, основні причини повільного застосування внутрішнього аудиту в системі управління українськими підприємствами можна сформулювати таким чином:

1. Недостатній вплив об'єктивних економічних чинників.
2. Брак спеціалістів – професійних внутрішніх аудиторів.
3. Невизначеність поняття внутрішнього аудиту.

Всі ці проблеми тісно пов'язані між собою. Розглянемо їх більш детально.

Недостатній вплив об'єктивних економічних чинників. Чинниками, які спричинили виникнення і стимулюють подальший розвиток внутрішнього аудиту в Україні, на нашу думку, є:

- напрям розвитку економіки України та інтеграція в ЄС;
- зростання інвестиційної привабливості українських підприємств;
- поступове збільшення вартості послуг зовнішнього аудиту;
- розвиток корпоративної культури управління.

Інтеграційні процеси відбуваються за певними законами і встановленими стандартами, з якими Україні доводиться рівнятися і опановувати. Це стосується і стандартів управління бізнесом. Наприклад, наявність служби внутрішнього аудиту є обов'язковою умовою, якщо компанія хоче розмістити свої акції на Лондонській або Нью-Йоркській фондових біржах. А при бажанні залучити іноземні інвестиції – великим плюсом для отримання згоди інвестора.

Вартість послуг зовнішнього аудиту в Україні, особливо для великих компаній не є низькою, а в подальшому буде збільшуватись відповідно до світових тенденцій. Але проблема в тому, що зараз навіть не всі власники розуміють важливість і необхідність зовнішнього аудиту, не кажучи вже про внутрішній. З іншого боку, далеко не всі аудитори зможуть оцінити рівень ефективності системи внутрішнього контролю і аудиту.

Високі стандарти управління бізнесом – це і високий рівень корпоративної культури. Таке поняття у нас тільки зароджується. Відсутність корпоративної культури і низька культура управління взагалі – це проблема знань, проблема браку професійних менеджерів, а також проблема низької оплати праці. В Україні є багато управлінців з досвідом роботи за умов командно-адміністративної системи і є багато контролерів, ревізорів, аналітиків, бухгалтерів. Для того, щоб перші стали професійними сучасними менеджерами, а другі внутрішніми аудиторами, потрібне навчання і набуття нового практичного досвіду.

Брак спеціалістів – професійних внутрішніх аудиторів. Ми вважаємо, що в Україні для популяризації і підтримки професії внутрішнього аудитора зусиль самих професійних організацій буде замало. Звісно, повинен пройти певний час, для того щоб здійснили належний вплив на ситуацію об'єктивні економічні чинники, але без державної підтримки і стимулювання, без додаткового фінансування з боку спонсорів і міжнародних організацій, а також без належного наукового обґрунтування внутрішній аудит ще довго буде знаходитись в стадії початкового розвитку.

Невизначеність поняття внутрішнього аудиту. Для успішного і сталого розвитку внутрішньому аудиту не вистачає науково-обґрунтованої теорії. Сьогодні серед науковців, фахівців-практиків, представників державних органів немає єдиної думки щодо трактування поняття внутрішнього аудиту. Існують дві різні концепції щодо визначення внутрішнього аудиту:

1. Внутрішній аудит як форма контролю.
2. Внутрішній аудит як частина загального аудиту.

Ми вважаємо, що для вирішення вищезазначених проблем потрібно:

- чітка визначеність зовнішньої політики країни. Якщо Україна позиціонує себе як європейська держава, то і діяльність всіх інститутів влади повинна бути зосереджена на досягненні єдиної мети, а для цього, в свою чергу, країні необхідна політична стабільність;
- залучення допомоги міжнародних спеціалізованих фондів і організацій і державне фінансування програм з навчання і перекваліфікації фахівців;
- активізація роботи професійних аудиторських організацій з пропагування внутрішнього аудиту, роз'яснення значення внутрішнього аудиту для ефективного розвитку бізнесу, а також надання методичної і практичної допомоги українським підприємствам в створенні системи внутрішнього аудиту в структурі управління;
- державна підтримка і заохочення наукових досліджень з питань внутрішнього аудиту.

Висновки. Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку господарської діяльності в умовах перехідної економіки. Таким чином, ми розкрили основні проблеми застосування внутрішнього аудиту українськими підприємствами і запропонували основні напрями вирішення підвищення якості внутрішнього аудиту і вирішення низки наявних проблем.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручн. – 2-е вид. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 672с.
2. Редько О. Аудит перед викликом третього тисячоліття // Бухгалтерський облік і аудит.– 2000. – №11. – С.49-54.
3. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України, затверджене постановою НБУ від 20.03.1998 р. №114.
4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, схвалена Розпорядженням КМУ від 24.05. 2005 р. №158-р.

Inna Menyo

Ivan Franko National University of L'viv

INTERNAL AUDIT OF ENTERPRISES: PROBLEMS AND APPLICATION SOLUTIONS

The article reviews the status of internal audit in Ukraine, thereasons for its slow Ukrainian enterprise-application and proposedsolutions to major issues concerning.

Key words: internal audit, internal control, auditor, management system,auditing standards.

Марія Микитин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СКЛАД ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Для виробничих підприємств, у тому числі підприємств виробників будівельних матеріалів, достатньо важливою є раціональна побудова обліку витрат виробництва. Проте, перш ніж досліджувати організацію обліку витрат виробництва, на нашу думку, слід з'ясувати їх склад. Аналіз чинних нормативно-правових документів, зокрема Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»[1] та Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (далі «Методичні рекомендації») показує, що вони не містять визначення цього терміну. Це пояснюється широким застосуванням у національній обліковій практиці термінів і категорій, напрацьованих зарубіжними вченими у сфері фінансового і управлінського обліку.

Поряд з цим, і в багатьох англійських зарубіжних виданнях, і в опрацьованих перекладах на українську мову, і в працях вітчизняних науковців, витрати виробництва, або виробничі витрати, зазвичай розглядають не відокремлено від бухгалтерського обліку, а, навпаки, максимально використовуючи його дані для подальшого їх опрацювання в системі управлінського обліку.

Тому нашим завданням є з'ясувати склад витрат виробництва, максимально використовуючи при цьому економічний зміст цього поняття та термінологію і принципи, визначені Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Розкриваючи економічну сутність витрат виробництва, за основу слід прийняти змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер: з одного боку — це процес виробничого споживання ресурсів, а з другого — процес створення нового продукту. Це натурально-речовий зріз процесу виробництва. Відповідно до натурально-речової

характеристики процесу виробництва формується його вартісна характеристика: витрати виробництва, що є вартісним виразом затрачених (спожитих) на виробництво ресурсів, у результаті створення нового продукту трансформуються у собівартість виробництва продукту.

Виходячи з національного П(С)БО 16 «Витрати» склад витрат виробництва можна визначати через категорію «виробничої собівартості». Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються витрати, що характеризують ступінь використання виробничих потужностей, а саме:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати в частині змінних і постійних розподілених витрат.

Такий склад витрат виробництва подано і в Методичних рекомендаціях, у п. 300 яких зазначено, що «Виробничі витрати — це прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати (змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати) [2]. Методичні рекомендації складені відповідно до чинного П(С)БО, і тому вони дають визначення терміну «витрати виробництва» не виходячи з економічної сутності цього поняття, а через складові таких витрат, як це і визначено в П(С)БО 16 «Витрати».

Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» до складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта обліку витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація основних засобів, витрати на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів.

При визначенні складу загальновиробничих витрат, що включаються у виробничу собівартість, відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» виникають певні труднощі. Вони безпосередньо пов'язані з поділом витрат на змінні і постійні, а також розподілені і нерозподілені в частині постійних витрат. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» нерозподілені постійні витрати та наднормативні виробничі витрати не включаються до виробничої собівартості певного виду продукції, а включаються до складу собівартості реалізованої продукції у періодах їх виникнення.

Виділення постійних нерозподілених і наднормативних витрат та віднесення їх поряд з адміністративними витратами і витратами на збут до витрат періоду пов'язано з побудовою обліку відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» за системою неповних витрат.

Розглядаючи склад виробничої собівартості, а відтак і склад витрат виробництва за П(С)БО 16 «Витрати», очевидно, що склад витрат виробництва за П(С)БО значно вужчий, оскільки він не включає адміністративні (загальногосподарські) витрати, загальновиробничі витрати в частині нерозподілених постійних витрат та наднормативні виробничі витрати. Такий підхід до адміністративних витрат є цілком обґрунтованим, оскільки вони зумовлені не лише виробничою (основною операційною) діяльністю підприємства, а й іншими видами звичайної і надзвичайної діяльності підприємства в цілому.

На нашу думку, витрати виробництва продукції, що формують її виробничу собівартість, мають включати, поряд з прямими і загальновиробничими змінними та постійними розподіленими витратами, також нерозподілені постійні та наднормативні виробничі витрати, бо всі вони рівною мірою пов'язані з процесом виробництва продукції.

Таким чином, виробнича собівартість певного виду продукції, визначена в бухгалтерському обліку за П(С)БО 16 «Витрати», є величиною не тотожною витратам на її виробництво: вони відрізняються на величину постійних нерозподілених та наднормативних виробничих витрат.

Таким чином, можна дійти висновку, що система бухгалтерського обліку, побудована за неповними витратами, не забезпечує внутрішньогосподарські потреби підприємства інформацією про фактичні витрати на виробництво конкретного виду продукції, які при потребі можуть бути автономно визначені у системі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Склад витрат виробництва та виробничої собівартості відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» такий: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні; постійні; розподілені; постійні; нерозподілені; загальновиробничі витрати; наднормативні виробничі витрати.

Отже, склад витрат виробництва необхідно розглядати, виходячи з економічної сутності процесу виробництва, а тому до складу виробничих витрат слід відносити всі виробничі витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом того чи іншого продукту — прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати на створення продукції.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затверджено наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373.

Maria Mykytyn

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC CHARACTERISTICS AND COMPOSITION OF PRODUCTION COSTS

This change in cost accounting will more fully determine the actual cost of production. Analysis of costs will allow us to affect their value and accordingly the cost of production and financial performance of enterprises.

Микула Галина

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Галузь сільського господарства є однією з найбільшим ступенем ризиків, оскільки підпадає під вплив кліматичних, природних, екологічних, біологічних та інших як сприятливих, так і несприятливих умов. Звідси випливає логічно

обґрунтована потреба захисту аграрного господарства від можливих небажаних випадків, що в результаті можуть призвести до збитковості сільськогосподарських підприємств.

Економічний механізм страхування сільськогосподарського виробництва полягає у створенні й використанні страхового фонду з метою відшкодування непередбачених збитків, заподіяних стихійними лихами та іншими несприятливими подіями. Залучення інвестицій у розвиток сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежить і від того, як вирішується проблема зменшення та розподілу ризику товаровиробників [3].

Ось уже кілька років в Україні ведеться робота з розробки і впровадження страхування ризиків сільськогосподарського виробництва. Хоча досягнення на даному етапі ще не досить великі, як показує досвід країн, що досягли в цій галузі значних результатів (Канада, США тощо), потрібно не один десяток років, щоб система агрострахування набула стабільності і масового поширення. Проте це не означає, що система «розбудується» сама собою. Слід прикласти зусилля фахівців усіх рівнів та вивчити корисні аспекти зарубіжного досвіду агрострахування, щоб визначити, що доцільно використати в Україні [2].

Система страхування може надати сільським товаровиробникам певну фінансову підтримку. Тим паче, що збитки аграрного сектора торкаються інтересів не тільки самих товаровиробників, але і держави в цілому. Коли майно застраховане, держава значною мірою звільняється від необхідності відшкодування збитку. У випадках, коли цінності не застраховані, тягар відновлення їх втрачає на все суспільство [5].

Ефективне страхування можливе тільки при застосуванні системного підходу при побудові аграрного страхування в країні. Передумовою розвитку аграрного страхування є обов'язкова участь держави в організації страхування, яка може проявлятися в безпосередньому страхуванні ризиків (така форма страхування існує в Греції, Кіпрі), через підтримку приватного страхування (Іспанія, США, Канада) та в солідарній участі як держави, так і місцевих бюджетів, професійних об'єднань виробників, страхових компаній. На сьогодні виникає необхідність розвитку нових комплексних, спеціалізованих програм для виробників, які засновані на субсидованому фінансуванні аграрного страхування. На даний момент актуальним є визначення ролі держави і страхових компаній в організації аграрного страхування та побудова ефективних і дієвих взаємозв'язків між страховими організаціями і виробниками сільгосппродукції [1].

Пропоновані в даний час на ринку страхових послуг програми страхування сільських господарських ризиків за багатьма параметрами не задовольняють споживачів. Основним їх недоліком є виска вартість. Тільки за умови реальної державної підтримки можна буде досягти рівноваги між попитом та пропозицією в даній сфері. Слід зазначити, що держава намагається вирішити цю проблему шляхом компенсування затрат на страхування окремих видів сільськогосподарських культур. Однак, більшість інструктивних матеріалів та документів в даній сфері на сьогодні перебувають в стадії розробки, а сам аграрний страховий ринок є слаборозвинутим та недосконалим [4].

Ще одним із важливих питань у розвитку агрострахування є недостатній досвід страховиків для впровадження реального, а не формального страхування, тому потрібно розробляти стратегію навчання спеціалістів страхових спеціальностей – андеррайтерів, аджастерів, актуаріїв тощо. Очевидно, і страховим компаніям, які тільки освоюють ринок агрострахування, слід приділити увагу врахуванню таких специфічних моментів у розробці власної стратегії в цьому напрямку [2].

Механізм страхового захисту аграріїв потребує істотного вдосконалення. Доцільно посилити взаємозв'язок між страхуванням і кредитуванням, зменшити страхові тарифи, скоротивши витрати на ведення справи і звільнивши страховиків від оподаткування премій, отриманих за страхування можливих сільськогосподарських ризиків [3].

Бачимо, що вітчизняна система аграрного страхування має великий потенціал, але і проблеми на шляху до його використання теж доволі істотні.

Примітки:

1. Басараб В.Я. Особливості державного регулювання в страхуванні аграрних підприємств // [Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nivif/2009_2/08.pdf]
2. Ботвиновська О.Л. Проблеми та перспективи розвитку аграрного страхування в Україні // [Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10bol.pdf]
3. Мамчур Р.М. Особливості страхування врожаю сільськогосподарських культур // [Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_142_2/09mrm.pdf]
4. Томашевський Ю.М. Актуальні питання страхового захисту в сільському господарстві // [Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_44/stati/16.pdf]
5. Туманова О.А. Економічна сутність страхування в аграрному секторі // [Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2009_3/Magazine_03_09_st7_pp40-44.pdf]

Mykola Halyna

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL INSURANCE IN UKRAINE

Agriculture is a very risky sector of the economy, his insurance economically feasible. For development of agricultural insurance in Ukraine should work hard - as the side of domestic insurers, and government regulation as well. A necessary condition for the development of agricultural insurance market is the availability of skilled professionals in the insurance industry. No less important is acceptance and compliance relevant laws that would set rules on the insurance market of agricultural products. And also need to create the necessary incentives for insurers through policies reducing the tax burden.

Леся Михайлишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Дослідження проблем управління залученням і використанням іноземних інвестицій в економіку України є одним із найбільш актуальних завдань економічної науки. У сучасних умовах в Україні інвестиції мають стати найважливішим засобом забезпечення виходу з кризи, здійснення реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях і, головне, підвищення рівня життя населення.

Вирішенню проблеми ефективного залучення іноземних інвестицій у фінансову систему України присвячується багато наукових праць. У ході дослідження проблеми вагомих наукових результатів досягли провідні вчені Губанова Л.І., Соснюк О., Дачій Н.В., Піріашвілі О.Б., О. Задорожна, Б. Кваснюк, О. Лапко та інші.

Для того, щоб розробити стратегію ефективного залучення іноземного капіталу у фінансову систему України, необхідно найперше проаналізувати усі об'єктивні й суб'єктивні фактори, які негативно впливають на процес іноземного інвестування. Серед них: нестабільність політичної ситуації в Україні; недоліки законодавства в сфері інвестування та підприємництва; високий рівень оподаткування; інформаційна ізольованість; митні бар'єри; залучення іноземних інвестицій відбувається в умовах складної економічної ситуації, тому дехто з інвесторів призупинив діяльність на території України, висловлюючи свою невпевненість у подальшому співробітництві; темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США; недостатньо розвинута інфраструктура бізнесу та багато інших [4].

Поряд з цим, статистичні дані за останні кілька років свідчать про стійке зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку нашої держави, хоча, за оцінками спеціалістів, обсяги і темпи інвестування іноземного капіталу в українську економіку є значно нижчими порівняно з іншими державами Східної Європи, які на початку 90-х, як і Україна, стали на шлях розвитку ринкової економіки.

Зокрема загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2011 р. становив 44 млрд 708,0 млн дол, що на 11,6% більше за обсяг інвестицій на початок 2010 р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол.

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятків основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 9 млрд 914,6 млн дол, Німеччина - 7 млрд 076,9 млн дол, Нідерланди - 4 млрд 707,8 млн дол, Російська Федерація - 3 млрд 402,8 млн дол, Австрія - 2 млрд 658,2 млн дол, Франція - 2 млрд 367,1 млн дол, Сполучене Королівство - 2 млрд 298,8 млн дол, Швеція - 1 млрд 729,9 млн дол, Британські Віргінські Острови, - 1 млрд 460,8 млн дол та Сполучені Штати Америки - 1 млрд 192,4 млн дол [5].

У західних країнах, крім традиційних методів залучення капіталу (акціонування, боргове фінансування, кредитування, оренда тощо), використовують також франчайзинг, лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування, селенг та інше [3. С. 63]. Вибір найсприятливішого методу забезпечує інвестору економію інвестиційних ресурсів та запобігає втратам на усіх стадіях інвестиційного циклу.

Важливою складовою сприятливого інвестиційного клімату в країні та залучення прямих іноземних інвестицій є високоліквідний валютний ринок з розвиненим строковим сегментом. В Україні основним інструментом впливу на валютний курс залишаються валютні інтервенції, що вимагає забезпечення домінуючої ролі НБУ на валютному ринку. У зв'язку з цим НБУ частково стримує розвиток строкового сегменту, на якому можуть розгорнутися потужні спекулятивні тенденції, та уповільнює становлення незалежних валютних дилерів, що матимуть вагомий вплив на ринкову кон'юнктуру [2, с. 238].

На сучасному етапі для України важливою є модернізація ринків капіталу, реформування депозитарної та біржової систем. На макроекономічному рівні надходження прямих іноземних інвестицій регулюється такими інструментами, як податки, тарифи, амортизація, заробітна плата, ціни і валютний курс.

На мікроекономічному – інструментами, що детермінують функціонування фірми і залучення іноземних інвестицій є: вимоги до власності, місцеве регулювання рівня цін, лімітування фінансових засобів для інвестицій і найму робочої сили, експортні обмеження, ліцензування імпорту, контроль за використанням технології та іноземної валюти, величини відпускних цін [1, с. 43].

Серед основних методів та інструментів ефективного залучення іноземного капіталу у фінансову систему України можна виділити такі:

- Методи фінансово-кредитного стимулювання, інструментами яких виступають безвідсоткові кредити, пільгові кредити та інвестиційні гарантії;
- Методи податкового стимулювання: зниження ставок податків, податкові договори з іншими країнами, безмитний імпорт устаткування й (або) сировини;
- Методи стимулювання інфраструктурного забезпечення: надання землі в безоплатне користування або за пільговими цінами, транспортні гарантії, субсидії на користування енергією;
- Методи стимулювання конкретних інвестиційних проектів: цільове фінансування проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації й перепідготовку кадрів, допомога в проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів, цільове фінансування здійснення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт;
- Протекціоністські заходи: диференційовані тарифи, залучення іноземного капіталу на основі концесій або договорів про поділ продукції; залучення іноземного капіталу у формі підприємництва шляхом створення спільних підприємств із різною часткою іноземної участі, у тому числі шляхом продажу іноземним інвесторам акцій; створення підприємств, що повністю належать іноземному капіталу; співробітництво з іноземними компаніями в розвитку виробництва на базі договору без створення юридичної особи; створення вільних економічних зон, дія яких спрямована на більш активне залучення іноземного капіталу в певні території.

Отже, якщо узагальнити, то для збільшення обсягу іноземних інвестицій необхідно провести наступні заходи: розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій; проведення структурної перебудови економіки; забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування та оподаткування; реформування податкової системи шляхом скорочення кількості податків, зменшення ставок деяких з них та ліквідація економічно необґрунтованих пільг; забезпечення виваженої політики Уряду та НБУ у грошово-кредитній сфері; забезпечення гарантій збереження права власності на об'єкти інвестування; зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів підприємництва; створення простих і прозорих механізмів реєстрації підприємств та багатьох інших.

Примітки:

1. Кабанов В. Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки // Фінанси України. – 2010.- №5. - С. 39-47
2. Качала Т. Створення сприятливого інвестиційного клімату в промисловому комплексі України / Т. Качала та ін. – Вісник ТАНГ. – 2005. - №5-1. С. 235-240
3. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України // Фінанси України. – 2010.- №6. - С. 62-71
4. Шестакова Я. Механізм державного регулювання інвестування в Україні. Наскільки він досконалий?// Економіка, Фінанси, Право. – 2007. – №6.

5. <http://www.newsru.ua/arch/finance/17feb2011/pii.html>

Lesya Mykhailyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

THE STRATEGY OF ATTRACTING FOREIGN CAPITAL IN UKRAINE'S FINANCIAL SYSTEM: METHODS AND TOOLS

Research problems of attracting and using foreign investment in Ukraine is one of the most urgent tasks of economic science. Nowadays investments in Ukraine have become the most important means of overcoming the crisis, making real structural changes in the economy, technological upgrading and improving quality indicators of economic activity on the micro and macro levels and, what is the most important, improve people's lives. To develop an effective strategy for attracting foreign capital into the financial system of Ukraine we should at first of analyze all objective and subjective factors that negatively affect the foreign investment and only after that develop some effective strategies to attract foreign capital into the financial system of Ukraine.

Юлія Михайцева

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СУЧАСНІ ФОРМИ МАРКЕТИНГУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

Останнім часом реклама є невід'ємною частиною життя сучасних споживачів. Вона супроводжує споживача усюди: в транспорті, на вулиці, в магазинах, шляхом ЗМІ. Поступово настає рекламне перенасичення людської свідомості, не встигаючи ознайомитися з однією рекламною новинкою, споживачу нав'язують інший товар за допомогою тієї ж реклами. Решті решт, різноманіття реклами відлякує споживача, і той відмовляється від її сприйняття і вертається до старих, випробуваних товарів.

Проблема просування товару на ринок полягає в тому, що перед маркетологами ставиться задача донести до покупця настільки певний продукт є йому потрібним та корисним, але як же досягти цього, коли покупцям ніколи приділяти увагу рекламі та обирати краще серед наявного? Увагу споживачів може привернути щось екстраординарне, не схоже на загальну сіру масу. Для того, щоб представити аудиторії саме такий продукт, треба продумати його до дрібниць, починаючи з його розробки. Сутністю видатного маркетингу є вміння заключити за своїм продуктом щось нове, раніше не використовуване, що буде звертати на себе увагу та виділяти товар серед інших. І це має бути не реклама, а певні якості товару, його дизайн, функції. Сет Годін запровадив специфічний термін для подібних товарів - «Фіолетова корова».

Спеціалісти з маркетингу постійно пропонують нові компоненти до загальноприйнятої системи чотирьох «Р». Видатний маркетинг («Purple cow») також претендує на місце серед головних елементів.

Правильним шляхом досягнення значних об'єктів продажу товару є не розробка супер-реклами, а докорінна зміна та модернізація самого товару. Ідея «фіолетової корови» не виключає використання реклами щодо товару, але вона дозволяє значно знизити фінансові затрати на маркетинг.

Однак, існує значний ризик при використанні видатного маркетингу – товар може бути не оцінений як належно та не визнаний покупцями. Щоб запобігти провалу, продавець має з самого початку орієнтувати свій товар на невеликі цільові аудиторії, адже не кожен товар приверне увагу та стане у пригоді тому чи іншому покупцю, неможливо охопити новою хвилею одразу усіх споживачів. «Фіолетові корови» обов'язково знайдуть прихильників на ринку, але противників також, як правило, знаходиться достатньо. Головним принципом, якого варто дотримуватись при створенні видатного продукту, є відсутність страху перед помилкою. «Фіолетовим» товарам не властивий будь-яких прояв рамок та обмежень у ідеях.

Емоційна залученість людей – обов'язкова, важлива і складно досяжна складова ідеї. Йдеться не про увагу людей, а про їх реакцію, вираження будь-яких (позитивних або негативних) відчуттів і співпереживання. Несподіванка і достовірність, заснована на щирості, збільшують шанси на перемогу ідеї. Товари мають змушувати людей плакати і сміятися, любити і ненавидіти, але немає нічого гіршого за нейтральність і байдужість.

Шокування публіки та розгорнення скандалів довкола «фіолетових» новинок як ніщо інше змусить споживачів звернути увагу на себе. У фіолетовому маркетингу не обов'язково добитися прихильності широких мас, а навіть навпаки. Людям властива зацікавленість у тому, що розбиває загальноприйняті рамки стандартів. Споживач, котрий знаходиться в курсі скандальних подій довкола нововведення не впустить шансу поділитися новиною під час комунікації із оточуючими. Таким чином, товар рекламує сам себе шляхом подразнення сприйняття споживачів і, що головне, не потребує великих затрат на створення особливої реклами. Скандальність образу «фіолетового» товару спрацьовує для залучення клієнтів, але вимагає серйозного контролю та не повинна становитися стратегією.

Ключем до успіху у створенні видатного продукту є зацікавленість працівників у сфері його використання. Звичайно, легше за все працювати над тим, до чого лежить душа. Адже в такому випадку люди, що розробляють товар, будуть дивитися на нього не тільки очима творця, маючого за мету отримання прибутку та максимізацію продажу, а, насамперед, очима споживача створюваного товару. Недоцільним є, наприклад, залучення до створення нової мережі кав'ярень людей, котрі не є поціновувачами даного продукту та у повсякденному житті віддають перевагу іншим напоям типу соків та чаю. Компаніям не варто економити на трудовій силі. Варто відкривати двері для тих співробітників, які приносять свої проекти, ідеї щодо створюваного продукту.

Зазвичай видатним товарам не властива низька ціна. Вважається, що заниження ціни на стадії виводу товару на ринок це шлях лінивого виробника, що не здатен привернути клієнтів іншими методами, у випадку «фіолетового» маркетингу – екстраординарністю та незвичністю для споживача.

Більшість з відомих світових брендів є «фіолетовими коровами». Широко відомим прикладом видатного товару Сет Годін називає автомобіль Volkswagen Beetle. Якою би вулицею не проїхала ця маленька округла машинка, вона досі (з 1938 року) продовжує привертати увагу перехожих. В чому секрет? В тому, що проектувальники автомобіля свого часу не побоювалися ризикнути та випустити модель нестандартного дизайну у широкий вжиток.

Увагу сучасного покупця дуже важко привернути якістю товару-новинки, адже всі реклами товарів наголошують на гарантії «високої якості». Саме для того, щоб виділити свій продукт чи послугу із маси хороших товарів, розробник має підійти до процесу створення з творчого боку. Для розвитку бізнесу ризик частіше буває безпечніше, ніж бездіяльність або слідування за лідером, створюючи аналоги вже існуючим на ринку товарам, що користуються значним попитом.

Примітки:

1. Сет Годін «Фіолетовая корова»

Iuliia Mykheitseva

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

MODERN FORMS OF MARKETING: ESSENCE AND FEATURES OF REALIZATION

The remarkable marketing is an art of bringing in your product something new, paying attention on itself. The correct way arriving at large volumes of selling is not development of advertising, but change and modernization of product. Being not afraid of risk and showing fantasy and originality a producer will succeed to create a "Purple cow" and conquer attention of certain segments of market.

Ольга Моравецька

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Сучасна система оподаткування фізичних та юридичних осіб в Україні має ряд суттєвих недоліків: слабка соціальна спрямованість податку на доходи громадян, надмірність податкового тягаря, що є однією з причин фінансової нестабільності підприємств, зменшення сукупного попиту та частини податкових надходжень до бюджету [2, с. 186].

З метою подолання вищевказаних недоліків було розроблено Податковий кодекс України, який набрав чинності 2 грудня 2010 року [1]. Даний законодавчий документ містить багато нововведень, саме тому нині вся увага уряду, науковців, підприємців та пересічних громадян України спрямована на його вивчення та аналіз.

Проаналізувавши зміст прийнятого Податкового кодексу, можна відмітити таке позитивне зрушення податкової системи як скорочення кількості податків і зборів та зниження податкового тиску на економіку.

Так, замість 28 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів, що були закріплені Законом України «Про систему оподаткування», Податковим кодексом запроваджено відповідно 18 та 5 платежів, перелік яких істотно відрізняється від того, що існував раніше.

Перш за все це викликано тим, що деякі податки тепер просто не справлятимуться. Прикладом таких платежів є комунальний податок і податок на рекламу, ринковий збір, збір за право використання місцевої символіки та збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі: за періоди після 01.01.2011 р. їх сплачувати не потрібно.

Іншу частину обов'язкових платежів просто перейменовано. У деяких випадках зміна назви має істотне значення внаслідок зміни порядку сплати податку (наприклад, податок з власників транспортних засобів замінено збором за першу реєстрацію транспортного засобу; нова назва цього платежу говорить сама за себе).

У інших випадках – нагадує формальне перейменування податку, що принципово не змінює його суті (наприклад, плату за торгові патенти названо збором за здійснення деяких видів підприємницької діяльності).

До 2015 року буде скасовано ще один державний та два місцевих збори, таким чином кількість державних місцевих платежів складе 17 та 3 відповідно.

Наступним позитивним моментом Податкового кодексу є те, що за порушення податкового законодавства за період з 1 січня по 30 червня 2011 р. штрафи застосовуватимуться у символічному розмірі – 1 грн.

Позитивним напрямком податкової реформи стало зменшення ставки податку на прибуток з 2011 року із 25 до 19%, потім адекватно з 2014 року до 18%, а потім до 17%. Податок на додану вартість з 2014 року знизиться із 20 до 17%. Проте в той же час, одночасне зниження ставок податку на прибуток підприємств та ПДВ (до кінцевих значень) призведе до падіння доходів державного бюджету.

У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які дозволили б покрити втрату доходів. За даними дослідження Paying Taxes 2010, середньостатистичне українське підприємство протягом року сплачувало 147 податків та платежів, що є найгіршим показником у світі (183 місце).

Для порівняння, у Росії кількість платежів складає – 11, Польщі – 40, Чехії – 12, США – 10, Франції – 7 [3]. Це свідчить про надмірну складність та громіздкість податкового законодавства нашої держави, що в свою чергу ускладнює ведення бізнесу, про що свідчить 145 з 183 місць у всесвітньому рейтингу легкості ведення бізнесу.

Також функціонування надто високих податкових ставок у поєднанні з несприятливими економічними процесами спонукають до переходу легально діючих суб'єктів господарювання у тіньовий сектор.

Ці процеси зумовлюють зменшення кількості податкових надходжень та інші негативні тенденції.

Негативним аспектом Податкового кодексу є те, що ним створені несприятливі умови для малого бізнесу.

У частини населення складається враження, що на сьогодні вирішили ліквідувати дрібний бізнес. Згідно з цим кодексом, з 2016 року підприємців-фізичних осіб уже не має бути, бо навіть самого визначення не буде існувати у Податковому кодексі.

Малий та середній бізнес у країнах ЄС становлять основу соціально-економічного розвитку. В ЄС знаходиться більше ніж 20 млн. підприємств малого та середнього бізнесу, що дають більше половини загального обороту та доданої вартості, а кількість зайнятого населення на цих підприємствах сягає 70%.

В Україні ж на протиположну ситуацію, коли вони не функціонують, а просто такі «вживають».

Негативним аспектом Податкового кодексу є також те, що спрощена податкова система та фіксований сільськогосподарський податок обмежені цілим переліком заборон, зокрема, спрощеною системою оподаткування забороняється користуватись 20 категоріям підприємств.

Отже, Податковий кодекс є кроком на шляху до створення більш досконалої системи оподаткування. Він має ряд переваг: зменшення кількості податків, зниження певних податкових ставок, символічну плату за порушення Податкового кодексу у першому півріччі тощо. Проте не зважаючи на ці переваги, даний законодавчий документ має низку серйозних недоліків: негативні умови оподаткування для середнього та особливо малого бізнесу, обмеження кола осіб, що можуть користуватися спрощеною системою оподаткування тощо. Таким чином, навіть ці окремі зауваження щодо Податкового кодексу свідчать про необхідність його вдосконалення.

Примітки:

1. Джерело 1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI зі змінами та доповненнями від 01 січня 2011 року.

2. Джерело 2. Шкарупа О.В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні / О.В. Шкарупа, А.В. Романченко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 185-191.

3. Вахновська Н.А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н.А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – Вип. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/23.pdf.

Марта Мостюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Інвестиції в людський капітал спрямовані на підвищення професійної кваліфікації та знань і навичок людини і тим самим продуктивності її праці. Вкладення, які підвищують людські можливості можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано дедалі значнішим потоком доходів у майбутньому.

Формування людського капіталу потребує значних витрат як від індивідуума, домогосподарств, так і від суспільства в цілому. На сучасному етапі теорія інвестицій у людський капітал є достатньою мірою розробленою. Зокрема, такі відомі вчені економісти присвятили свої праці вивченню та розробці цієї теорії - Т.Шульц, Г.Беккер, Б.Басів, Б.Гойло, А.Дайновський, Р.Капелюшников, Б.Корчагін, В.Клаптиків, Б.Марцинкевич. Інвестиційний аспект розглядають майже всі дослідники людського капіталу, в тому числі і українські вчені — Д.Богиня, І.Бондар, С.Бандур, О.Бородіна, В.Гринькова, О.Грیشнова, В.Антонюк, С.Вовканич, М.Долішній, Т.Заяць, Н.Ушенко, С.Злупко, І.Каленюк, В.Стешенко, Л.Шевчук та інші. Незважаючи на велику кількість праць, ця проблема не отримала належного практичного обґрунтування.

Метою публікації є визначення особливості людського капіталу як чинника економічного та соціального розвитку країни за умов ефективного його використання та інвестування.

До очікуваної віддачі від інвестицій у людський капітал відносять більш високий рівень заробітку, більше задоволення від обраної роботи, більш високу оцінку неринкових видів діяльності, поліпшення умов праці та інше.

Природні здібності є лише передумовою, від якої залежить ефективність навчання чи підтримання здоров'я. Так, за даними ЮНЕСКО, 60 % різниці в доходах людей залежить від рівня освіти, а 40 % — від усіх інших факторів (здоров'я, природні здатності, соціальне походження, ціннісні установки, стереотип поведінки)[3, с.98].

Слід зазначити, що в ряді випадків інвестиції в людський капітал не здійснюються через відсутність у керівників фірм і компаній усвідомлення доцільності й ефективності витрат на навчання персоналу.

На сучасному етапі держава є основним інвестором у людський розвиток.

Інвестиції в людський капітал відбуваються на макрорівні у вигляді витрат державних коштів на освіту, оскільки уряд упевнений: добра освіта населення прискорює розвиток країни. Ключову роль тут відіграє держава, застосовуючи стимули і примусові заходи, спрямовані на примноження людського капіталу нації. Зокрема обов'язкова для всіх формальна шкільна освіта в установленому обсязі, обов'язкові медичні профілактичні заходи тощо. Проте механізм державного працевлаштування в Україні не діє, тому практично половина випускників (48,9%) вищих навчальних закладів і 70% випускників профтехучилищ змушені шукати роботу самостійно. Вирішення цієї проблеми можливо винятково за рахунок цілеспрямованої державної політики збереження і створення нових робочих місць з урахуванням потреб ринку праці та глобальних тенденцій інтелектуалізації робочої сили.

Для підвищення ефективності функціонування людського капіталу держава повинна сприяти ліквідації заборгованості та підвищенню заробітної плати як основного джерела відтворення та нагромадження людського капіталу в усіх сферах, оскільки низька заробітна плата та недотримання термінів її виплати суперечить якісному відтворенню як робочої сили, що функціонує на ринку праці, так і тієї, що прийде їй на зміну в майбутньому. Тому необхідно створити умови для суттєвого збільшення інвестицій домогосподарствами та підприємствами. Це можливо здійснити лише на основі суттєвого зростання доходів населення, підвищення рівня ефективності підприємств та впровадження на них сучасного кадрового менеджменту, спрямованого на розвиток персоналу. Разом з тим інвестиції держави у людський розвиток та формування людського капіталу також мають бути суттєво збільшені[2, с. 33].

На мікрорівні роботодавець здійснює фінансування на навчання й перепідготовку своїх працівників, оскільки очікує, що ці витрати окуляються й буде отриманий додатковий прибуток завдяки більш високій продуктивності праці. Також і самі індивіди витрачають не тільки свій особистий час, але й гроші, щоб одержати освіту, тому що в більшості країн більш освічені працівники, які володіють кращими навичками, здатні заробити відносно більше. Як правило, вони можуть виготовляти більше продукції або продукцію, що має вищу ринкову цінність, а їхні роботодавці визнають цей факт, платячи їм більш високу заробітну плату.

На жаль, статистики витрат підприємств на формування та розвиток людського капіталу фактично не існує, хоча усі суб'єкти підприємництва Підприємства витрачають певні кошти на охорону здоров'я, відпочинок та культурний розвиток своїх працівників.

Розрахунок обсягу інвестицій у людський розвиток та формування людського капіталу за рахунок усіх джерел (держави, домогосподарств, підприємств) свідчать, що вони зростають, однак нестабільно і повільними темпами.

Сучасний ринок праці має ряд особливостей. Така різноманітність варіантів пропозиції праці припускає значні попередні інвестиції з боку працівника. До них відносять витрати на пошук роботи, міграцію, вкладення в загальну освіту і професійну підготовку.

На ринку праці працівники беруть на себе кілька основних видів вкладень капіталу. Витрати, пов'язані із вкладеннями в людський капітал, можна розбити на наступні групи [1]:

— прями витрати, або витрати потенційного робітника у вигляді оплати за навчання, придбання підручників, витрати на пошуки роботи, зміну місця проживання та ін.;

— втрачений заробіток, що є іншим джерелом витрат, який з'являється у зв'язку з тим, що в процесі вкладення у людський капітал робітнику не вдається працювати взагалі або доводиться трудитися у режимі неповного робочого дня;

— моральний збиток, що становить собою третій вид витрат, що має місце через те, що здобуття освіти є важким заняттям, пошук роботи — стомлюючою справою, а міграція порушує звичний спосіб життя, веде до розставання із друзями, знайомими та ін.

Примітки:

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку /В. П. Антонюк. — Донецьк : НАН України. Інст економіки пром.-сті, 2007. — 348 с.

2. Кошулько О., Гуренко І. Ефективність інвестицій у людський капітал на вітчизняних підприємствах // Україна: аспекти праці. – 2009. - №5. – С. 30-33.

3. Шило К.М. Підходи щодо оцінки ефективності інвестицій у людський капітал // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. - №2 (6). – С. 97-101.

Mostiuk Marta

Ivan Franko National University of L'viv

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR IN ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT

Human capital investments aimed at enhancing the skills and knowledge and skills of human performance and thus its work. Investments that enhance human capabilities can be seen as investments, because operating costs are made with the assumption that they will be compensated more considerable at many income streams in the future. It should be noted that in some cases, investment in human capital are not made because of lack of managers in firms and companies realize the expediency and cost effectiveness of training.

Віра Мруць

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Організація та функціонування чіткої системи податкового контролю – один з основних напрямів державної податкової політики. Тому підвищення дієвості та ефективності податкового контролю, посилення його профілактичної спрямованості залежить від діяльності його структурного підрозділу – податкового аудиту. Отже, важливою умовою функціонування податкової системи держави є ефективність податкового аудиту. Термін «податковий аудит» широко застосовують на практиці, але в законодавстві України відсутнє визначення цього поняття, внаслідок чого податковий аудит, зазвичай, трактують як метод контролю, що здійснюється державними органами. На думку В.А. Онищенко та А.О. Чугаєва податковий аудит (податкова перевірка) – це процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також дотримання законності операцій, пов'язаних з одержанням доходів і здійсненням розрахунків [1]. Податкова перевірка ж визначається як процесуальна дія податкової адміністрації щодо контролю за дотриманням податкового законодавства, правильністю обрахунку, своєчасністю і повнотою сплати податків і зборів, що здійснюється шляхом співставлення фактичних даних, отриманих у результаті податкового контролю з даними податкових декларацій та інших звітних документів, що подаються платниками податків до податкових органів [2]. Як бачимо, в податковій практиці відбувається ототожнення поняття податкової перевірки, яке існувало з часів появи термінів «податковий контроль» і «контроль» з новим терміном «податковий аудит». Проте, незважаючи на значні напрацювання фахівців у дослідженні проведення податкового аудиту як складової податкового контролю, проблема його ефективного здійснення потребує подальшого вивчення і теоретичного осмислення. На жаль, штучно створена Аудиторською палатою України суперечність, коли під аудитом розуміється виключно вид підприємницької діяльності (а не форма податкового контролю), перешкоджає співпраці державних і недержавних аудиторів. Діяльність недержавних аудиторських організацій жодним чином не розв'язує завдань податкового контролю адже немає механізму взаємодії аудиторських організацій із органами державного податкового контролю щодо попередження і припинення порушень податкового законодавства. Крім того, аудиторські організації, посилячись при здійсненні податкового аудиту на регуляторні акти Аудиторської палати України, як правило, проводять лише документальні перевірки платників податків та відмовляються від застосування методів фактичного контролю, чим обмежують розвиток податкового аудиту, закладають основи для корупції й фальсифікації його результатів. Відмінність внутрішнього українського аудиту від зовнішнього (а також від внутрішнього аудиту в зарубіжних країнах) полягає в такому [3]: - незалежність внутрішньому аудиторю є умовною, оскільки служба внутрішнього аудиту є підрозділом організації. Відсутні як законодавчі, так і етичні норми, що підкреслюють незалежність внутрішніх аудиторів від безпосереднього впливу керівництва економічного суб'єкта та його лінійних підрозділів; - відсутні професійні стандарти їхньої діяльності; - немає однакових вимог до їх професійного й освітнього рівнів. Варто зауважити, що недержавний аудит має істотні переваги перед іншими формами контролю: - значна економія державних коштів; - надходження до бюджету додаткових коштів за рахунок сплати аудиторськими фірмами податків; - незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок; - можливість вибору аудитора замовником тощо. Одним із варіантів інтеграції недержавного аудиту у сферу податкового контролю є зобов'язання на законодавчому рівні окремих організацій проводити зовнішній податковий аудит, надавати відповідні висновки до податкових органів та виконувати всі рекомендації з виправлення порушень податкового законодавства, виявлених при проведенні податкового аудиту. В цьому випадку податковий аудит повинен здійснюватись аудиторськими фірмами (аудиторами), що акредитовані в Міністерстві фінансів чи Державній податковій адміністрації України як уповноважені агенти або консультанти. Запровадження нової концепції організації податкового аудиту можливе лише за умови виконання низки положень. По-перше, має бути чітко визначена роль недержавних аудиторів у системі податкового контролю шляхом упорядкування податкового аудиту на державному рівні та встановлення порядку реагування суб'єктів, що перевіряються, на результати недержавного податкового аудиту. По-друге, необхідно законодавчо закріпити штрафні санкції за недостовірні аудиторські висновки та встановити солідарну або субсидіарну відповідальність аудиторських організацій за неякісне проведення податкового аудиту. По-третє, треба впровадити обов'язкове страхування відповідальності аудиторів. По-четверте, розробити механізм контролю якості послуг аудиторів само регульованими професійними аудиторськими організаціями. По-п'яте, закріпити на законодавчому рівні обов'язок проведення зовнішнього аудиту професійними аудиторями для певного кола платників податків [4]. Підводячи підсумок, варто зазначити, що розвиток вітчизняного податкового аудиту повинен базуватися на переосмисленні теоретичних засад та практичної організації здійснення аудиторських перевірок відповідно до сучасних вимог. Наукове і прикладне обґрунтування напрямів удосконалення системи податкового аудиту належить до тих проблем реформування національної економіки України, що потребують невідкладного розв'язання.

Примітки:

1. Податковий аудит: Навчальний посібник / За заг. ред. В.А. Онищенко, А.О. Чугаєва. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 398 с.
2. Налоговый контроль: налоговые проверки и производство по фактам налоговых правонарушений: Учебно-практическое пособие / Под ред. Ю.Ф. Кваши. – М.: Юристъ, 2001. – 540 с.
3. Глушенко В.В., Риженко І.С. Вектори розвитку податкового аудиту в Україні // Фінанси України. -2010. - №1.
4. Редько О.Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку: Автореф. дис. на здобуття наук. ст. доктора екон. наук. – К., 2009. - С.18-19.

Mruts' Vira

Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS DEVELOPMENT OF TAX AUDIT IN UKRAINE

Problems and prospects development of tax audit are considered in Ukraine.

Анастасія Мудрик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФОРЕКС В УКРАЇНІ

Сьогодні майже кожна країна тією чи іншою мірою залучена до міжнародних економічних зв'язків (насамперед торговельних) з іншими країнами. Світова економічна система вперше в історії перетворюється на єдиний механізм, де кожна національна складова, маючи функціональну специфіку, все ж нерозривно пов'язана з іншими національними економіками. Особливістю останніх десятиріч є зростаюча роль та значення фінансово-кредитної й банківської системи в глобальній економіці в умовах дерегулювання міжнародних і національних валютних ринків, що загострило питання про необхідність розробки механізму регулювання взаємовідносин усіх учасників валютного ринку як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Міжнародний валютний ринок – динамічна частина фінансового ринку, що забезпечує переміщення валют і фінансових інструментів у іноземних валютах між країнами в умовах їх інтеграції до світової та регіональних валютних систем. Ринок Форекс є одним із наймолодших ринків, але низка особливостей спричинило його різке зростання за останні десятиліття; особливо динамічною його частиною за останні роки був міжбанківський валютний ринок.

В Україні із здобуттям незалежності були встановлені різноманітні валютні обмеження, що ускладнювали та подеколи унеможлилювали здійснення конверсійних операцій. Проте із зміною державного валютного регулювання діяльність на валютних ринках стала більш доступною. Незабаром почали виникати відділення банків, що займалися операціями на ринку Форекс, а згодом і дилінгові центри, що почали залучати фізичних осіб у торгівлю валютними цінностями.

Сьогодні ринок Форекс в Україні позиціонується як спосіб отримання швидких грошей із мінімальними інвестиціями для фізичних осіб. В цьому є доля правди, адже для здійснення спекулятивних операцій достатньо відкрити незначний рахунок в дилінговому центрі, котрий надає котирування, підсилений кредитним плечем. Проте в діяльності на цьому ринку криється багато підводних каменів: динаміка зміни валютних курсів залежить від низки чинників, які окремій фізичній особі вкрай важко відстежувати, що збільшує ризиковість операцій, а в свою чергу і зниження прибутковості; відомі також випадки, коли основні переваги ринку стали його недоліками: саморегульованість ринку та відсутність державного регулювання може спричинити низку конфліктних ситуацій – створення фіктивних дилінгових центрів, і їхня ліквідація після збору певної суми від інвесторів. Крім цього, обіцяні гарантовані 100% прибутки насправді рівні при професійному управлінні коштами лише 5-10% прибутку в місяць, як і на фондовому ринку. Попри те, залучаючи нових трейдерів, дилінгові центри проводять навчання осіб, які не мають вищої фінансової освіти, надаючи фундаментальні основи і загальні поняття про діяльність на ринку та стратегії здійснення операцій, проте такого оглядового курсу недостатньо для ефективної “гри” на Форексі, звідси і впливають можливі причини збитковості основної частини проведених операцій.

Ринок Форекс є саморегульованим і не підпадає під юрисдикцію окремої країни; так і в Україні діяльність на цьому ринку безпосередньо не регулюється, але є законодавчі акти, які опосередковано його стосуються. Задля забезпечення фінансової безпеки державі необхідно проводити постійний моніторинг фінансових ринків та вживати заходів щодо недопущення їх дестабілізації з боку спекулянтів. В останні роки в Україні спостерігається посилення тенденції до об'єднання фіксованого і плаваючого валютних курсів з перевагою останнього – “регульованого плавання”. Такий метод валютного регулювання, на думку фахівців, є ефективним і таким, що відповідає вимогам сучасного економічного стану країни. Адже в умовах реформування економіки та зміни нормативно-правового середовища, за умов вільно плаваючих валютних курсів, будь-яка заява політиків могла б спричинити зміну курсу валют. Тому наразі правовий режим валютних відносин в Україні можна визначити як режим валютних обмежень. Його сутність полягає в законодавчій й адміністративній забороні, лімітуванні (регламентації) операцій з валютою або валютними цінностями. За цих умов особлива роль у системі валютного регулювання належить ефективній організації валютного контролю.

Зважаючи на регульованість обмінних курсів, можна стверджувати, що уряд чинить опір ринку, де в основному здійснюються спекулятивні операції, за рахунок встановлення валютних коридорів на основні валюти. Якщо врахувати дестабілізуючий характер спекулятивних операцій, то уряд здійснює правильну політику. Адже спекулянти нерідко стають причиною виникнення потрясінь на ринку чи спричиняють значні відхилення фактичного валютного курсу від його фундаментальної величини (із врахуванням таких чинників валютного курсу: ВВП і грошової маси), що характеризує дестабілізаційні тенденції в економіці.

Оскільки ринок Форекс це не лише місце здійснення спекулятивних операцій, а й ринок, де також здійснюють хеджування ризиків, конверсійні операції для корпоративних клієнтів чи кореспондентські відносини з іноземними банками, держава повинна всіляко сприяти розвитку цього сектору фінансового ринку, обмежуючи використання можливостей ринку в спекулятивних цілях. Методом запобігання конфліктних ситуацій із створенням фіктивних або непрофесійних дилінгових центрів може бути державне ліцензування такої діяльності. Для банківської системи напрямки покращення полягають у запровадженні постійного моніторингу ризиків, покращенні систем використання інформації та удосконалення правового поля у сфері валютного регулювання.

Anastasiya Mudryk

Ivan Franko National University of L'viv

PROSPECTS FOR THE FOREX MARKET IN UKRAINE

This article is aimed to determine whether it is indispensable to develop such financial sector as international foreign exchange market and analyze what steps should government introduce to assist its development.

Михайлина Мудь

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України все більшої актуальності набуває проблема інвестиційного клімату. Питання необхідного інвестиційного забезпечення є одним із найскладніших для вирішення в Україні. Основним резервом для подолання дефіциту власних фінансових ресурсів виступають іноземні інвестиції, не тільки як необхідний приплив

іноземного капіталу, потрібного для наповнення вітчизняної економіки грошима та їх еквівалентами та здійснення капітальних інвестицій, але й як інструмент впровадження прогресивних методів ведення бізнесу в Україні. Розглянуто економічну сутність інвестицій, надходження інвестиційних ресурсів у різні періоди розвитку національної економіки України, а також чинники, які впливають на залучення іноземних інвестицій.

Постановка проблеми та її актуальність. Дослідження проблематики інвестування в Україні завжди знаходилося у центрі уваги економічних науково-практичних досліджень. Як показує вітчизняний досвід, державних коштів та коштів підприємств реального сектору економіки не вистачає для здійснення суттєвих, можна навіть сказати «глобальних», «сучасних» інновацій для подальшого стрімкого розвитку економіки та здійснення науково-технічного прориву, виходу на новий етап функціонування економіки. Коштів держави та вітчизняних підприємств вистачає лише на підтримку стабільного функціонування народного господарства та здійснення локальних науково-технічних впроваджень. Тому постає питання залучення коштів із-за кордону, тобто іноземних інвестицій, які мають суттєві переваги перед вітчизняними інвестиціями та державним фінансуванням. Вони полягають у тому, що, по-перше, іноземні інвестиції – це додатковий капітал, залучений у країну для виробництва товарів і послуг, реалізації певних програм, а, по-друге – це надходження в державу нових технологій та застосування нових методів ведення бізнесу, розширення географії та обсягів грошових потоків між державами в особі суб'єктів господарської діяльності. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання науково-технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макrorівні. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів та передумов здійснення соціально-економічних перетворень в Україні. Саме тому питання стану інвестування є вкрай актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню іноземного інвестування України присвячено багато наукових праць. Дослідженням даної проблеми займаються такі вчені як Беліма М., Губський Б., Гуткевич С., Кулік О., Созонова І., Фомін С., Чиковська М. та інші.

Метою дослідження є визначення стану та ролі іноземного інвестування в Україні.

Вклад основного матеріалу. Іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до закону України «Про режим іноземного інвестування» з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1, с. 1].

Іноземні інвестиції – важлива складова структури інвестиційного ресурсу України. Вхідження їх на ринок країни сприяє зростанню обсягів випуску продукції, технологічному піднесенню промислового виробництва, виходу на світові ринки, а також динамізує формування національного ринку. Прискорення темпів реформування української економіки вимагає все більшої кількості інвестиційних ресурсів як для окремих підприємств, розвитку регіонів, так і для економіки України в цілому [2, с. 50].

Запровадження дієвих соціально-економічних реформ в будь-якій країні, її структурне перетворення з якісним оновленням товаровиробництва та соціальної інфраструктури немислимі без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування. Без надійних капіталовкладень неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо. Це фундаментальні основи для забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробництва, без чого не може бути й успішної інтеграції нашої країни в Європейське співтовариство. Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування. Чим воно активніше, тим швидші темпи відтворення і темпи ефективних ринкових перетворень [5, с. 20-21].

Окрім цього, інвестиції дають можливість впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництво і на вже цій основі забезпечувати пропорційне зростання ВВП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем. Дослідженнями встановлено пряму залежність між темпами зростання ВВП та інвестиціями, бо конкурентоспроможність і темпи розвитку підприємства визначаються інвестиціями, а саме питомою вагою інвестицій в загальному обсязі реалізованої продукції. Без них підприємство будь-якої форми і власності приречене на банкрутство.

Розглянемо стан надходження іноземних інвестицій та їх використання в Україні.

Згідно з даними Державного комітету статистики у 2009 р. прямих іноземних інвестицій в економіку України вкладено 38591,6 млрд. дол. Найбільше у 2009 р. зріс капітал нерезидентів з Кіпру - на 2700 млн. дол., Нідерландів - на 977,4 млн. дол., Швеції - на 869,3 млн. дол., Російської Федерації - на 460,1 млн. дол., Австрії - на 441,4 млн. дол., Великобританії - на 405,4 млн. дол., Німеччини - на 339,8 млн. дол. Продовжують нарощувати свій капітал інвестори з Польщі (приріст капіталу становив 275,9 млн. дол.), Віргінських та Британських островів (приріст становив 239,5 млн. дол.), а також з Франції (спостерігалось збільшення на 215,9 млн. дол.). 2009-й рік став роком певного зростання українських іноземних інвестицій. Їх обсяги сягнули 6191,2 млн. дол. Понад 90% цих ресурсів інвестовано у вигляді цінних паперів. Усього на 01.10.09 прямих інвестицій з України становили 6,8 млн. дол. Переважна їх частка зосереджена на Кіпрі (94%), у Російській Федерації (2,4%), у Латвії (0,5%), Польщі та Грузії (0,4%) та у Молдові (0,4%) [7]. Найбільшими інвестиційними експортерами, які спрямовують свої кошти в нашу країну, є такі країни: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Великобританія [3, с. 73-74].

Станом на 1 січня 2010 року в економіку України іноземними інвесторами внесено 40026,8 млрд. дол. Основними інвесторами залишаються Кіпр – 8593,2 млн. дол., Німеччина – 6613,0 млн. дол., Нідерланди – 4002,0 млн. дол., Російська Федерація – 2674,6 млн. дол., Австрія – 2604,1 млн. дол., Сполучене Королівство – 2375,9 млн. дол., Франція – 1640,1 млн. дол., Сполучені Штати Америки – 1387,1 млн. дол., Віргінські Острови – 371 млн. дол., Швеція – 1 272,3 млн. дол. та інші країни – 4155,8 млн. дол. [7]. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 23,0 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у т. ч. переробної – 19,7 %. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено у: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; хімічну та нафтохімічну промисловість; машинобудування. У фінансових установах акумульовано 21,0 % обсягу прямих інвестицій, ще 10,6 % – у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, а також 10,2 % – в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємствам.

Виходячи із вищевказаного можна зробити висновок про зростання обсягів іноземного інвестування, розширення масштабів, видів та сфер вкладання капіталу.

Але, незважаючи на всі перетворення в Україні, існує проблема сприйняття України як об'єкта інвестування іноземними інвесторами. Зокрема, основними негативними ознаками інвестиційного клімату України є нестабільність політичної

ситуації в Україні, труднощі в адмініструванні податкових платежів, недосконалість законодавства в сфері інвестування та підприємництва, високий рівень корупції, різного роду бар'єри.

До чинників, які здатні впливати на активізацію залучення іноземних інвестицій в економіку України, відносять: стабілізація правового поля держави (законодавчої бази); нормалізація стану фінансово-кредитної політики; підвищення пріоритетності статусу іноземного інвестора; підвищення інвестиційної активності населення [2, с. 49-50]. Для вирішення ситуації, яка склалася із інвестиційним кліматом в Україні, необхідна перш за все політична воля. З метою залучення інвестицій та реалізації інвестиційного потенціалу держави органи державної влади повинні реалізувати комплекс заходів із поліпшення інвестиційного клімату України, а саме прийняти комплект нормативно-правових актів, які б здійснювали комплексне та всестороннє регулювання інвестиційних процесів в Україні та надавали б гарантії суб'єктам іноземного інвестування в захисті їхніх економічних прав.

Суттєвим кроком у формуванні сприятливого економічного клімату є створення спеціальних інвестиційних зон (зон інвестиційного пріоритету), оскільки в межах даних зон та територій іноземним інвесторам пропонують сприятливі умови вкладення капіталу. Зокрема, інвестор отримує право на звільнення від сплати податків на прибуток та на додану вартість, сплати за землю, обов'язкового продажу валютних надходжень.

Висновки. Іноземні інвестиції сприяють та дають подальший поштовх економічному зростанню народного господарства, інтеграції національної економіки у світове господарство на основі перенесення виробничих потужностей, отримання сучасних технологій виробництва та ведення бізнесу в цілому, переказування капіталу, управлінського досвіду, навичок, інновацій. Статус України як « інвестиційного оазису » у світовій спільноті є невисоким. Попри це є висока зацікавленість до нашої країни у стратегічних інвесторів, орієнтованих на довгострокову окупність інвестиційних ресурсів, оскільки Україна - це дешевий ринок із великими інвестиційними можливостями. На сьогодні існує гостра проблема в зовнішньому фінансуванні, тому зволікання у вирішенні існуючих проблем погіршить конкурентоспроможність, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість країни, що призведе до зниження рейтингів, які в свою чергу негативно вплинуть на іноземних інвесторів. Тому необхідно здійснювати комплекс заходів щодо впровадження нормативно-правового забезпечення та соціально-економічної бази для подальшого припливу іноземних інвестицій.

Примітки:

1. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 25 квітня 1996 р.;
2. Абрамович І.В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвесторів в економіку України // Економіка та держава. – 2008. №3. – с. 49-51;
3. Балануца О.О. Роль іноземного інвестування в економіці України // Формування ринкових відносин в Україні, 2008, №10, с. 73-76
4. Драган І.В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в Україні. // Інвестиції: практика та досвід, 2009, №18, с. 3-6
5. Олександров А. Залучення прямих іноземних інвестицій // Цінні папери України. 2009. - № 21 (513), с. 20-21;
6. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Знання, 2006. – 385с.;
7. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Myhajlyna Mud

Ivan Franko National University of L'viv

STATE AND PROBLEMS OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

The article examines the economic nature of investments, the trends and dynamics of basic indicators of the investments in different periods of development of Ukrainian economy and the factors that affect foreign investments.

Святослав Музика

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВОЮ СИСТЕМОЮ ЯК ЧИННИК СТРИМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Податкова система України є однією з найнедосконаліших у світі - непрозора, з дуже неефективним адмініструванням та великою частиною корупційних схем. По суті, вона сьогодні блокує ефективний конкурентоспроможний розвиток нашої держави. Як підтверджують міжнародні експерти, серед 183 держав, які були досліджені по таким показникам, податкова система України має антирейтинг за номером 181. Середньостатистичне українське підприємство сплачує за рік біля 17 різноманітних зборів, податків, внесків. В тому числі мінімум 43% комерційного прибутку підприємств спрямовуються на оподаткування фонду оплати праці, що є одним з найвищих показників в Європі. Відповідно до різних даних 40-60% української економіки знаходиться в тіні.

Така ситуація склалась внаслідок неефективного управління на найвищому рівні. Планування як одна з основних функцій управління допомагає чітко окреслити цілі, розподілити обов'язки, продумати механізм виконання цілей, узгодити та консолідувати дії учасників задля швидкого та ефективного досягнення результату. На жаль з цією функцією в Україні повний провал.

Податковий кодекс, прийнятий поспіхом, не міг не спричинити цілої низки суперечностей, неузгодженостей в економічній конституції країни, які явно виходять за межі простих помилок юридичної техніки. Серед типових прикладів таких помилок можна виділити:

1) суперечність податкових періодів. Відповідно до статті 33 ПК податковим періодом є період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення і сплата окремих видів податків і зборів. Стаття 34 дає вичерпний перелік податкових періодів, у які з незрозумілих причин не включено півріччя. Проте пунктом 49.18 статті 49 півріччя абсолютно обгрунтовано віднесено до звітного податкового періоду.

2) суперечність реєстрації — відповідно до пункту 64.5 статті 64 ПК, якщо представництвом нерезидента є юридична або фізична особа — резидент України, така особа на підставі відповідного договору з нерезидентом (доручення) протягом 10 календарних днів після укладання договору повинна стати на облік в органі державної податкової служби як постійне представництво нерезидента. Проте відповідно до п. 160.9 статті 160 ПК резиденти, які надають агентські, комісійні, довірчі та інші подібні послуги нерезидентам, не підлягають додатковій реєстрації в органах державної податкової служби як платники податку.

3) правовий статус платника податків, який ПК закріплює за відокремленим підрозділом юридичної особи. При цьому, відповідно до п. 14.1.30 статті 14 ПК, відокремлені підрозділи для цілей застосування ПК мають значення, сформульоване в

Цивільному кодексі. Відповідно до Цивільного кодексу філії, представництва та інші відокремлені підрозділи не є юридичними особами, не мають відокремленого майна і не є суб'єктами правовідносин (не вступають у них від свого імені), а є лише частиною юридичної особи. Закріплюючи за філією статус платника (наприклад, податку на прибуток), Податковий кодекс іде ще далі — у п. 87.6 ст. 87 ПК він визнає за відокремленим підрозділом юридичної особи право на належне йому майно.

Отже ми маємо неналежне нормативно правове забезпечення податкової сфери, нечітке і суперечливе, але навіть при такому неякісному підґрунті все ж існування даного державного механізму є вкрай необхідним, тому важливою є організація його роботи.

Експерти Міжнародної фінансової корпорації вирахували, що у фінансових, часових і грошових видатках виконання податкового законодавства в Україні варте великому бізнесу, в якого обсяг реалізації перевищує сотні мільйонів, не більш як 0,05%, тоді як малому — аж 6%. Новий Податковий кодекс докорінно цієї пропорції не змінив, а навпаки, погіршив, тож тепер підприємцям буде ще складніше застосовувати податкові норми.

Негативним аспектом Податкового кодексу є те, що ним створені несприятливі умови для малого бізнесу. У частини населення складається враження, що на сьогодні вирішили ліквідувати дрібний бізнес. Згідно з цим кодексом, з 2016 року підприємців-фізичних осіб уже не має бути, бо навіть самого визначення не буде існувати у Податковому кодексі.

Згідно з соціологічними дослідженнями 42,3% громадян відкрито заявляють про те, що їх знайомим доводиться отримувати зарплату (повністю або частково) неофіційно (в "конвертах"), а замість зниження нарахувань на зарплату розглядається посилення відповідальності роботодавців.

21 лютого керівник управління організації забезпечення соціальних послуг Державного центру зайнятості України Ігор Сухомлин заявив що тіньова зайнятість зростає вдвічі з прийняттям нового податкового кодексу.

Для капіталомістких комп'ютеризованих сучасних підприємств, на яких зарплата операторів технологічних процесів у вартості продукції становить менше одного відсотка, сплатити єдиний соціальний внесок у розмірі від 36% до майже 50% нарахувань на таку зарплату не становить труднощів, важчим, але все ж посильним є такий соціальний внесок і для промислових гігантів, у вартості продукції яких зарплата становить 5—8%.

На противагу цьому, функціонування малого бізнесу ґрунтується переважно на потенціалі людини, її власній праці. Частка зарплати у вартості таких послуг сягає 70—80%. Проте величина зарплат у цих видах діяльності далеко не завжди дотягує до рівня зарплат у промисловості. Зрозуміло, що за таких умов сплатити 36—37% єдиного соціального внеску, нарахованого на зарплату, просто неможливо.

Важко підрахувати, який ефект дасть реальна дегінізація бізнесу. Досвід Грузії, де зменшення податків наполовину дало впродовж трьох-чотирьох років збільшення бюджету у декілька разів, — доволі показовий. Реальним порятунком від вимушеної тінізації малого бізнесу може стати або розмір єдиного соціального внеску в межах 15—18% нарахувань на ФОП, або застосування його повної ставки, але до мінімальної зарплати.

Важливим моментом є зацікавлення платників податків вийти з тіні. Більшість з них також в цьому зацікавлена, але високі ставки податків змушують їх і далі ускладнювати собі життя пошуком найрізноманітніших методів зменшити податковий тиск держави на себе. Візьмемо підприємця, який працює на загальній системі оподаткування і надає послуги. Його найманий працівник з кожної тисячі нарахованих йому гривень отримає 830 грн. так званими чистими грошима. При цьому 370-500 гривень підприємець має заплатити державі на його зарплату.

Це відбувається наступним шляхом із зарплати працівника утримують 15% податку з доходів фізичних осіб і 3.6% єдиного соціального внеску. Крім того, підприємець має сплатити на нього майже 36.5-49% соціального внеску, і на все це разом, тобто вже на 1400 гривень. Таким чином, якщо поррахувати все разом, отримаємо, що на 830 гривень, які отримає працівник, ще 370-500 гривень слід перерахувати державі, в залежності від класу ризику підприємства. Зрозуміло, що за таких пропорцій жоден роботодавець не працюватиме чесно і прозоро, і не тому, що він такий поганий, а тому, що втрачається будь-який економічний сенс роботи його найманого працівника. Отже найкращою мотивацією для платників податків вийти з тіні буде створення таких умов, за яких вигоди від їх ефективної діяльності не будуть цілковито ліквідовані державою.

Щодо контролю — варто зазначити, що його проводять успішно, деколи аж занадто. Механізми контролю, в деяких випадках, розглядаються як засіб наповнення бюджету за рахунок штрафних санкцій, а не як спосіб підтримки ефективності системи оподаткування. Механізми контролю служать не так для забезпечення дотримання учасниками законів, як для так званого «закручування гайок». Це стримує розвиток середнього класу, економічну цінність якого можна яскраво побачити на прикладі Китаю, де він, а з ним і економіка в останні роки стрімко зростають. В сучасному економічному світі середній клас необхідний як основна споживча ланка, яка, забезпечена купівельною спроможністю, буде створювати попит і забезпечувати розвиток економіки. Таким чином система оподаткування та непродуманий, суперечливий, недалекоглядний податковий кодекс, які нехтують інтересами середнього класу загрожують економічному зростанню країни.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI зі змінами та доповненнями від 01 січня 2011 року.
2. Галина Каплюк, Альона Блохтур, Податковий кодекс: переваги та недоліки [Електронний ресурс] / Главком — 2010. — Режим доступу: <http://glavcom.ua/articles/1787.html>
3. Ксенія Ляпіна Підлісок, без якого не буде лісу, або Чому Україні потрібен малий бізнес [Електронний ресурс] / «Дзеркало тижня» №49, 30 Грудень 2010 Режим доступу: <http://www.dt.ua/articles/61812>
4. Данило Гетманцев Топ-10 ляпів Податкового кодексу [Електронний ресурс] / «Дзеркало тижня. Україна» №1, 14 Січень 2011, 23:44 Режим доступу: <http://www.dt.ua/articles/73250>

Svyatoslav Muzyka

Ivan Franko National University of L'viv

INEFFICIENT MANAGEMENT OF TAX SYSTEM AS A FACTOR DETERRING ECONOMIC DEVELOPMENT

Tax system of Ukraine is one of the most inefficient in the world - opaque, with very inefficient administration and a large part of the corruption schemes. In fact, today it blocks the effective competitive development of our country. As confirmed by international experts, of 183 states, which were tested on such parameters, the tax system of Ukraine should disapprove of the number 181. The average Ukrainian company pays for a year at 147 different taxes and fees. Including at least 43% of commercial profits allocated to payroll tax, which is among the highest in Europe. According to different data 40-60% of the Ukrainian economy is in shadow. This situation arose because of poor management at the highest level.

Богдан Музика, Романа Куспись

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ І ЄС

Проблеми транскордонного співробітництва в українській науковій літературі присвячено багато праць відомих українських фахівців. Транскордонне співробітництво передбачає сумісні дії, направлені на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України і територіальними громадами, відповідними органами влади інших країн в рамках компетенції, визначеної їх національним законодавством [Закон...2004,].

Загалом розрізняють різні форми і види міжнародної транскордонної співпраці, найпоширенішою з яких є **торговий блок** – об'єднання кількох країн, які дотримуються одної або декількох угод по оподаткуванню, тарифах і торгівлі. Існує безліч видів торгових блоків серед яких виділяють:

Зона вільної торгівлі (Free trade area) (ЗВТ) - тип міжнародної інтеграції, при якій в країнах-учасниках скасовуються митні збори і податки, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі згідно з міжнародним договором. Це більш глибокий тип інтеграції, ніж преференційні угоди. За кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне і незалежне визначення режиму торгівлі по відношенню до третіх країн. Основні умови свого розвитку країни погоджують на періодичних нарадах керівників відповідних відомств. Між країнами-учасницями зберігаються митні кордони і пости, які контролюють походження товарів, які перетинають їхні державні кордони.

Митний союз — один з видів торгового блоку, який складається із зони вільної торгівлі зі спільним зовнішнім тарифом. Країни-учасниці митного союзу створюють спільну зовнішню торговельну політику, але в деяких випадках вони використовують різні квоти на імпорт.

Спільний ринок — форма економічної інтеграції країн, яка забезпечує вільне переміщення товарів, послуг, а також факторів виробництва — капіталу, трудових ресурсів — через кордони країн, учасників спільного ринку.

Розглянувши типізацію та особливості основних світових економічних гравців, серед яких Україна, на жаль, не посідає високих місць, хоча володіє достатнім потенціалом для розвитку торгівлі, як джерела розвитку і стимуляції національної економіки, можна чітко охарактеризувати проблеми, які постають сьогодні перед Україною, та спробувати спрогнозувати варіанти їх розв'язку і наслідки втілення тих чи інших ідей в життя:

1. Вибір продуманої, адекватної зовнішньоекономічної політики щодо сусідів.
2. Розгляд перспектив морської торгівлі та пошук держав-партнерів.
3. Створення достатньої нормативної та правової бази для розвитку торгівлі.
4. Спрощення і відточення митної системи.
5. Запобігання тінізації даної сфери економіки.
6. Нерозвинутість належної інфраструктури у перспективних для міжнародної торгівлі регіонах прикордонних нашої держави.
7. Реформування органів місцевої влади.
8. Низька активність регіонів у використанні можливостей транскордонного співробітництва.
9. Недостатній рівень залучення до цього процесу установ недержавного громадського і бізнесового секторів.
10. Визначення напрямку інтеграції чи навпаки створення нового торгового блоку.

Виходячи з цього, можна запропонувати наступні шляхи вдосконалення транскордонного співробітництва: розробка та впровадження державної політики; чіткий розподіл повноважень між місцевими та центральними органами влади; підвищення ефективності використання наявних місцевих ресурсів; активізація співробітництва з європейськими структурами, відповідальними за питання регіонального розвитку; спрощення бар'єрів та процедур перетину державного кордону людьми, капіталами та іншими ресурсами, які стосуються реалізації проектів транскордонного співробітництва.

Примітки:

1. Вікіпедія, вільна інтернет енциклопедія, зона вільної торгівлі, митний союз. Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Попова Анна Яківна, Проблеми та перспективи транскордонного співробітництва України в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://intkonf.org/popova-aya-zhityaryuk-vv-problemi-ta-perspektivi-transkordonnogo-spivrobitnitstva-ukrayini-v-umovah-evrointegratsiyi>
3. Щербя Галина Іванівна, Сучасні проблеми транскордонного співробітництва України і Польщі в світлі соціологічних досліджень [Електронний ресурс] Режим доступу: www.univ.rzeszow.pl/nauka/.../r1.../15-Shcherba_szablon-UKR.pd

BogdanMuzyka, RomanaKuspys'

Ivan Franko National University of L'viv

CBC PROBLEMS OF UKRAINE AND EU

Ukraine and European Union have many opportunities for economic growth and one of them is CBC. This article focuses on the analysis of cross-border cooperation problems. The main purpose of writing is paying attention to the public and educators at underdeveloped, but profitable source of economical growth. The improvement and development of this sector of economy will prevent the threat to growth and help to cost-establish good relations with other countries.

Валентин Музиченко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчувають проблему управління кредитним ризиком. Дане питання є особливо актуальним, оскільки сучасні тенденції розвитку кредитного сектора економіки змушують українських аналітиків банківської справи виявляти інтерес до відшліфованих західною практикою моделей оцінки кредитного ризику, методів його управління. Вітчизняні науковці усе більш наполегливо намагаються використовувати в українській банківській діяльності успішно апробовані на Заході системи результативного управління кредитним ризиком.

Питанням управління кредитним ризиком займалася значна кількість зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема У.В. Владичин, О.І. Лаврушин, Л.О. Примостка, О. Хаб'юк та ін. Проблеми аналізу та попередження кредитних ризиків досліджували й такі видатні сучасні економісти українського походження як В. Д. Базилевич, О. Власов, А. Герасимович, П. Довгорука, М. С. Клапків, А. Романченко та В. Шибалкіна.

Метою дослідження є визначення та загальна характеристика основних методів управління банківським кредитним ризиком комерційних банків України.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у конкретизації основних видів класифікації щодо методів управління кредитними ризиками та висвітлення сучасних методів управління кредитними ризиками комерційних банків.

Регулювання кредитних ризиків – це процес впливу на чинники кредитних ризиків відповідними методами з метою утримання кредитних ризиків на рівні толерантності прийнятого для банку[2].

Методи управління кредитними ризиками банків – це система прийомів, способів, інструментів, що використовуються для досягнення цілей регулювання кредитних ризиків та забезпечення ефективності кредитної діяльності.

Основними цілями управління кредитним ризиком є: попередження ризику, що досягається шляхом ліквідації передумов виникнення кредитного ризику в майбутньому; підтримка ризику на визначеному рівні, що припускає дотримання банком вимог щодо рівня ризику, що встановлюється центральним банком, а також визначається самим банком відповідно до власної ризикової стратегії та мінімізація ризику при деяких заданих умовах, що охоплює комплекс заходів прямого впливу на кредитний ризик[1].

Методи управління кредитним ризиком поділяються на дві групи: методи управління кредитним ризиком на рівні окремої позики; методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку.

До першої групи методів належать: аналіз та оцінка кредиту; аналіз кредитоспроможності позичальника; структурування позики; документування кредитних операцій; контроль за наданим кредитом і станом застави[3].

Особливістю перелічених методів є необхідність їх послідовного застосування, оскільки водночас вони являють собою етапи процесу кредитування. Якщо на кожному етапі перед кредитним співробітником поставлено завдання мінімізувати кредитний ризик, то правомірно розглядати етапи кредитування як методи управління ризиком окремої позики.

Мінімізація кредитного ризику як найважливішої цілі при кредитуванні зумовлює необхідність комбінування заходів грошово-кредитної політики в особі НБУ та політики управління ризиками на рівні комерційного банку. На сьогодні використовують наступні методи мінімізації кредитного ризику комерційного банку. Їх доцільно поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Основними внутрішніми способами є лімітування, нормування, диверсифікація та створення резервів, контроль за використанням кредиту та оперативності при стягненні боргу, аналіз кредитоспроможності позичальника. До зовнішніх способів зниження кредитного ризику комерційного банку відносяться застава, гарантія (порука) та страхування.

I спосіб – встановлення позичальникам лімітів кредитування. Як правило, банки встановлюють ліміт, який регламентує розмір обороту по видачах кредиту за певний період (ліміт видачі). У деяких випадках встановлюється ліміт заборгованості, який регламентує заборгованість за кредитом на певну дату. Лімітування спрямоване на обмеження зважених кредитних ризиків (ризиків у грошовому вираженні) комерційного банку.

II спосіб – нормування кредитів. Нормування має дві форми. Як приклад можна навести нормативи кредитного ризику, встановлені Національним банком України для комерційних банків: максимальний розмір ризику на одного позичальника; норматив “великих” кредитних ризиків; норматив максимального ризику на одного інсайдера; норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам.

III спосіб – диверсифікація кредитних вкладень. Це означає розподіл кредитів між різними суб'єктами правовідносин, клієнтами різних форм власності і галузей економіки, між різними регіонами країни тощо. В деяких випадках дотримання банком диверсифікації здійснюється за допомогою нормативів або вимог, які встановлюються центральним банком країни[1].

IV спосіб – створення резервів. Резервування полягає в акумулюванні частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів. Це є одним з методів зниження кредитного ризику на рівні банку, слугуючи для захисту вкладників, кредиторів, акціонерів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банку в цілому. В Україні формування таких резервів регулювалося положенням НБУ від 27 березня 1998 р. “Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків”, яку втратило чинність у зв'язку з постановою НБУ від 17.02.2009 № 79.

V спосіб – оперативність при стягненні боргу - передбачає необхідність підтримувати з позичальником тісні контакти протягом усього строку користування кредитом. Банк повинен слідкувати за станом справ у клієнта і у разі необхідності застосовувати попереджувальні дії щодо захисту своїх інтересів.

VI спосіб – оцінка кредитоспроможності позичальника. У процесі роботи, що передує укладанню кредитної угоди, працівник банку повинен ретельно проаналізувати кредитоспроможність позичальника, тобто його здатність своєчасно погасити кредит, виявити фактори, які можуть спричинити непогашення позички. Кредитоспроможність позичальника, на відміну від його платоспроможності, не фіксує неплатежі за минулий період чи на певну дату, а прогнозує здатність до погашення боргу на найближчу перспективу.

VII спосіб – забезпеченість кредиту.

У країнах з розвинутою ринковою економікою поширеними є такі форми забезпечення кредитів: гарантія, або порука третьої сторони; переуступка контрактів, дебіторської заборгованості; застава товарних запасів; застава дорожніх документів, нерухомого майна, цінних паперів, дорогоцінних металів, страхування.

VIII спосіб – використання кредитних деривативів та сек'юритизації, що представляють собою широкий спектр інструментів, які обертаються на позабіржовому ринку та призначені для захисту від кредитного ризику за кредитними контрактами. Кредитні деривативи, як і будь-які похідні цінні папери, з одного боку, можуть бути використані для отримання спекулятивних доходів і сприяти роздуванню обсягів фіктивного капіталу (в даному випадку – кредитного). А з другого – можуть бути використані як інструмент зниження рівня кредитних ризиків та підвищення ефективності управління ними. Серед основних видів кредитних деривативів можна виокремити свопи, пов'язані з неплатежем за зобов'язаннями (credit default swaps) або кредитні дефолтні свопи; свопи за повним поверненням боргу (total rate of return swaps – TROR swaps); свопи на сукупний дохід; “пакетні” свопи; опціони на різницю цін (credit spread options); форварди (кредитні, на кредитний спред); опціони дефолтні, рейтингові, кредитні свопціони на активи; індексні деривативи; кредитні ноти. Сек'юритизація виступає в таких формах: цінні папери, забезпечені активами (ABS), цінні папери, забезпечені комерційною (CMBS) та житловою іпотекою (RMBS), забезпечені боргові зобов'язання – Collateralized Debt obligation (CDO) Використання кредитних деривативів та сек'юритизації є інноваційним фінансовим інструментом, який надає змогу більш ефективно управляти кредитними ризиками банків[2].

IX спосіб – страхування кредитних операцій. Він означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на макро-, так і мікрорівнях, а також страхувати окремі кредитні угоди в спеціалізованих страхових компаніях.

Таким чином, управління банківськими ризиками в цілях підтримки ліквідності і уникнення банкрутства є найважливішим завданням будь-якого комерційного банку. Для управління банківськими ризиками кредитування фізичних

осіб в сучасній банківській практиці використовуються різні методи серед яких найсучаснішим є використання кредитних деривативів та сек'юритизації, вони є ефективними методами управління кредитним ризиком, оскільки дозволяють відділити кредитний ризик від базового активу. Усі методи є взаємопов'язаними і тому найбільш ефективний результат вони можуть дати при їх комплексному застосуванні[3].

Необхідно відзначити, що комплексне управління банківськими ризиками кредитування фізичних осіб ще не стало широко поширеним в українській банківській практиці явищем. Тому подальше удосконалення механізму управління кредитними ризиками є пріоритетним напрямом кредитної політики комерційних банків.

Примітки:

1. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: Учебник / О.И. Лаврушин. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2009. – 560с.
2. Основы банковской деятельности: Учебник / Под. ред. Тагирбекова К.Р. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 720с.
3. Чехова І. В. Управління ризиками в банківській діяльності / І. В. Чехова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 312–314.

Valentyn Muzychenko

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CONTEMPORARY METHODS OF CREDIT RISK MANAGEMENT

Problem of management by the credit risk and report of him to the minimum is extraordinarily actual for successful activity of domestic banks. Basic organizational and methodological approaches to creation of the control system by the credit risks of bank establishment are formulated in the article, its component staples are determined, and also the methods of estimation of credit risks are analysed.

Олеся Муравська

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах функціонування вітчизняних промислових підприємств важливе місце займає питання розвитку та стратегічного планування виробництва. Розглянемо узагальнену модель стратегічного планування виробництва на підприємстві, що виготовляє деталі та вузли до вантажних автомобілів та тракторів (марки КАМАЗ, КРАЗ, ЗІЛ, МАЗ, Т25, Т40 та ін.). Для виготовлення вузлів частину деталей виготовляють на підприємстві, частину – закупляють (комплектація).

Цільова функція виражає необхідність максимізації прибутку підприємства в результаті виробництва та реалізації продукції.

$$\begin{aligned} & \sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N (p_{it} x_{it} + p_{it}^e x_{it}^e) + \sum_{h=1}^{H_0} p_{ht}^h y_{ht} - \sum_{i=1}^N \sum_{h=H_0}^H c_{ht}^h y_{iht}^{vv} - \right. \\ & \left. - \sum_{m=1}^M \sum_{h=1}^{H_0} c_{mh}^m z_{mht} - c_t^w \left(\sum_{i=1}^N w_i^a (x_{it} + x_{it}^e) + \sum_{h=1}^{H_0} w_h^b \left(\sum_{i \in I} y_{iht}^v + y_{ht}^z \right) + W_t^c \right) - \right. \\ & \left. - c_t^w (w^{oa} \varphi_t^a + w^{ob} \varphi_t^b + w^{oc} \varphi_t^c) \right) \rightarrow \max \end{aligned} \quad (1)$$

Обмеження моделі:

$$x_{it} + x_{it}^e \leq A_{it}, \quad i = \overline{1, N}, \quad t = \overline{1, T}, \quad \sum_{i=1}^N y_{iht}^v + y_{ht}^z \leq B_{ht}, \quad h = \overline{1, H_0}, \quad (2)$$

$$\begin{aligned} & \sum_{\tau=1}^t \sum_{i=1}^N b_{hi} (x_{i\tau} + x_{i\tau}^e) \leq B_h^0 + \sum_{i=1}^t \left(\sum_{i=1}^N y_{iht}^v + y_{ht}^z \right), \quad h = \overline{1, H_0}, \\ & \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N b_{hi} (x_{it} + x_{it}^e) \leq B_h^0 + \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N y_{iht}^{vv}, \quad h = \overline{H_0, H}, \end{aligned} \quad (3)$$

$$\sum_{h=1}^{H_0} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T a_{mh} (y_{iht}^v + y_{ht}^z) \leq S_m^0 + \sum_{h=1}^{H_0} \sum_{t=1}^T z_{mht}, \quad m = \overline{1, M}, \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^N w_i^a (x_{it} + x_{it}^e) \leq W_t^{a0} + w^{a0} \sum_{t=1}^T \varphi_t^a, \quad t = \overline{1, T} \quad (5)$$

$$\sum_{h=1}^{H_0} w_h^b \left(\sum_{i \in I} y_{iht}^v + y_{ht}^z \right) \leq W_t^{b0} + w^{b0} \sum_{t=1}^T \varphi_t^b, \quad t = \overline{1, T}, \quad (6)$$

$$W_t^c \leq W_t^{c0} + w^{c0} \sum_{\tau=1}^t \varphi_{\tau}^c, \quad t = \overline{1, T}, \quad \sum_{h=1}^{H_0} z_{mht} \leq L_{mt}^m, \quad m = \overline{1, M}, \quad t = \overline{1, T}, \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^N y_{iht}^{vv} \leq L_{ht}^h, \quad h = \overline{H_0, H}, \quad t = \overline{1, T}, \quad \sum_{t=1}^T (\varphi_t^a + \varphi_t^b + \varphi_t^c) \leq W, \quad (8)$$

$$\sum_{h=1}^{H_0} f_{lh} \left(\sum_{i=1}^N y_{iht}^v + y_{ht}^z \right) \leq F_{lt}, \quad l = \overline{1, L}, \quad t = \overline{1, T}. \quad (9)$$

$$x_{it} \leq D_{it}, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, \quad (10)$$

$$x_{it}^e \leq D_{it}^e, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, \quad (11)$$

$$y_{ht}^z \leq D_{ht}^z, h = \overline{1, H_0}, t = \overline{1, T}, \quad (12)$$

$$x_{it} \geq 0, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, \quad (13)$$

$$x_{it}^e \geq 0, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T} \quad (14)$$

$$y_{iht}^v \geq 0, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, h = \overline{1, H_0}, \quad (15)$$

$$y_{ht}^h \geq 0, t = \overline{1, T}, h = \overline{1, H_0}, \quad (16)$$

$$y_{iht}^{vv} \geq 0, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, h = \overline{H_0, H}, \quad (17)$$

$$z_{mht} \geq 0, m = \overline{1, M}, t = \overline{1, T}, h = \overline{1, H_0}, \quad (18)$$

$$\varphi_t^a \geq 0, \varphi_t^b \geq 0, \varphi_t^c \geq 0, t = \overline{1, T}. \quad (19)$$

Позначення множин та індексів, що використовуються у моделі: t – індекс періоду планування, $t = \overline{1, T}$; i – індекс виду готової продукції, $i = \overline{1, N}$; N – кількість видів готової продукції; H – кількість видів деталей, що використовуються для виготовлення вузлів на підприємстві; h – індекс виду деталі, $h = \overline{1, H}$; H_0 – кількість видів деталей, що виготовляються безпосередньо на підприємстві; M – кількість видів матеріалів, що використовуються для виготовлення деталей; $m = \overline{1, M}$ – індекс виду матеріалу; L – кількість видів обладнання, що використовуються для виготовлення деталей та вузлів; l – індекс виду обладнання, $l = \overline{1, L}$. Змінні моделі: x_{it} – обсяг виготовлення i -го виду продукції в t -ий період часу; x_{it}^e – обсяг виготовлення i -го виду продукції в t -ий період часу для експорту; y_{iht}^v – обсяг виготовлення деталей h -го виду необхідних для виготовлення вузлів i -го виду в період t ; y_{ht}^h – обсяг виготовлення деталей h -го виду для продажу у якості запасних частин в період t ; y_{iht}^{vv} – кількість деталей h -го виду необхідних для виготовлення вузлів i -го виду закуплених в період t ; z_{mht} – обсяг матеріалів m -го виду необхідних для виготовлення деталей h -го виду закуплених у період t ; φ_t^a – щорічне поповнення чисельності працівників цеху складання готової продукції на період t ; φ_t^b – щорічне поповнення чисельності працівників цехів виробництва деталей на період t ; φ_t^c – щорічне поповнення чисельності працівників виробничих дільниць, що представляють інфраструктуру підприємства (транспорт, монтаж, ремонт обладнання, зберігання матеріалів та готової продукції) на період t ;

Економіко-математичне моделювання виробничої стратегії підприємства дозволяє визначити оптимальні обсяги виробництва продукції, та деталей необхідних для її виготовлення, а також оптимальні обсяги закупівлі сировини та деталей на внутрішньому ринку.

Примітки:

1. Математические модели маркетинга/ В.В. Брыскин. — Новосибирск: ВО “Наука”, Сибирская издательская фирма, 1992. — 160с.

Olesya Muravska

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF PRODUCTION ENTERPRISE STRATEGY

Constructed economic-mathematical model of choosing the optimal production strategy of the enterprise for defining the output of production, the volume of expenses of production resources, changes in personnel and changes of fixed assets of enterprise, that provide the maximizing of profits.

Keywords: production strategy, model, target function, restrictions.

Іванна Муха

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Упровадження інновації є завжди складним процесом для будь-якої організації, що зумовлюється невизначеністю, яка пов'язана із самим нововведенням: недостатньою інформацією про нього і його прибутковість, особливо на ранніх стадіях.

У конкретному сучасному середовищі організації (фірми, підприємства) намагаються першими вийти на ринок з новим продуктом (технологією), щоб отримати додаткові прибутки у вигляді інтелектуальної ренти. Крім того, керівництво підприємства зацікавлене у створенні продукції, яка б істотно перевершувала за своїми споживчими властивостями вже існуючі аналоги і яка б могла стати базовою для подальших модифікацій(2).

Якщо говорити про дві характеристики - створення та впровадження інновацій – то для багатьох організацій значно важливішою є друга складова. Адже ідеї можна купити на ринку, і сфокусувати сили на практичній стороні.

Дослідження таких зарубіжних вчених, як Буза, Аллсн і Хемілтона у США виявили такі основні чинники успіху впровадження інновацій:

- адаптивність товару до вимог ринку;
- технологічна перевага товару;
- підтримка інновації керівництвом фірми;
- використання оцінних процедур;
- сприятливе конкурентне середовище;
- відповідність організаційної структур

Ця проблема механізму впровадження інновацій стала настільки важливою, що привернула до себе увагу багатьох дослідників: відзначились, як і зарубіжні вчені, як уже зазначалося, так і українські. Це такі, як М.Туган-Барановський, Й. Хал, Шпітгоф і Й.Шумпетер. А саме в їхніх працях інноваційною економікою називали таку, яка динамічно розвивається, в якій освоюють якісно нові види продукції, нові технології, методи виробництва тощо - все те, що забезпечує державі економічне зростання(1).

Механізм створення та поширення нововведень має три загальні складові, характерні майже для всіх країн:

- систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень;
- різні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень;
- підтримку малого інноваційного підприємництва

Ці складові дають змогу значно швидше приблизитись до високого економічного рівня в державі. Адже, в сучасних умовах господарювання реалізація нової інноваційної стратегії розвитку і повноцінне використання інноваційного потенціалу в інтересах оновлення виробництва - реальний шанс для України досягти рівня високотехнологічної розвинутої держави. Незважаючи на це, інноваційна сфера з огляду на фінансове забезпечення функціонує в критичних умовах. У розрахунку на одного спеціаліста в інноваційній діяльності в Україні сьогодні витрачається в сто разів менше коштів, ніж у Франції, Великій Британії, Німеччині

Огляд статистичних даних свідчить, що з кожним роком показники інноваційної діяльності підприємств погіршуються. Аналіз підходів до формування та реалізації інноваційного потенціалу показав, що основна причина незадовільного стану інноваційної діяльності на підприємствах криється в нерозвиненості економічного механізму управління, що зумовлює його несприйнятливості і неспроможності до інновацій.

Примітки:

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія економічних змін: Навч. посібн. — К.: Заповіт, 1996. - С.22.
2. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Навч. посібн. К.: КНЕУ, 1999. - 124 с.

Ivanna Mucha

Ivan Franko National University of L'viv

THE MECHANISM OF CREATION AND INNOVATION IN MODERN ORGANIZATIONS

Introduction of innovation is always a difficult process for any organization, conditional uncertainty, which are related with the most innovation: lack of information about him and his profitability. So for success, as at the enterprise and implement innovative strategies in the country it is necessary to support the state.

Ірина Мушинська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ

Ринкова трансформація економіки зумовлює підвищення ролі страхового ринку, визначає необхідність створення дієвої системи страхового захисту з метою забезпечення стабільності розвитку та ефективності економічних відносин, підвищення рівня життя населення, соціальної стабілізації.

Страховий ринок, як невід'ємна складова фінансового ринку країни, є чутливим до проблем будь-яких його сегментів. Водночас, він тісно пов'язаний з виробничою сферою, рівнем добробуту населення. Позитивні зміни в економіці, підвищення добробуту населення сприяють активності страхових компаній, а стабільний розвиток останніх створює умови для покращення стану економіки шляхом інвестування накопичених ними грошових коштів у різні її сфери та галузі.

Український страховий ринок ще молодий і перебуває у стадії формування. Але уже сьогодні проявляються ознаки того, що страхування стає важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Саме страхування в змозі забезпечити не тільки безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві через механізм страхового захисту, але у перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і вирішення питання зайнятості населення [2].

Становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежатиме від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України у міжнародні структури, а також створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування.

Аналіз ситуації на страховому ринку показує, що страхові компанії не завжди дотримуються своїх безпосередніх функцій по страхуванню. Частина страхових компаній ставлять за мету лише максимізацію прибутку, а безпосередньо страхування сприймають лише як спеціфічний засіб досягнення цієї мети, внаслідок чого страхові виплати носять мізерний характер. Такий підхід спостерігається на страховому ринку України, що наносить серйозні збитки іміджу страхування взагалі [3].

Актуальність питання розвитку страхового ринку України обумовлює необхідність розробки державної політики ефективного розвитку страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для: подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази; визначення основних напрямків формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту, зокрема: страхування майна, страхування відповідальності, страхування фінансових ризиків, а також методичне страхування, страхування життя від нещасних випадків на виробництві. Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури [2].

Варто зазначити чинники, що стримують розвиток ринку страхових послуг. До них варто віднести:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів із відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам і валового внутрішнього продукту;
- незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;
- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;

- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку, низький рівень страхової культури населення тощо [1].

Розвиток страхового ринку також гальмується такими проблемами, як: відсутність державної політики розвитку ринків фінансових послуг, неузгодженість господарського і страхового законодавства, нестабільність фінансового середовища господарюючих суб'єктів і населення, слабкість стимулів у розвитку страхування, відсутність системного застосування ІТ-технологій при управлінні бізнес-процесами у страхових компаніях, недостатність професійних кадрів, страхових посередників, відсутність ефективних каналів продажу страхових продуктів (роздрібних, мережних продажів), недостатня прозорість страхового ринку та доступність для споживачів до окремих страхових продуктів

Аналіз цих проблем показує, що вітчизняний страховий ринок потребує не сумнівної за своєю доречністю і перспективами інституціональної підтримки, а використання досвіду розвинутих країн із забезпечення високої якості страхових послуг. Особливо в таких стратегічно і соціально важливих для України сферах, як сільське господарство, середній і малий бізнес, медичне і пенсійне страхування, а також для створюваного зараз ринку іпотечного кредитування.

Розвиток страхового ринку України обумовлює необхідність визначення основних напрямів формування ефективного механізму надання страхових послуг для забезпечення страхового захисту, зокрема: страхування майна, відповідальності, фінансових ризиків, а також медичного страхування, страхування життя від нещасних випадків. Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Примітки:

1. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №7. – С. 34-36.
2. Лісовал В.П. Розвиток страхового ринку України // Збірник наукових праць. – 2007. - № 1. – С.16-17.
3. Мних М.В. Страхові компанії, їх роль та значення в системі ефективного забезпечення страхової діяльності // Фінансові ринки і цінні папери. - 2007. - №13. - С. 20-23.

Iryna Mushynska

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF UKRAINE'S INSURANCE MARKET AND THEIR SOLUTIONS

Insurance market, as an integral part of the financial market, is sensitive to the problems of any of its segments. In Ukraine there are many such problems. To solve them we need to provide for expanding the list of insurance services, infrastructure, improvement of the taxation of insurance business, further Ukraine's integration into international structures.

А. Нікітюк

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

Поширення негативних тенденцій у сільському господарстві, посилення конкуренції, погіршення соціального становища виробників, а також неефективність існуючих методів управління економічними процесами вимагають нових підходів до формування шляхів відновлення економічного потенціалу галузі.

Утвердження ринкових відносин створює передумови для застосування в підприємствах методів стратегічного управління, основна ідея якого ґрунтується на розробці стратегії виживання підприємства в довгостроковій перспективі в умовах жорсткої конкуренції в динамічному середовищі. Основною складовою стратегічного управління є стратегічне планування, інтерес до вивчення якого зростає в силу існування об'єктивних тенденцій, що характеризуються динамічністю зовнішнього середовища; коливаннями споживчого попиту; посиленням конкуренції. Особливо актуальними ці питання є для сільськогосподарських підприємств, діяльність яких пов'язана з тривалими виробничими процесами, розрахованими на кілька років і характеризується значним ступенем ризику.

За розробки методу формування теоретичних засад стратегічного планування у забезпеченні продовольчої безпеки необхідно врахувати певні особливості процесу дослідження методології стратегічного планування в цій сфері: неможливість здійснення повноцінного експерименту з такою складною та великомасштабною системою, як система забезпечення продовольчої безпеки; унікальність та складність системи стратегічного планування забезпеченням продовольчої безпеки держави, що не дозволяє застосовувати будь-які формалізовані, типові або стандартні процедури; значна ціна помилок стратегічного планування у цій сфері для особи, суспільства та держави; обмежені можливості безпосереднього використання досвіду з інших сфер життєдіяльності суспільства, держави, бізнесу, а також інших країн; низька якість ретроспективних даних, насамперед щодо їхньої достовірності, точності та повноти, через значну динаміку, невизначеність і непередбачуваність процесу, що досліджується, та значною мірою через суб'єктивний характер знань щодо закономірностей, причинно-наслідкових залежностей та сталих зв'язків між ними; це суттєво обмежує застосування традиційного апарату кореляційно-регресійного моделювання, орієнтованого насамперед на дослідження стабільних процесів; наявність обмежень щодо можливостей застосування стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням продовольчої безпеки, передусім нормативно-правового характеру; нелінійний характер взаємозв'язків та взаємовпливу складових системи забезпечення продовольчої безпеки держави [2,12].

Впровадження стратегій та інших документів стратегічного рівня й призначення є однією з найважливіших функцій державного управління забезпеченням продовольчої безпеки й має здійснюватися на стратегічному, оперативному і тактичному рівнях.

За впровадження стратегій формується чітке усвідомлення того, що має бути зроблено, коли та хто має це зробити; виявляються та усуваються перешкоди втіленню в життя нових рішень; зберігаються основні риси ухвалених стратегій та прогнозуються моменти їх перегляду; створюється новий організаційний контекст забезпечення результативних змін, створюються програми і плани на середньострокову та короткострокову перспективу, визначаються видатки, зокрема затвердження обсягів асигнувань, фінансування розробки програм і планів та контроль використання бюджетних коштів.

Забезпечення впровадження стратегій необхідними фінансовими та іншими ресурсами має вирішальне значення. Складність використання бюджетів у плануванні частково зумовлена політичним контекстом, в якому відбувається складання бюджетів. Це значною мірою обумовлює їхню короткостроковість, обмеженість, орієнтованість насамперед на звітність замість того, щоб бути довгостроковими, комплексними, інноваційними й орієнтованими на досягнення

масштабних цілей. Політична сутність бюджетів особливо чітко простежується у державному секторі, де ці бюджети відбивають результати політичної боротьби за державні кошти, у тому числі між складовими сектору безпеки [1,62].

Основними заходами стратегічного планування розвитку АПК є: визначення засад державної політики у сфері забезпечення продовольчої безпеки; визначення напрямів розвитку аграрного сектору економіки; розроблення заходів з реалізації державної політики у сфері виробництва засобів аграрного виробництва; визначення органів державної влади та місцевого самоврядування, підприємств, діяльність яких забезпечує і може впливати на продовольчу безпеку держави; визначення обсягу і механізму фінансування заходів щодо реалізації державної політики у сфері забезпечення продовольчої безпеки.

Вжиття заходів стратегічного планування має забезпечувати адекватне реагування на реальні та потенційні загрози у сфері забезпечення продовольчої безпеки держави, готовність системи забезпечення продовольчої безпеки держави до виконання покладених на неї функцій і завдань, сприяти інтеграції України до міжнародного та регіональних аграрних ринків.

Примітки:

1. Саблук П.Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2002. – №7. – С. 62-67.
2. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 3-15.

Христина Німчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В умовах економічного спаду, коли саме податкове регулювання економіки країни мало стати одним із ключових інструментів антикризової політики, вітчизняна податкова система сама перетворилася на джерело ризиків. На передній план було винесено фіскальну функцію системи оподаткування, тобто мобілізацію до бюджету додаткового обсягу фінансових ресурсів. Як результат цього маємо значний спад ділової активності у всій країні. Є також зрозумілим і той факт, що збереження в майбутньому пріоритету за фіскальною функцією податкової системи може призвести лише до поглиблення кризових явищ [1, с.47].

Теоретичну основу дослідження податкової системи та механізмів податкового регулювання сучасної економіки становлять праці класиків світової економічної думки: А.Сміта, Д.Рікардо, Дж.М.Кейнса, та ін. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати М.Крупку, І.Лукінова, І.Луїну, П.Мельника, І.Михасюка та інших [2, с.138].

Метою даної роботи є спроба проаналізувати проблеми функціонування податкової системи України з метою розробки рекомендацій щодо напрямів регулювання державної підтримки вітчизняного сектору підприємництва через оптимізацію податкового тиску.

Стимулюючий потенціал оподаткування в Україні використовується недостатньо. Про це свідчить податкове становище, в якому опинилися українські підприємства внаслідок фінансово-економічної кризи та суперечностей функціонування системи оподаткування. За даними щорічної доповіді Світового банку відносно податкового середовища у 183 країнах світу, Україна посіла 181 місце [3].

Чинна вітчизняна система оподаткування нараховує 18 загальнонаціональних і 5 видів місцевих податків і зборів[4].

Закономірно, що розгалужена система податків вимагає значних матеріальних і часових витрат на їх облік та сплату.

На виконання обов'язкових податкових процедур, таких як ведення податкового обліку, підготовка та подання звітності, сплата податків та інших, вітчизняні підприємці щорічно витрачають 736 робочих годин (175 місце). Майже половина витраченого податків українськими підприємствами часу йде на облік, нарахування, сплату податків і внесків, знову ж таки пов'язаних з оплатою праці.

Ще однією слабкою ланкою податкової системи України є високий показник навантаження на загальний прибуток підприємств, понад 57% якого вилучається до бюджету та позабюджетних соціальних фондів (149 місце).

За рівнем оподаткування праці вітчизняна податкова система знаходиться серед найбільш обтяжливих як порівняно з ЄС (28,6%), так і загалом у світі (16,1%).

Середній рівень податкового коефіцієнта для країн-нових членів ЄС, економіки яких за якісними характеристиками подібні до української, становить близько 33% [1, с.48].

Низька оцінка якості вітчизняної податкової системи свідчить про наявність серйозних проблем і внутрішніх суперечностей.

Можна виділити кілька негативних чинників, що визначають низькі конкурентні позиції української податкової системи:

- нестабільність та неузгодженість податкового законодавства;
- низька рентабельність української податкової системи;
- низька фіскальна ефективність податкової системи;
- високе податкове навантаження на бізнес.

Також негативним чинником функціонування податкового механізму є нераціональний розподіл податкового тиску між факторами виробництва.

Вітчизняній податковій системі також властиві безсистемне та невиправдане надання податкових пільг і звільнень, що посилює податкове навантаження на ефективні підприємства, які сумлінно сплачують податки [2,с.138].

Найголовнішою проблемою у функціонуванні податкової системи в Україні залишається складність системи адміністрування податків. Показовою є ситуація з уведенням реєстру податкових накладних, який ускладнив підготовку податкової звітності для всіх платників ПДВ, хоча був запроваджений для боротьби із недобросовісними платниками податків.

Починаючи з кінця 2008р., особливо гостро у 2009р. та й сьогодні фіскальна політика дуже сильно позначається на показниках податкових надходжень.

Державна політика в сфері підприємництва, на нашу думку, повинна виходити з того, що рівень оподаткування, система та податкова база повинні бути стабільними і стимулювати підприємництво.

Отже, можна визначити такі основні проблеми в системі державного регулювання підприємницькою діяльністю: значні витрати на сплату податків, високе податкове навантаження та надмірна орієнтація податкової політики на фіскальну функцію податків.

Примітки:

1. Сітшаєва Л.З. Податки в системі державного регулювання підприємницької діяльності // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – №2(7), 2010. – С. 47-51.
2. Податкова система України. / В.М.Федосов, В.М.Опарін, та ін. за ред. В.М.Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
3. Paying Taxes 2010: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. – [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.pwc.com>
4. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.10р. – [Електронний ресурс].//Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

Khrystyna Nimchuk

Ivan Franko National University of L'viv

TAXES IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF BUSINESS

Currently in Ukraine in terms of recession, when tax regulation of the country's economy should have become one of the key instruments of anti-crisis policy, the domestic tax system itself become a source of risks. Fiscal function became the most important in the tax system, meaning additional mobilization of financial resources to the budget. As a result we have a significant decline in business activity across the country.

Володимир Вікторович Нагорний

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МАТЕМАТИЧНІ ОСНОВИ ДЛЯ ПОБУДОВИ РЕЙТИНГІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Серед найчастіше застосовуваних методик оцінки інвестиційного клімату варто виділити універсальний метод, порівняльний аналіз і бальну оцінку показників інвестиційних можливостей країни. Універсальний метод враховує максимальну кількість економічних характеристик інвестиційного клімату. Порівняльний аналіз інвестиційного клімату розробляється на основі оцінки темпів і перспектив проведення реформ, визначенні інвестиційного клімату в країнах Східної і Центральної Європи. Бальна оцінка інвестиційних можливостей країни ґрунтується на кількісному зіставленні основних показників інвестиційного клімату.

Метою роботи є розгляд основних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів, побудова рейтингу регіонів за інтегральним показником інвестиційної привабливості, кластерний аналіз регіонів України.

Наукова новизна роботи полягає у кластеризації регіонів України за рівнем надходження прямих іноземних інвестицій.

Найбільш розповсюджені підходи до оцінки інвестиційної привабливості, застосовувані в Україні, переважно базуються на використанні методу експертних оцінок і на аналізі статистичних даних за різними економічними показниками. Вони розрізняються переліком запропонованих респондентам питань, методикою збору інформації, виділенням груп економічних суб'єктів, серед яких проводиться вибірка і аналіз вірогідності отриманих результатів, а також критеріями, відповідно до яких виробляється групування показників на кожному рівні: від країни в цілому – до рівня малого підприємства.

Визначення інвестиційної привабливості країн пострадянського простору проводилося на базі закордонних методик, серед яких можна виділити: індекс інституту ІРДС (BERI); оцінки передових світових економічних журналів, як то „The Economist”, „Fortune”, „Euromoney”, та найбільш авторитетних експертних агенцій „Moody’s”, „Standart & Poor’s”. Ці методики ґрунтуються на застосуванні методу експертних оцінок і відрізняються одна від одної, головним чином, переліком факторів, які беруться до уваги при дослідженні [2].

З огляду існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості, можна запропонувати їх наступну систематизацію за 3-ма групами(табл.1):

Таблиця 1

Методики оцінки інвестиційної привабливості

Назва групи	Основні положення	Розробники
Бліц-методики	оцінка динаміки ВВП, національного доходу та об'ємів виробництва, пропорцій накопичення та споживання, проходження приватизаційних процесів, стану законодавчого регулювання інвестиційної діяльності, розвитку окремих інвестиційних ринків	BERI, журнали „The Economist”, „Fortune”, „Euromoney”, агенції „Moody’s”, „Standart & Poor's”
Факторні методики	оцінка сукупності факторів, які впливають на інвестиційну привабливість: політичні, соціальні, економічні, екологічні, кримінальні, фінансові, трудові, інфраструктурні, інституціональні	Н.І. Клімова, І.Бланк, Інститут Реформ
Факторно-ризикові методики	співставлення привабливості регіонів для інвестування з рівнем ризику. (складовими цього підходу є 2 показники: інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики)	агентство „Експерт-РА”, авторський колектив СОПС Мінекономіки РФ та РАН, Г.О. Харламова

На наш погляд, із метою визначення інвестиційних переваг регіону доцільно застосовувати спеціальні індекси, що спираються на кількісну характеристику різних аспектів життєдіяльності регіону (міст чи районів певного регіону). Такий підхід повинен забезпечити обґрунтованість і методологічну коректність порівнянь інвестиційних переваг окремих міст і районів мікрорегіону чи певних мезорегіонів України, наукове забезпечення систематичних розрахунків цих індексів у розрізі регіонів України чи міст і районів певного регіону на універсальній шкалі, що дозволя виконувати методологічно коректні співставлення як за узагальнюючим інтегральним індексом інвестиційних переваг, так і за груповими та частковими інтегральними індексами показників, характеризуючих певні аспекти інвестиційних переваг регіону.

Наше дослідження опирається на визначення інтегрального показника та рейтингування регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості.

В загальному вигляді інтегральний показник інвестиційної привабливості можна виразити як функцію частинних показників:

$$I = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

При розробці інтегрального показника інвестиційної привабливості регіонів, як правило, використовується такий вигляд даної функції:

$$I_k = \sum_{i=1}^n a_i x'_{ik},$$

де I_k - значення інтегрального показника інвестиційної привабливості k-го регіону ($k = 1, \dots, N$) – кількість регіонів;

a_i - вага i-го частинного показника ($i = 1, \dots, n$) – кількість показників;

x'_{ik} - нормоване значення i-го частинного показника для k-го регіону;

$$x'_{ik} = |x_{ik} - \bar{x}|;$$

x_{ik} - значення i-го частинного показника для k-го регіону [1].

За частинні показники в нашому дослідженні були обрані: прями іноземні інвестиції, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, інвестиції в основний капітал до регіонів України в період з 1995 по 2011 рр.

За ваги частинних показників було обрано коефіцієнт кореляції відповідного показника з ВВП України, де чим більше значення коефіцієнта кореляції, тим кращим є інвестиційна привабливість для k-го регіону.

Рейтинг регіонів на основі побудованого інтегрального показника інвестиційної привабливості розраховується за десятибальною шкалою таким чином:

$$R_i = \frac{I_i - I_i(\min)}{I_i(\max) - I_i(\min)} \times 10$$

Рейтинг 10-и найбільш інвестиційно привабливих регіонів має наступний вигляд:

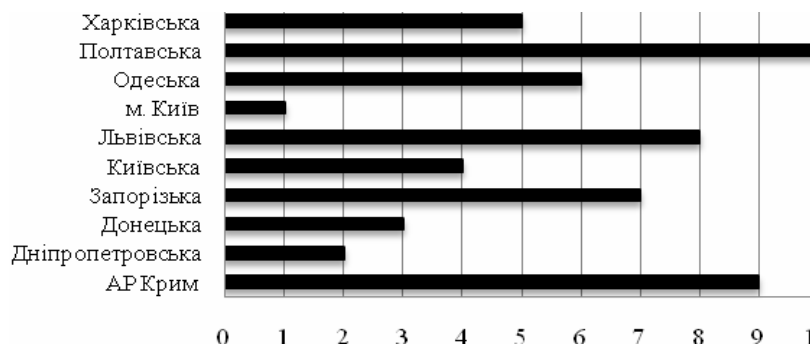


Рис. 1 Рейтинг регіонів за інвестиційною привабливістю

Джерело: розраховано автором на основі даних [3]

Абсолютним лідером є Київ, з невеликим відставанням іде Дніпропетровська область. Київ та Дніпропетровська область за рівнем інвестиційної привабливості випереджають Кіпр та Хорватію. Далі - Донецька, Київська, та Харківська області з рівнем привабливості – вище середнього. Інші наведені у рейтингу регіони мають середній рівень інвестиційної привабливості. Області які не попали до рейтингу мають низький рівень інвестиційної привабливості.

Також була здійснена спроба групування регіонів України за рівнем надходження прямих іноземних інвестицій за допомогою методів кластерного аналізу методу k-середніх. За результатами кластерного аналізу, виконаного за допомогою прикладної програми Statsoft Statistica 7.0 та табличного процесора Microsoft Excel, до першого кластеру віднесено один регіон: Дніпропетровська область. До другого – м. Київ. До складу третього кластеру ввійшли сім областей: Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська та АР Крим. До четвертого кластеру належать вісімнадцять регіонів: Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська та м. Севастополь.

Дані кластерного аналізу свідчать про нерівномірний розподіл регіонів України за рівнем надходження прямих іноземних інвестицій: Київ та Дніпропетровська область мають високий та середній рівень надходження інвестицій, всі інші – нижче середнього та низький, що підтверджують і значення k-середніх кожного кластеру.

Отже, в результаті проведеного дослідження побудовано рейтингову оцінку регіонів України, а також проведено групування регіонів методами ієрархічного та кластерного аналізу. Отримані результати дають змогу створення бази для прийняття важливих стратегічних управлінських рішень на регіональному рівні й розробки детальної та змістовної інвестиційної стратегії регіонального розвитку.

Примітки:

1. Райская Н.Н, Сергиенко Я.В, Френкель А.А Рейтинг регионов по интегральному показателю инвестиционной привлекательности./Н.Н. Райская, Я.В. Сергиенко, А.А. Френкель // Вопросы статистики. – №1. – 2009 - с.56-60.
2. Харламова Г.О. Индикаторы Инвестиційної привабливості України/ Г.О Харламова // Актуальні проблеми економіки. - №3 (93). – 2009 – с.45-56.
3. www.ukrstat.gov.ua - Офіційний сайт Державного комітету статистики.

Volodymyr Nagorny

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL AND MATHEMATICAL PRINCIPLES FOR INVESTMENT ATTRACTIVENESS RATING OF DIFFERENT UKRAINIAN REGIONS.

The thesis carries out the integral estimate and k-mean cluster analysis of investment attractiveness of different Ukrainian regions. The results enable the creation of basic important strategic management decisions.

Наталія Наконечна
Львівський національний університет імені Івана Франка
ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Особлива роль в управлінні промисловим підприємством належить фінансовому механізму як найбільш складному й важливому під час ухвалення управлінських рішень. Адже, як показує практика, у сучасних кризових умовах господарювання змогли успішно вижити лише ті підприємства, які перебудували свою систему менеджменту відповідно до умов сьогодення. Тому механізм стабілізаційного управління доцільно впроваджувати як на підприємствах, які є порівняно благополучними і функціонують успішно, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. У першому випадку основне завдання системи стабілізаційного управління полягає в попередженні фінансової кризи на основі впровадження системи ранньої діагностики, а в другому – подолання фінансової кризи, тобто фінансова санація підприємства.

Термін „механізм” запозичений із природничих наук (механіки), де його розуміють як систему частин, вузлів і деталей, яку застосовують для передавання різних форм руху.

У фінансово-економічній науці поняття механізму використовують у переносному значенні – „як внутрішня будова, система функціонування чи апарат виду діяльності”. В економіці діють такі механізми: господарський, фінансовий, кредитний, валютний, цінний, ринковий, грошовий, організаційний, координаційний, бюджетний, мотиваційний, страховий тощо.

Поняття фінансового механізму достатньо складне, а тому незважаючи на те, що в економічній літературі воно використовується досить широко, єдиної думки щодо визначення цієї дефініції та складових такого механізму не існує. Право розглядатись як окрема категорія, фінансовий механізм набув лише за умов переходу країни до ринкової економіки. За часів Радянського Союзу він, як фінансово-кредитний, включався до економічного механізму.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі фінансовий механізм подано як принципову схему практичного використання в економіці держави фінансових важелів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на різних його рівнях. З цієї точки зору його можна охарактеризувати як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм та методів створення і використання фінансових ресурсів для відтворення природних ресурсів, забезпечення розвитку економічної системи загалом (див. табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття фінансового механізму різними авторами [5].

Автори	Трактування фінансового механізму
Восєвдин А.А., Жилкіна А.Н.,	ототожують фінансовий механізм з фінансовим менеджментом та позиціонують його як систему управління фінансами: механізм управління фінансовими відносинами та механізм управління грошовими потоками.
Ковалюк О.М.	вважає, що фінансове управління економікою та її фінансовий механізм реалізують себе за рахунок сукупності управлінських функцій, основними серед яких є прогнозування, планування, стимулювання, координація, організація, регулювання та контроль.
Опарін В.М.	бачить фінансовий механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально – економічний розвиток суспільства.
Кірейцев Г.Г. і Заяць Н.Е.	вважають, що склад фінансового механізму є сукупністю систем фінансового забезпечення, фінансового регулювання й системи інструментів, стимулів та важелів.
Балабанов А.І. та Балабанов І.Т.	вважають, що через фінансовий механізм здійснюється вплив фінансів на ефективність виробничого та торгового процесів, сам фінансовий механізм – це система діяльності фінансових важелів, що проявляються в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів.
Кириленко О.П.	фінансовий механізм є сукупністю конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів. До його складових він відносить фінансові методи, нормативно – правове забезпечення, а також фінансові важелі, стимули, санкції.
Поддєрьогін А.М.	відносить до складових фінансового механізму, крім фінансових методів та фінансових важелів, правове забезпечення, нормативне забезпечення та інформаційне забезпечення.

Серед розмаїття трактувань і підходів вчених та практиків до поняття „фінансовий механізм” найбільшої уваги заслуговують два підходи до розуміння суті фінансового механізму. Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову „техніку”. З подібного підходу і виходить розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів. Однак, це цілком точно відображається в понятті „організація фінансів”, і ототожнювати його з фінансовим механізмом не вважається доцільним. Другий підхід до розгляду поняття „фінансовий механізм” полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів, характеризує їх як вирішальний фактор впливу держави на економіку країни. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначити його складові, структуру.

Незважаючи на існування двох основних підходів до змісту фінансового механізму, в науковій літературі до цього часу чіткого визначення поняття „фінансовий механізм” не наводиться. У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлене явище, яке всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на економіку і суспільство. В економічній літературі країн СНД переважає перший підхід до визначення фінансового механізму як способу організації фінансових відносин (Дробозіна Л.А., Родіонова В.М.), який складається з елементів та інструментів впливу. А російський економіст Сенчагов В.К., проводячи чітку структурування фінансового механізму, вважає, що фінансово-кредитний механізм включає три підсистеми:

- фінансово-кредитне планування;
- фінансово-кредитні важелі;
- організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.

Українські вчені Федоров В.М., Опарін В.М., Огородник С.Я. вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми (фінансово-кредитне забезпечення і фінансово-кредитне регулювання), а також організаційні структури і важелі впливу.

Структура фінансового механізму, розроблена українськими вченими, загалом логічна. Але водночас вона потребує певних уточнень і подальшого розвитку. Так, Львовчкін С.В. пропонує замість терміну „фінансово-кредитний механізм” використовувати „фінансовий механізм”, тому що кредит визначається як складова фінансів, кредитна система – як частина фінансового ринку, який відноситься до фінансової системи, а дії фінансів і кредиту мають єдиний механізм впливу. Враховуючи, що фінансовий механізм дає уявлення за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив і повинен показувати, як це зробити, то у складі фінансового механізму доцільно виділяти фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення та фінансові індикатори, що достовірно відображають стан суб'єкта фінансових відносин.

В узагальнюючому вигляді за Львовчкіним С.В. можна навести наступне визначення фінансового механізму – це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і система фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Загалом серед українських вчених існує чітка позиція щодо визначення фінансового механізму та його складових. Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики. При цьому розрізняють забезпечувальну і регуляторну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регуляторна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів і конкретну форму фінансового забезпечення характеризує активний вплив фінансового забезпечення.

Отже, по-перше, фінансовий механізм – досить складна система, керувати якою надзвичайно важко, по-друге, це дуже дієвий механізм, який дає можливість розв'язати практично всі проблеми, але враховуючи, що роль фінансів у розподільних відносинах вторинна і основне регулювання здійснюється у сфері виробництва.

На нашу думку, фінансовий механізм стабілізаційного управління підприємством – це частина системи управління підприємством, яка забезпечує можливість цілеспрямованого стабільного розвитку підприємства і є сукупністю фінансових методів, способів, стимулів, форм взаємодії, інструментів, індикаторів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансових процесів з урахуванням певної стадії циклу розвитку підприємства з метою підвищення ефективності результатів його діяльності.

Примітки:

1. Ковалюк О.М., Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, – 2002. – 396с.
2. Василенко В.О., Антикризисне управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправлено і доповнено. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504с.
3. Балабанов А.И., Финансы. / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 192с.
4. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм економіки України // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 22-28.
5. Фінанси підприємств: [Підручник]; за ред. А.М. Поддєрьогіна. - К.: КНЕСУ, 2000. – 460с.

Наконежна Наталія

Ivan Franko National University of L'viv

INVESTIGATION OF THE FINANCIAL MECHANISM OF STABILIZATION MANAGEMENT

The various looks of economists to essence of "financial mechanism" was considered. Comparative description of the financial mechanism of stabilizing management an enterprise is given. A conclusion about generalization of value of stabilizing management financial mechanism an enterprise is formed.

А. Наконежна, К.В. Трофименко

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проблема державного регулювання малого бізнесу досить гостро стоїть на даному етапі економічного розвитку України. Необхідно визначити оптимальний ступінь державного втручання у підприємницьку діяльність з тим, щоб з одного боку забезпечити ефективне функціонування приватного сектора економіки та отримання ним високих прибутків, а з іншого – створити передумови для збалансованого росту економіки країни загалом та підвищення рівня добробуту громадян.

Державне регулювання малого бізнесу є напрямом державної політики, спрямованим на удосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами малого бізнесу, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюються Конституцією та законами України.

На державному рівні визначаються мінімально необхідні нормативи функціонування ринку малого підприємництва, його загальні межі. Держава повинна забезпечити спрощення законодавства, визначити обсяги прав та обов'язків суб'єктів малого бізнесу, межі втручання місцевих органів виконавчої влади у підприємницьку діяльність. Крім використання нормативів прямої дії, держава повинна здійснювати економічне регулювання ринкового середовища, створюючи сприятливі умови для функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу через податкову, митну, грошову-кредитну, зовнішньоекономічну системи, а також за допомогою інших заходів макроекономічного характеру. Тобто можна говорити про вирішальну роль держави у цьому процесі [1, с. 4].

Конкретні напрями, форми та заходи, здійснювані державою й цій сфері, повинні реалізовуватися через Державну програму розвитку малого підприємництва, яка, в свою чергу, має стати невід'ємною частиною Програми соціально-економічного розвитку України. Формування та реалізацію державної політики у сфері малого бізнесу перш за все повинні проводити Міністерство економіки та Міністерство фінансів України. Створення ж окремого державного органу з підтримки підприємництва, який би взяв на себе функції формування державної політики істотних зрушень не дасть.

Макроекономічне регулювання ринкового середовища суб'єктів малого бізнесу не може охопити всіх його аспектів, врахувати особливості територій. Практичний досвід показує, що на формування і функціонування ринкового середовища для суб'єктів малого бізнесу на рівні регіонів мають впливати щонайменше чотири групи заходів:

- 1) стимулювання пропозиції суб'єктів малого та середнього підприємництва (програми щодо професійної підготовки людей, які б могли зайнятися підприємництвом, диференційована система надання допомоги тощо);
- 2) стимулювання попиту на продукти та послуги малого бізнесу;
- 3) співвідношення попиту і пропозиції суб'єктів малого підприємництва (інформаційна та консультативна діяльність для осіб, які хочуть зайнятися підприємницькою діяльністю, їх професійна орієнтація тощо);
- 4) допомога регіональному розвитку (фінансова, інформаційно-консультативна, локальні програми розвитку малого підприємництва тощо).

Визначені заходи мають стати основою впливу на ринкове середовище за рахунок створення системи регіонального сприяння розвитку малого підприємництва.

Держава, спрямовуючи діяльність підприємців на забезпечення високої ефективності в економіці, підтримує їх, захищаючи малі підприємства та їхню власність, контролюючи виконання законів.

Малий бізнес в Україні має ряд проблем, подолання яких призведе до покращення становища не тільки підприємств, але й призведе до економічного зростання України. Тому що малий бізнес відіграє важливу роль в розвитку країни. Але для подолання проблем необхідно провести правильну політику уряду, яка б була спрямована на підтримку малого бізнесу, збільшити обсяги залучення інвестицій, надати податкові пільги суб'єктам малого бізнесу та ін.

Основними напрямками державної політики щодо підтримки малого бізнесу, ефективного використання фінансів на найближчу перспективу, на нашу думку, повинно бути [2, с. 123]:

- створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток підприємницької діяльності, сприяла б ефективному формуванню та використанню фінансів малого бізнесу;
- розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій;
- удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого бізнесу;
- забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого бізнесу (лізинг, франчайзинг та інші);
- розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, які б надавали пільгові кредити малим підприємствам, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках;
- удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств.

Процес становлення українського фондового ринку продовжується, і ще чимало проблем підлягають рішенню. Має бути перебороти труднощі методологічного, інформаційного й організаційного порядку, однак, незважаючи на складності формування фондового ринку і на поки ще не задовольняючі результати розвитку економіки країни в цілому, у наявності явний прогрес у сфері емісії і зворотності цінних паперів.

Реалізація цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектора економіки, поступової легалізації тіньового капіталу.

В даний час в Україні склалася ситуація, що коли переважає частина підприємств, особливо невеликих і вперше створених, має потребу у фінансових ресурсах для забезпечення нормальної діяльності. Потреби в коштах не можуть бути задоволені державним бюджетом. Необхідне інвестування, що повинне стати основним джерелом надходження засобів.

Однак багатьом рядовим інвесторам самостійно важко визначити, у які саме підприємства, без великого ризику, варто інвестувати свої засоби. До того ж самостійне придбання цінних паперів є не тільки ризикованим, але й іноді безприбутковим [4, с. 197].

Для ефективного рішення цієї проблеми здійснюється спільне інвестування за допомогою інвестиційних фондів і інвестиційних компаній. У цьому випадку інвесторам немає необхідності турбуватися про придбання цінних паперів, оскільки питання ризику і прибутковості інвестиційних засобів лягає на плечі фахівців зазначених організацій.

Основними перевагами спільного інвестування є: сприяння створенню і нагромадженню капіталу; ефективність як інструмент приватизації; перетворення складних інвестиційних рішень у більш прості для дрібних інвесторів з одночасним здійсненням диверсифікованості при формуванні інвестиційного портфеля; здійснення ефективного переливу капіталів між галузями народного господарства і стимулювання діяльності підприємства; сприяння залученню іноземного капіталу.

Розвиток спільного інвестування в Україні погодиться з аналогічною тенденцією на світовому фінансовому ринку, де понад 40 відсотків притягнутих і вкладених засобів приходиться саме на інвестиційні фонди й інвестиційні компанії [3, с. 12].

У ході приватизації понад 25 відсотків громадян України реалізували своє право власності шляхом спільного інвестування. До участі в приватизації з інституціональних інвесторів допущені лише закриті інвестиційні (взаємні) фонди, що дозволяє значно скоротити процес приватизації, юридично стабілізувати положення закритих інвестиційних фондів шляхом прямої законодавчої заборони надання яких-небудь гарантій власникам приватизаційних паперів у відношенні прибутковості їхніх вкладень в інвестиційні сертифікати фонду.

На закриті інвестиційні (взаємні) фонди приходяться близько 60 відсотків акумульованих фінансовими інститутами приватизаційних паперів і понад 50 відсотків усіх вкладень приватизованих засобів серед фінансових інститутів. Це свідчить також про популярність закритих форм цього типу посередницької діяльності на фондовому ринку. У цифрах статистика по інвестиційним (взаємним) фондах виглядає в такий спосіб: в Україні на початок 1997 року нараховувалося 263 закритих інвестиційних фондів інвестиційних компаній, 215 закритих інвестиційних фондів, 17 відкритих взаємних фондів інвестиційних компаній і 4 відкритих інвестиційних фондів.

Представників малого бізнесу в Україні можуть цікавити й інші зведення про фондовий ринок.

На нашу думку, важливою складовою механізму державного регулювання та підтримки малого бізнесу має стати система його державної підтримки, створення якої нині проголошується як запорука поліпшення стану в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Економічний зміст державної підтримки полягає в розробці та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку малого бізнесу.

Примітки:

1. Кошелева Е.Г. Международная финансовая поддержка малого предпринимательства в Украине // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонНУ. – 2006. – Ч.2. – С. 418-421.

2. Кошелева О.Г. Активізація інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності продукції малих підприємств// Торгівля і ринок України. - Донецьк: ДонДУЕТ. – 2008. – Вип. 11. – Т. 1. – С. 98-103.
3. Дятченко Л.Я., Ляшенко В.И., Павлов К.В. Малое предпринимательство в странах СНГ. – М.: Магистр, 2007. – 508 с.
4. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назаров В.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості. Монографія. – Київ: Лібра, 2006. – 330 с.

Nakonechnaya A., Katyrina Trofimenko

Khmelnitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

PERFECTION OF THE SYSTEM OF GOVERNMENT CONTROL AND SUPPORT OF SMALL BUSINESS

This article exposes directions of perfection of the system of government control and support of small business

Ольга Нестор

Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Актуальність зазначеної тематики полягає в тому, що формування вітчизняного ринку страхування життя має інституціональне значення для української економіки. Страхування життя виконує функцію накопичення грошових коштів, акумулює у цьому процесі інвестиційні ресурси суспільства та сприяє покращенню економічного стану країни, і було б дуже необачно залишити галузь страхування життя на узбіччі становлення ринкових відносин в Україні.

Формування вітчизняного ринку страхування життя має свої характерні особливості та не раз зазнавало серйозних труднощів.

Однією з головних причин було те, що досить довгий час в Україні була відсутня правова база регулювання страхової діяльності. Її створення почалося лише у 1993 році. У 1996 р. був прийнятий Закон України "Про страхування"¹, який одразу визначав страхування життя як окрему галузь, та в основному була створена певна нормативна база. У 2001 р. Закон було викладено в новій редакції та максимально наближено до норм європейської практики. У 2003 році великим поштовхом стало прийняття податкових пільг по груповому страхуванню життя за рахунок коштів працевласт, з віднесенням таких сум на валові витрати, а у 2004 році подібні податкові пільги були встановлені для фізичних осіб. Також важливим кроком у розвитку страхування життя став старт пенсійної реформи, в якій страхуванню життя відводиться солідна роль.

Ще однією проблемою, котра суттєво гальмувала розвиток ринку страхування життя в Україні, була недовіра населення до страхових компаній. Український страховий ринок відрізняється від західного насамперед тим, що там не було провалу державної системи соціального страхового забезпечення, масового банкрутства підприємств, гіперінфляції, яка з'їдає вкладені кошти людей. Після розвалу радянського Держстраху та Ощадбанку, громадяни України втратили величезні гроші, які були заощаджені ними в карбованцях через банківську систему та систему страхування. Як наслідок, у суспільстві сформувався досить значний рівень недовіри до страховиків.

Не останню роль в негативному ставленні страхувальників до страхування відіграє бажання страховиків якомога швидше зібрати значний капітал за рахунок підвищення тарифів і невикплат страхового відшкодування.

Наступним важливим чинником, що впливає на розвиток ринку страхування життя в Україні, є низький рівень життя і заробітної плати населення. Якщо середньомісячна зарплата громадян становить досить незначну суму у порівнянні з тою, котру отримують громадяни у розвинених країнах, то збільшення обсягів страхування життя не спостерігатиметься. В умовах, коли країна бідна, населення має низький рівень заробітної плати й не може задовольнити своїх першочергових потреб, для середнього громадянина України платіж на страхування життя зазвичай належить до групи так званих відкладених потреб, які досить болісно дадуть про себе знати лише в майбутньому і часто не усвідомлюються сьогодні.

Суттєвого удару по динаміці розвитку вітчизняного ринку страхування життя завдала також світова фінансова криза 2008-2009 рр. У цей час спостерігалось значне скорочення обсягів страхування, а також спостерігалися значні проблеми з платоспроможністю у тих страхових компаній, котрі тримали свої фінансові ресурси у банках, особливо у тих, котрі підпадали під тимчасове адміністрування.

Однак на даному етапі можна спостерігати тенденцію до поступового збільшення обсягів "лайфового" виду страхування. Серед основних факторів цього, безумовно, позитивного зрушення можна назвати вихід страхових компаній із кризової ситуації, податкові пільги на здійснення певних видів страхування життя та пенсійну реформу в Україні.

Стосовно пенсійної реформи, то тут, на думку експертів, значну роль зіграло розчарування населення, пов'язане з непродуманим реформуванням пенсійної системи. Серед фахівців побуває думка, що невизначеність у питанні реформування пенсійної системи змушує людей все частіше розглядати накопичувальне страхування життя у якості заміни державної пенсії.

По суті, сьогодні реальну пенсію українські громадяни можуть отримати лише в компанії із страхування життя, оскільки жодного накопичувального пенсійного фонду Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України ще не зареєстровано через відсутність відповідної нормативної бази.

Треба також визнати, що пенсійні програми поки що не є лідерами збуту в страхових компаніях, що спеціалізуються на страхуванні життя. Власне, дані про структуру валових премій у секторі страхуванні життя за дев'ять місяців 2010 року показують, що найбільший об'єм коштів страхових компаній був отриманий за договорами накопичувального страхування, а це – 76 %, або ж більше 460 млн. грн. При цьому надходження від договорів страхування життя, що передбачають досягнення страхувальником пенсійного віку, склали всього 5% валових зборів^[4].

Свою роль у відновленні ринку зіграло і поступове відновлення програм банківського кредитування. Збільшення збору "лайфових" компаній у 2010 році було зумовлене в основному відновленням банківського сектора.

Страхові компанії очікують, що найвагоміша частка страхувальників прийде до них через банки саме тому, що почалося відродження кредитування.

Що стосується перспектив розвитку вітчизняного ринку страхування життя, то перспективними будуть корпоративне страхування та накопичувальне страхування. Також можливе те, що страхові компанії, котрі займаються забезпеченням життя, у найближчий період часу запустять нові програми, котрі передбачають страхування життя в золоті, а також схеми страхування життя через накопичувальне страхування.

У поточному році попитом користуватимуться п'ятирічні договори страхування, страхові компанії будуть змушені диверсифікувати канали продажів, а на заміну універсальним програмам шукатимуть нові ніші.

Отже, актуальність питання розвитку страхового ринку України обумовлює необхідність розробки державної політики ефективного розвитку страхування в поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами. Аналіз же сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки. Тому для поступального розвитку страхового ринку України необхідно:

- завершити розробку та затвердити національну концепцію розвитку страхової системи;
- підвищити добробут громадян і поліпшити стан корпоративних і державних фінансів;
- підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і
- конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість;
- розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку;
- посилити увагу щодо вдосконалення страхової справи в регіонах;
- підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних, організувати роботу бюро страхових історій;
- підвищити страхову культуру населення та його довіру до страхових компаній.

Примітки:

1. Александрова М. М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002 – 208 с.
2. Горбач Л. М. Страхова справа: Навч. посібник. – 2-ге вид., виправлене. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
3. Плиса В. Й. Страхування: Навч. посібн. – К.: Каравела, 2010.
4. <http://uainsur.com> – Ліга страхових організацій України
5. <http://forinsurer.com> – Форіншурер, інтернет-журнал про страхування

Olha Nestor

Ivan Franko National University of L'viv

MARKET OF LIFE-INSURANCE: PROBLEMS OF BECOMING AND DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article studies the main problems of becoming and development of life-insurance market

Олексій Нетак

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕДИЧНЕ ОБОВ'ЯЗКОВЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Основним показником який характеризує систему охорони здоров'я в кожній країні світу є джерела фінансових ресурсів їх постійність та надійність. Враховуючи різні політичні переконання та економічне становище, кожна країна обирає спосіб формування цих джерел самостійно. Також можна відзначити те що країні з великим національним прибутком (Велика Британія, Японія, США) здійснюють більші витрати на медичні послуги на душу населення, ніж країни з низьким рівнем розвитку (Білорусія, Мексика, Індія тощо).

Фінансування охорони здоров'я може бути бюджетним, соціальним і приватним (Семенков А. Р., Чернов А. Ю. Медицинское страхо-вание.-М.: Финстатинформ, 1993.-С. 11). Бюджетна система охорони здоров'я найвиразніше була представлена в республіках, які входили до СРСР. Соціальна система характерна для країн Західної Європи, а переважно приватна - для Сполучених Штатів Америки. За бюджетної системи фінансування охорони здоров'я страхування або відсутнє зовсім, або є незначним. Бюджетна система фінансування передбачає використання коштів податкових надходжень до бюджету, але саме це й не сприяє стабільності фінансового забезпечення охорони здоров'я. Соціальна система фінансування охорони здоров'я заснована на цільових внесках підприємств, працівників, на державних субсидіях. Причому внески підприємців є переважаючим джерелом надходжень. Незважаючи на те, що внески сплачують одержувачі доходів, існують винятки, які стосуються пенсіонерів та осіб з низьким рівнем доходів. Для соціальної системи характерне співіснування державних систем охорони здоров'я і приватних систем.[1]

Платна система базується виключно на платній основі. Але навіть в самих розвинутих країнах (де є достатні фінансові можливості), частинка населення (пенсіонери, студенти, тощо) обслуговується за різноманітними державними програмами.

В Україні немає потрібно рівня прибутку на душу населення для застосування платної системи, проте застосовувати бюджетної системи є тягарем бюджету і надаються не якісні медичинські послуги. Було вирішено впровадити соціальну систему.

Що стосується правотворчої діяльності, то потрібно зазначити що останніми роками запропоновано декілька варіантів законопроектів стосовно обов'язкового соціально-медичного страхування в Україні. З 2000 року підготовлено більш десяти подібних законопроектів, але жодний дотепер не був прийнятий.

Головними групами причин, що перешкоджають впровадження обов'язкового соціального медичного страхування в нашій державі є: - відсутність політичної волі для реального запровадження цього інституту; - економічні, які пов'язані із численними проблемами фінансування СОЗ в Україні; - соціальні, як нове для України правове явище не отримало одностайної думки ні серед фахівців, ні серед населення щодо необхідності його впровадження у нашій державі; - відсутність повної інформації, як для медико-правової спільноти, так і для населення про переваги та ризики обов'язкового соціального медичного страхування; - організаційні: забезпечення професійним кадровим ресурсом (менеджери, експерти та ін.), належне матеріально-технічне і технологічне забезпечення та фінансування.[3]

Багатий світовий досвід свідчить, що впровадження системи обов'язкового медичного страхування забезпечило б право кожного громадянина на отримання гарантованої і якісної медичної допомоги, подальший розвиток добровільного медичного страхування, впровадження нових прогресивних медичних технологій та методів лікування, фінансову захищеність громадян при настанні хвороби та мотивацію для постачальників медичних послуг надавати більш якісну допомогу хворим. За висновками вчених ідеальна модель для України

– це бюджетно-страхова медицина. Необхідно змінювати медичне законодавство, вносити зміни і доповнення до діючих законів про податок на прибуток підприємств, про податок з доходів фізичних осіб і т.д.

Примітки:

1. Страхування: Підручник./ Керівник авт. кол. і наук. ред. Осадець С.С. -К.: КНЕУ, 1998. -528с. // [Режим доступу: http://www.vuzlib.net/Str_O/10-1.htm]
2. Окунський А. Р. :МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ // [Режим доступу: http://medicallaw.org.ua/uploads/media/01_203_01.pdf/]
3. Щодо медичного страхування в Україні // [Режим доступу: <http://www.gorzdrav.mk.ua/ststy/453-2010-12-09-08-53-57>]
4. Проект Закону про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове соціальне медичне страхування в Україні // [Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=35697]

Netak Oleksiy

Ivan Franko National University of L'viv

MANDATORY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

Many world experience shows that the introduction of compulsory health insurance would provide every citizen's right to receive the guaranteed and quality health care, further development of voluntary health insurance, introduction of new advanced medical technologies and treatments, financial guarantees, at the onset of illness and motivation for health care providers provide better care to patients.

Оксана Оберван

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Соціальна політика – це стратегічний соціально-економічний напрям, який обирає уряд країни для забезпечення гідного рівня та умов життя і праці громадян, соціальної захищеності. Розбудова інноваційної економіки за принципами формування соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає переосмислення основних напрямів соціальної політики.

Соціальна політика є важливою складовою внутрішньої політики держави, яка втілюється в життя через соціальні програми і на практиці реалізує економічні відносини в суспільстві в інтересах основних соціальних груп населення.

Визначальною у соціальній політиці є діяльність держави, спрямована на регулювання, стабілізацію і розвиток відносин у суспільстві та задоволення потреб людини. Вона має стати одним із пріоритетних важелів розвитку інноваційної економіки. В даний час інновації визнаються ключовим чинником економічного зростання.

В кінці ХХ століття людство вступило в стадію побудови постіндустріального суспільства, яке є результатом науково-технічної революції, що відбувається в сучасному світі[4].

Інноваційна економіка (економіка знань, інтелектуальна економіка) – вид економіки, яка заснована на потоці інновацій, на постійному технологічному вдосконаленні, на виробництві та експорті високотехнологічної продукції з дуже високою вартістю. При цьому прибуток створює інтелект новаторів і вчених, інформаційна сфера, а не матеріальне виробництво (індустріальна економіка) і концентрація фінансів (капіталу)[2].

В умовах інноваційної ринкової економіки соціальна політика є інструментом держави для перерозподілу суспільного продукту на користь менш заможної частини населення, що дозволяє не тільки уникнути загострення соціальної напруженості, але і стимулювати зростання вітчизняного виробництва за допомогою розширення внутрішнього ринку. У соціальній сфері закладається фундамент подальшої життєдіяльності людини.

Аналіз реформаційних процесів та їх соціальних наслідків примушує по-іншому підійти до розгляду соціальних проблем і ролі держави у їх вирішенні, дозволяє сформувати принципово нове розуміння моделі соціальної політики. У цьому плані соціальну політику, з нашого погляду, слід розуміти як систему цілеспрямованих державних заходів з врегулювання відносин між різними соціальними групами населення щодо підвищення суспільного добробуту, покращення якості та рівня життя, раціонального використання трудового потенціалу і на цій основі зростання ефективності функціонування економіки країни.

Україні при виборі моделі необхідно врахувати історичне колоніальне минуле, яке не могло не позначитись на психології українців, про що свідчить гальмування радикальних ринкових перетворень, тінізація економіки, значні розкрадання коштів та ресурсів, домінування уряду в промисловій політиці, затягування демократизації та ін.

Модель соціальної політики України, на нашу думку, – це симбіоз лібералізму (дає можливість в умовах відсутності в державі достатніх фінансових коштів створити умови для самореалізації й самозабезпечення економічних суб'єктів) та соціальної орієнтації (передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення)[6].

Вихід вітчизняної економіки на траєкторію зростання вимагає перебудови соціальної сфери і, насамперед, істотного підвищення добробуту людей, подолання глибокого падіння їхнього життєвого рівня. Для цього держава повинна найповніше використати нові економічні умови господарювання, результати стабілізації та зростання.

Існуюча на сьогодні модель економічної політики зорієнтована переважно на захист соціально вразливих верств населення. Логіка нової стратегії передбачає принципове коригування політики доходів – перенесення основних акцентів соціальної політики на працюючу частину населення.

Існуюче зниження вартості робочої сили відчутно гальмує розвиток внутрішнього ринку, динаміку економічних процесів. Практично повністю втрачено стимулюючу функцію заробітної платні, її вплив на розвиток виробництва, науково-технічний прогрес зведено до мінімуму.

Світовий досвід господарювання свідчить, що економіка, яка базується на низькій вартості робочої сили, не забезпечує високих стандартів споживання, процесів нагромадження, якісного відтворення робочої сили. За таких умов стримується розвиток усієї соціальної інфраструктури.

Активна соціальна політика спрямовується на боротьбу з бідністю, збереження людського капіталу, його пристосування до потреб ринкової економіки, сприяння економічному зростанню, забезпечення соціальної справедливості та політичної стабільності[4].

Перебудова соціальної сфери країни супроводжується загостренням проблем і потрясіннями, нестабільністю в суспільстві. В умовах відсутності достатніх фінансових ресурсів держава повинна сформувати ефективну систему соціального захисту населення. Ця модель містить усі позитивні елементи існуючих світових систем соціальної політики [6].

Реформування соціальної політики мусить здійснюватися одночасно з економічними перетвореннями і орієнтуватися не лише на власні традиції, але й динамічні тенденції світової економіки.

Трансформаційні процеси в Україні, зумовлені реформуванням форм власності, глибоким розшаруванням членів суспільства за рівнем доходів, обмеженими фінансовими можливостями держави, ставлять у розряд першочергових питань про соціальне партнерство між державою і громадянами, соціальними групами тощо.

Нові умови господарювання і життя вимагають реалізації нової концепції державного регулювання соціального розвитку [5]. В основу цієї концепції повинні бути покладені новий зміст і форми діяльності держави в проведенні соціальної політики: вирішення проблеми власності і влади, сприяння формуванню середнього класу, визнання економічної свободи як суспільної цінності, податкове стимулювання створення нових робочих місць, забезпечення соціальної захищеності та безпеки громадян, наближення до світових соціальних стандартів, цін і тарифів.

Слабкою ланкою організаційно-економічного механізму управління національною економікою все ще залишається неспроможність країни забезпечити зростання впливу науки та нових технологій на її соціально-економічний розвиток. Виникає необхідність формування нової соціальної політики, що базується на інвестуванні в людський капітал, прискоренні інновацій, формуванні нової структури національного багатства [2].

Експерти вказують, що серед факторів, які гальмують освоєння нововведень, слід спершу назвати обмеженість фінансування, про що зазначили 44% підприємств [1]. Майже в однаковій мірі заважали впроваджувати передові промислові технології такі чинники як низькокваліфікований персонал (3,4%), неспроможність керівників різного рівня оцінити нові технології (4,9%), організаційні та правові проблеми (5,2%) і відсутність науково-технічної підтримки з боку інших організацій (4,2%) [1].

Створення нових знань і технологій та їх використання на користь соціально-економічного розвитку країни впливають на її роль і місце в світовій спільноті та рівень забезпечення національної безпеки. У розвинених країнах 80-95% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілених в техніці і технологіях, тобто в цих країнах розвивається інноваційна економіка [3].

Частка бюджетного фінансування української науки у ВВП сьогодні найнижча за останнє десятиріччя. Фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету України протягом останніх п'яти років не перевищує 0,4 відсотка ВВП при встановленій нормі згідно із Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність" – 1,7 відсотка [1].

Для цього необхідно реформувати напрямки соціальної політики, які спрямовані на зменшення негативних наслідків падіння життєвого рівня. Пріоритетами соціальної політики, на нашу думку, мають стати створення умов для забезпечення гідного життєвого рівня населення та розвитку людського потенціалу, для чого соціальну політику держави необхідно розглядати в єдиному контексті з інноваційною політикою.

Примітки:

1. Державний комітет статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник (друге видання)/О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. — К.: 2005. — 28-41 С.
3. Євсєєва О. О. Соціальна сфера як пріоритет формування нової інноваційної економіки XXI століття: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 05.01.07 "Економіка підприємства"/І. Я. Новосад. — Київ — 2008. — С. 5-9.
4. Прокопишак К. В. Соціальна політика: суть та напрями розвитку // Економіка АПК. — 1999. — № 12. — С. 67-69.
5. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. [Текст] — 2002. - №12. — С. 48-55.
6. Шевчук А. П. Формування моделей соціальної політики як складова державного управління в соціально-економічній сфері// Університетські наукові записки, 2006, № 12 (18), с. 310-317.

Oksana Obervan

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF CHOICE THE MODELS OF SOCIAL POLICY IN UKRAINE UNDER THE INNOVATION ECONOMY FORMATION

The author analyses the concept of social policy and studies its main directions and subjects. The patterns of social policy characteristic to social states are analyzed.

Ольга Овсянецька

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ У ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Сфера медицини є однією з найбільш пріоритетних в Україні, оскільки забезпечує підтримку здоров'я її громадян. Без ефективної організації медичної допомоги, не можливо забезпечити високий рівень життя та добробуту громадян. Галузь охорони здоров'я України є однією з найменш реформованих у нашій державі. Структура державного сектору галузі залишилась практично незмінною ще з часу здобуття незалежності України.

За даними МОЗ України у 2010 р. відповідно до законодавства на виконання державних цільових програм та централізованих заходів у сфері охорони здоров'я мало бути виділене фінансування в розмірі 4 млрд. 466 млн. 788,7 тис. грн. Однак у Державному бюджеті на 2010 р. на ці цілі заплановано лише 1 млрд. 477 млн. 94,6 тис. грн., з них станом на жовтень 2010 профінансовано лише 637 млн. 290,8 тис. грн., що становить 43% запланованого обсягу. Для України є властивою ситуація, коли основні обсяги річного фінансування здійснюються у IV кварталі. За таких умов маса коштів надходить на рахунки розпорядників наприкінці грудня, і керівники медичних закладів не встигають їх освоїти

Комплексні заходи щодо заохочування народжуваності, програма створення єдиної системи екстреної медичної допомоги, централізована закупівля ендопротезів, програма лікування розсіяного склерозу, заходи з подолання епідемії туберкульозу і СНІДу взагалі не отримали фінансування. Найбільш негативним є стан фінансування Державної програми запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань на 2006–2010 роки, адже саме ця патологія займає перше місце серед причин смертності. Однак на неї виділено лише 12,9% закладених в бюджеті коштів, що становить 14 млн. 721 тис. грн. при реальній потребі 530 млн. грн.

Не менш актуальною є проблема ефективного використання коштів. Для прикладу, минулого року на потреби медичної галузі Тернополя було виділено 845 млн. грн., у тому числі 104 мільйони - на потреби обласного центру. Нині схема використання грошей зображується у вигляді перевернутої піраміди, яка поділяється на три рівні. На третій рівень спрямовуються 35% коштів. На вторинний рівень, до яких належать 20 стаціонарів, витрачається 54% всіх коштів, а на первинний рівень (поліклініки та службу швидкої допомоги) залишається 11%. Дана ситуація не збігається з аналізом фактичних даних, згідно якого потреба вторинного рівня складає 25 – 30% бюджету, а на первинний необхідно виділити більше сорока відсотків, оскільки саме він найбільш актуальним і найбільш проблемним. Більше того, на рівні району, де нині акумулюється 23% всього фінансування існує «план ліжко-днів», який передбачає необхідну зайнятість місць в стаціонарі. Він мусить бути виконаний, в іншому випадку наступного року на цей заклад зменшать фінансування. За таких умов головні лікарі «в обов'язковому порядку» заповнюють усі місця в медичних закладах, що є причиною виникнення проблем штучного заповнення районних лікарень. Паралельно, коштів на первинний рівень медицини не вистачає, що створює проблему неналежного надання медичної допомоги через брак необхідних ресурсів.

З метою акумулювання коштів на фінансування медицини активно розробляються реформи.

За попередніми оцінками розмір бюджетних асигнувань в галузь необхідно збільшити, до рівня, за якого частка охорони здоров'я у загальному ВВП була не менше 10 %, як це є у більшості країн світу. Серед інших можливих джерел, що застосовуються в світовій практиці, в першу чергу треба розглядати **відрахування від фондів оплати праці підприємств**, що дозволить створити необхідні фонди для запровадження обов'язкового медичного страхування. Проте, це джерело також не дозволить покрити дефіцит у фінансуванні. Відрахування на рівні 5% не забезпечують навіть додаткових 15 млрд. грн. надходжень. До того ж слід врахувати, що додатковий «податковий тягар» негативно вплине на економічний стан у Україні. У багатьох країнах фінансування охорони здоров'я має таке цільове джерело, як акцизи. Проте, якщо навіть зараз ухвалити рішення щодо підвищення акцизів на 20% (що є дуже суттєвим підняттям!), то це дасть менше, ніж 6 млрд. додаткових надходжень.

Серед інших можливих джерел фінансування можна виділити наступні:

- Реформування структури галузі та системи фінансування;
- Запровадження обов'язкового державного медичного страхування;
- Розширення сфери застосування платних медичних послуг.

Одним із важливих моментів дослідження джерел фінансових ресурсів є страхова медицина. Для прикладу, якщо існує страхівка, як джерело фінансових ресурсів, то вона може бути ефективною лише за умови можливості перетворення фінансових ресурсів у необхідні ресурси, які є засобом у процесі лікування. Тобто страхування ефективно, якщо в разі настання страхового випадку є можливість оперативно звернутися у лікарню, де є необхідне обладнання, спеціалісти та препарати, які дозволять досягти цілі – оздоровлення пацієнта, адже гроші самі по собі не лікують, а лише відкривають можливість для лікування. Тобто, під час обговорення питання введення обов'язкового страхування, слід зважати не лише на можливість акумулювання додаткових фінансових ресурсів, а й на спроможність забезпечення їх подальшої трансформації у необхідні ресурси, що передбачає побудову нової капітальної інфраструктури, укомплектування штатів медичних закладів, створення системи сучасного інформаційного забезпечення тощо.

Сучасні реалії також демонструють тенденцію, за якої фінансові ресурси не трансформуються у повній мірі у ті види ресурсів, які безпосередньо необхідні для реалізації поставлених цілей. Це пов'язано з неоптимальним та нецільовим використанням грошових коштів, з проблемами відображення ресурсної потреби у бюджетах різних рівнів та з системою корупції у нашій державі. Для прикладу, витрачені державою кошти на навчання лікарів, які необхідні у провінційних лікарнях України, досі не реалізували поставлену ціль – більшість «державників» залишається працювати у великих містах.

З 2011 року в трьох регіонах України розпочнеться дворічний експеримент з реалізації реформи системи охорони здоров'я на трьох експериментальних майданчиках – пілотних регіонах, - зокрема, у Донецькій, Вінницькій та Дніпропетровській областях. Експеримент в рамках реформи передбачає перебудову мережі медичних закладів та схему їхнього фінансування. На даному етапі проходить підготовка необхідної законодавчої бази та нормативно-правових актів, які будуть пов'язані, насамперед, зі зміною системи фінансування медичної галузі. Планується, що нова схема фінансування медичної галузі у пілотних регіонах почне працювати з 2012 року.

В Україні, протягом попередніх років були спроби імплементації реформіських програм: Міжгалузевої комплексної програми "Здоров'я нації" на 2002-2011 роки, Проект ОБСЕ «Фінансування та управління у галузі Охорони здоров'я України», Проект «Україна 3000», проте їх реалізація не принесла суттєвих змін у фактичну діяльність галузі. Деякі напрями у сфері охорони здоров'я в Україні активно підтримує ООН. Також варто зазначити, що до стихійного лиха на сході Тихоокеанського узбережжя уряд Японії презентував грант на підготовку проекту реформування системи охорони здоров'я.

На нашу думку, актуальним в умовах сьогодення є дослідження галузі охорони здоров'я з точки зору прагматичного ресурсного підходу, що дозволяє визначити основні джерела ресурсів, виявити потребу в ресурсах та оптимальні шляхи її задоволення, проаналізувати основні перешкоди, які виникають у процесах ресурсозабезпечення та сформулювати концепцію вдосконалення системи управління ресурсним забезпеченням даної галузі.

Olha Ovsianetska

Ivan Franko National University of L'viv

THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS OF THE HEALTHCARE SYSTEM IN UKRAINE

In today's reality becomes more urgent the quality of medicine in Ukraine. One of the key issues are providing main state programs in health care by the major resources. The present thesis investigates the quality of government programs in medicine, the problems of resource provision and possibilities of finding the new sources of resources

Альона Овчаренко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ

Соціально-економічні процеси держави, як об'єкт дослідження, є дуже складними і неоднозначними в інтерпретації інформації (зокрема статистичної), оскільки їх формування зазвичай обумовлено дією безлічі різноманітних факторів (чинників). Даний аналіз повинен бути спрямований на з'ясування причинно-наслідкових зв'язків, які існують в державі. Тому для більш повної характеристики соціально-економічної ситуації, її зазвичай характеризують набором різноманітних

ознак (параметрів), а результати вимірювань сукупності цих ознак представляють у вигляді багатовимірних випадкових величин. При дослідженні таких багатопараметричних процесів завжди постає питання: чи не можна відкинути частину параметрів або замінити їх меншим числом будь-яких функцій від них, зберігши при цьому всю інформацію? Методи факторного аналізу дозволяють це зробити. Факторний аналіз є одним з розділів сучасної багатовимірної статистики і широко використовується в різних областях дослідницької діяльності [1]. При вивченні складних соціально-економічних процесів факторний аналіз дозволяє глибше зрозуміти їх сутність, що є надзвичайно важливим при розробці подальшої стратегії розвитку соціальної політики держави, особливо за умов перехідної економіки.

У дослідженні проведено математичний аналіз статистичної інформації щодо динаміки соціально-економічного розвитку України на основі методу головних компонент. Емпіричною базою для аналізу було обрано динамічні ряди значень 34 соціально-економічних показників за період 2000-2009 рр.[2, 3, 4] (зокрема, кількість населення, природний приріст, ВВП України у розрахунку на одну особу, експорт та імпорт товарів і послуг, доходи та видатки Зведеного бюджету України, загальна сума державного та гарантованого державою боргу, обсяг прямих інвестицій, індекс споживчих цін, обсяг реалізованої продукції промисловості, кількість економічно активного, зайнятого, незайнятого, безробітного населення, середньомісячна номінальна та мінімальна заробітна плата, середній розмір місячної пенсії, розмір прожиткового мінімуму, межа та рівень бідності, коефіцієнт Джині тощо). Сформований масив багатовимірних даних аналізувався статистичними пакетами Statistica 8 та Statgraphics Plus. Метою аналізу було скорочення великої множини соціальних і економічних індикаторів та одержання невеликого числа лінійних комбінацій із 34 змінних. Це передбачає перетворення змінних у нову множину попарно некорельованих змінних, серед яких, перша відповідає напрямку максимально можливої дисперсії, друга – напрямку максимально можливої дисперсії в просторі, який ортогональний першому напрямку і т.д. На практиці визначити кількість головних компонент можна за допомогою кількох методичних процедур, найкращі результати з яких показують такі методи, як критерій Кайзера, критерій «кам'яного зсуву» [5]. Отже, для визначення достатнього числа факторів перед обертянням було використано графічний критерій «кам'яного зсуву» (кам'янистого осипу, Scree plot), (рис 1). Як бачимо, властиві значення кореляційної матриці (вісь ординат) стрімко зменшуються і лише три перших більші за одиницю. Внесок більшості компонент у сумарну варіацію незначний, тому для дослідження, зазвичай, беруть найважливіші (ті перші фактори, котрі ще не потрапляють на пологу частину графіка), які власне і називають головними.

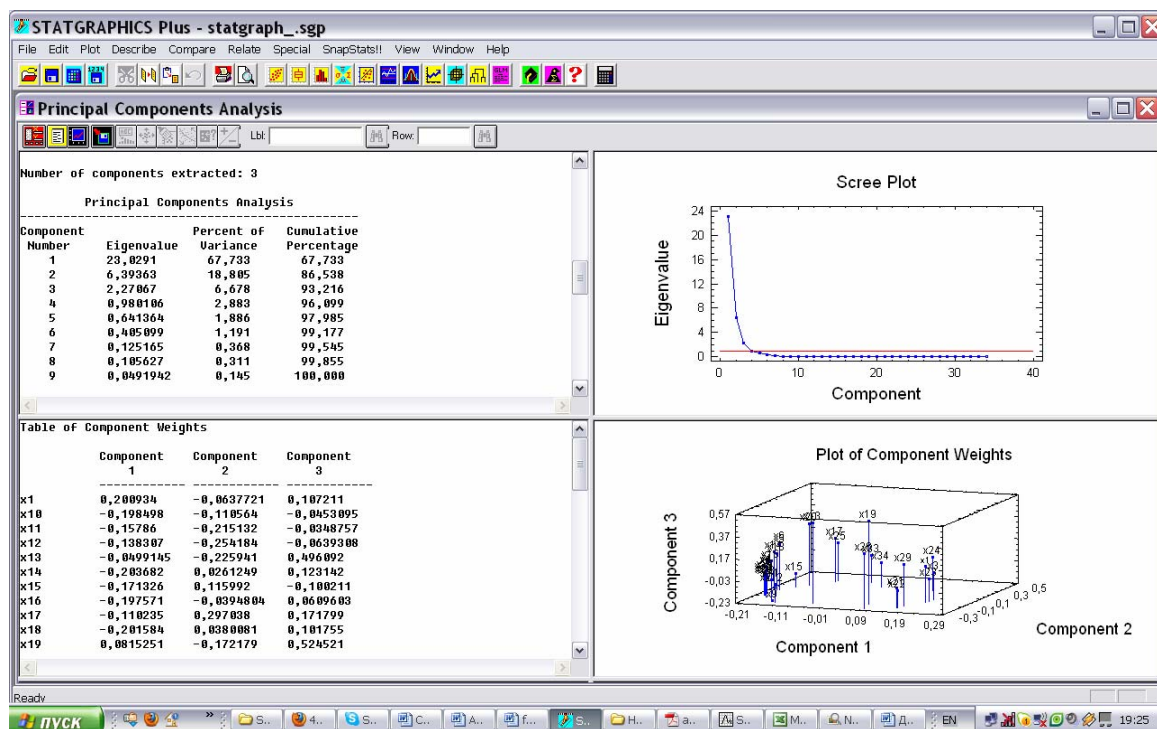


Рис.1. Результати проведеного компонентного аналізу (зокрема критерій «кам'яного зсуву») у верхньому правому куті та діаграма розсіювання факторних навантажень – у нижньому

Сподіваючись отримати результат, який можна інтерпретувати в предметній області, було застосовано метод обертяння (поворот осей) Varimax normalized. Таким чином було виділено 3 головні компоненти, що показують максимальний відсоток (93,216%) сумарної дисперсії множини вхідних даних, що свідчить про високий ступінь факторизації. Зокрема перша компонента пояснює 56,811 % дисперсії, друга – 27,533% і третя – 8,852 % відповідно.

Тепер знайдене рішення вже можна інтерпретувати. Фактори зазвичай інтерпретують по навантаженнях на ознаки. Згідно з отриманими результатами до структури першого фактора (компоненти) увійшло 22 соціально-економічних показника з коефіцієнтами факторних навантажень за модулем від 0,74025 до 0,97673. Першу компонентну можна інтерпретувати, як демографо-економічний фактор. До структури другої компоненти увійшло 6 індикаторів, а третьої – 3 (з коефіцієнтами факторних навантажень за модулем від 0,703751 до 0,968718 для другої та від 0,701599 до 0,922249 для третьої компоненти відповідно). Друга і третя компоненти подібні за своєю суттю. Друга навантажує ознаки, які характеризують стан зайнятості населення та рівень його благополуччя, а третя – ознаки трудового потенціалу.

Проведений аналіз в подальшому дозволяє математично обґрунтувати рекомендації щодо вдосконалення заходів соціальної політики загалом та сфери соціального захисту зокрема. Даний підхід значно спрощує розрахунки, не впливаючи на точність результатів аналізу.

Примітки:

1. А.И. Бахтин, Н.М. Низамутдинов, Н.М. Хасанова, Е.М. Нуриева. Факторный анализ в геологии. - Казань 2007

2. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. – 2009.
4. Домогосподарства Львівської області у 2003-2008 роках. Статистичний щорічник. – Львів, Головне управління статистики у Львівській області. – 2010.
5. Голубник О. Компонентний аналіз чинників трудової міграції населення України.// Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – С.434-442.

Alyona Ovcharenko

Ivan Franko National University of L'viv

ESTIMATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE BY THE METHOD OF PRINCIPAL COMPONENTS

The article is devoted to investigation of Ukrainian socio-economic development by the method of principal components. Factor analysis was applied as a data reduction and structure detection method. The realized analysis allows justifying of recommendations to improve measures and priorities of further social policy.

Ірина Олійник

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Одним з основних напрямів діяльності митних органів України є питання з підвищення ефективності контролю та правильності визначення митної вартості товарів, що перетинають митний кордон України. Проблема заниження митної вартості нині актуальна не лише для України, але й для інших держав.

Серед науковців проблеми, пов'язані із застосуванням поняття митної вартості в теоретичному та практичному аспектах, розглядали: І.Г. Бережнюк, О.П. Борисенко, О.П. Гребельний, Ю. М. Дьомін, О. Б. Єгоров, А. Д. Єршов, А. І. Кредісов, Т. Д. Ліпихіна, В.П. Науменко, В. В. Олефіренко, П. В. Пашко, О. А. Стрижкова, С. С. Терещенко та ін.

В умовах членства України у міжнародних організаціях, зокрема Світовій організації торгівлі, які прагнуть лібералізації торгівлі, необхідно дотримуватись умов та правил, визначених міжнародними угодами. Загальна вимога до методів регулювання зовнішньої торгівлі країн – дотримання урядами принципів недискримінації, доступу до ринку, прозорості, сприяння економічному розвитку та зростанню міжнародної торгівлі. З огляду на це кожна країна, використовуючи інструменти тарифного та нетарифного регулювання, завжди намагається, з одного боку, сприяти розвитку зовнішньоторговельних відносин та інтеграції у світові торгові ринки, а з іншого - створити умови для зростання власного добробуту й економічної безпеки [1, с. 130].

Відповідно до міжнародних угод митна вартість - це одна з головних категорій, на які міжнародні організації звертають увагу. Підвищення інтересу до формування законодавства, підвищення ефективності контролю та правильності визначення митної вартості товарів не випадкове, оскільки науково й практично доведено, що методи, методики та принципи визначення митної вартості товарів, стабільне та чітке законодавство, високий контроль за правильністю визначення митної вартості товарів, можуть сповільнити або прискорити лібералізацію торгівлі та зростання економічного добробуту кожної країни.

Основною метою заниження митної вартості є зменшення бази оподаткування та ухилення від сплати митних зборів, оскільки нарахування митних зборів проводиться на основі митної вартості товарів, що імпортують чи експортують. Справи з питань заниження митної вартості становлять левову частку справ про порушення митних правил, тому питання правильності визначення митної вартості пріоритетне у діяльності митних органів. Основним наслідком маніпулювання митною вартістю товарів є послаблення економічної безпеки держави.

Проблеми, пов'язані з визначенням митної вартості товарів та контролем за правильністю її нарахування, виникають безпосередньо на митницях, вони значно залежать від специфіки митниці (порт, аеропорт, митниця на кордоні, внутрішня митниця) та від специфіки товарів, що оформляють та чи інша митниця. Більшість проблем виникають через неточності в нормативно-правових документах, що регламентують порядок визначення митної вартості, та відсутності певних методик визначення митної вартості стосовно окремих груп товарів, включення чи не включення у митну вартість певних витрат тощо [2, с. 53].

Для підвищення контролю за визначенням митної вартості товарів, особливу увагу потрібно приділити співробітництву з митними адміністраціями інших держав для підтвердження автентичності документів, поданих на підтвердження заявленої митної вартості. Фальсифікація цих документів відбувається з метою ухилення від сплати належних коштів до державного бюджету.

Коли інформацію можливо отримати лише у митній службі закордонної держави, митниця звертається із запитом до Департаменту митної вартості та класифікації товарів про необхідність підтвердження автентичності документів. Проте й тут виникає ряд проблем, що ускладнюють процес підтвердження митної вартості, а інколи роблять його і взагалі неможливим. Перш за все, формуючи запит, митниця дуже часто надає неповний перелік документів, що подаються на підтвердження митної вартості (контракт, декларації митної вартості, сертифікат про походження). Унаслідок цього Департамент митної вартості та класифікації товарів має або повертати відповідний пакет документів для його відповідного оформлення, або відсилати запит про надання необхідної документації. Це значно ускладнює процес підтвердження автентичності документів щодо визначення митної вартості товарів, а отже, й перешкоджає ефективній роботі митних органів.

Для вирішення питання з підвищення ефективності контролю та правильності визначення митної вартості товарів, що перетинають митний кордон України, потрібно здійснити низку змін у зовнішньоекономічній діяльності України. До таких змін можна запропонувати завчасне опрацювання та реєстрація (облік) зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що планують у конкретному періоді здійснювати за цими контрактами зовнішньоекономічні операції. Впровадження попередньої реєстрації контрактів дозволить завчасно, до моменту перетину кордону товарами, з'ясувати цілий ряд питань, які при безпосередньому здійсненні митного оформлення потребують досить великих витрат часу, а інколи відсутність певної інформації або даних є підставою для відмови у митному оформленні, що призводить до небажаних наслідків [2, с. 55].

Ці зміни, дають можливість завчасно виконати посадовими особами митних органів такі підготовчі операції, як: визначення коду товарів; перевірка та коригування митної вартості товарів; перевірка умов постачання товарів, що має значення при встановленні їхньої митної вартості – бази оподаткування; попередній розрахунок сум податків та зборів при

здійсненні митного оформлення; попереднє визначення країни походження товарів; подання при митному оформленні товарів дозвільних документів інших державних органів.

Усі напрями вдосконалення митної системи України, в тому числі і підвищення ефективності контролю за визначенням митної вартості товарів, спрямовані на досягнення позитивних зрушень на загальнодержавному рівні. Реалізація механізму реєстрації зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на загальнодержавному рівні дасть змогу досягнути:

- створення єдиної інформаційної бази зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- об'єктивного планування очікуваних надходжень до Державного бюджету за результатами здійснення зовнішньоекономічних операцій у відповідному періоді в конкретному регіоні чи зоні діяльності митниці;
- реального сприяння суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності під час здійснення ними експортно-імпорتنих операцій шляхом скорочення часу на митне оформлення товарів;
- вчасного та прогнозованого надходження платежів до Державного бюджету [3, с. 11].

Незважаючи на відповідні заходи щодо удосконалення митної системи України у галузі митної вартості, проблема її визначення на кордоні залишається, оскільки спокуса обминати митницю, ухилитися від сплати необхідних платежів до державного бюджету несумлінними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності існуватиме завжди. Тому основне завдання – це зведення до мінімуму тих недоліків у національному законодавстві, що дозволяють учасникам маніпулювати митною вартістю; активна співпраця з митними адміністраціями закордонних держав з метою запобігання економічному шахрайству при визначенні митної вартості та підвищення ефективності роботи Державної митної служби України.

Примітки:

1. Симонова Г.Д., Хабло Г.О. Визначення місця митної вартості товарів у системі державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами // Вісник Академії митної служби України. – 2010. – №1(43). – с.129 – 134
2. Пасічник А., Мальнов В. Аналіз діяльності суб'єктів ЗЕД і вдосконалення методів митного контролю та митного оформлення товарів // Вісник Академії митної служби України. – 2007. – №1(33). – с. 51 – 56
3. Коляда С., Артамонова О. До питання контролю визначення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України // Вісник Академії митної служби України. – 2005. – №2. – с. 5 – 13

Oliynyk Iryna

Ivan Franko National University of L'viv

POSSIBILITIES TO INCREASE THE EFFICIENCY OF CUSTOMS VALUATION CONTROL

In this thesis the category of customs - customs value of goods, this serves as the tax base of goods and therefore refers to the elements of tariff regulation. The main focus of the customs authorities is the question of control and improves the accuracy of customs valuation. The problem of underestimation of actual customs value not only for Ukraine but also for other states.

Н. Олійник, Г.І. Оліх

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і Всієї України, Престоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Підприємництво є сектором економіки, найбільш вразливим щодо таких несприятливих факторів, як циклічні коливання, фінансові обмеження, інфляційний тиск, надмірні податки, невизначеність результатів багатьох нововведень за конкуренції великих державних структур або корпорацій змішаного державно-приватного типу, питання правового регулювання підприємницької діяльності нерозривно пов'язані з питаннями формування сприятливих умов для його розвитку.

Сьогодні правове регулювання бізнесу здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. Однак уповільнення темпів зростання кількості суб'єктів малого бізнесу, зменшення кількості зайнятих на них певною мірою свідчить про недостатність і недосконалість нормативно-правової бази розвитку підприємництва, яка має бути першоосною, фундаментом формування та розвитку суб'єктів малого бізнесу.

Правова база підприємницької діяльності – це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення підприємств, реєстрацію підприємців, фізичних осіб – їхні правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збут, систему оподаткування, відносини між Державою та підприємцями, суб'єктів підприємницької діяльності між собою, а також дають підприємцям певні правові гарантії. Формування правової бази бізнесу – найголовніша передумова його ставлення та розвитку. Законодавство у цій сфері має становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілістю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності [1, с. 30].

Аналіз законодавчого забезпечення розвитку бізнесу дає змогу зробити деякі загальні висновки:

- законодавча база перебуває на початковій стадії, не етапі формування;
- недостатні правові гарантії всіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності;
- немає єдиної державної політики підтримки підприємництва, зокрема малого, відповідної нормативно-правової бази та дійового механізму реалізації такої політики.

Розв'язання цих проблем потребує докорінної переорієнтації державної політики розвитку бізнесу. Завдання полягає в тому, щоб істотно підняти його роль і місце в економічному житті суспільства.

Серед основних недоліків, які притаманні законодавчій практиці необхідно виділити перш за все наступні:

- немає єдиної законодавчої стратегії щодо розвитку бізнесу. Вона важлива в забезпеченні повноти законодавства щодо господарських відносин, послідовності проведення курсу на розвиток ринку з урахуванням перехідного характеру української економіки, обмеженості поєднання часових та стійких правових норм;
- неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази. Розгул підзаконних актів дуже часто вихолощує або змінює суть та букву основного закону;
- практично не функціонуючий характер багатьох правових актів, дуже низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів. Багато з положень Конституції не можуть бути реалізовані і залишаються лише декларацією поки не введено в дію закони, які визначають конкретний механізм, порядок і процедура здійснення їх;

З метою вдосконалення нормативно-правової бази для підтримки розвитку підприємництва, необхідно:

- розробити і прийняти Закон “Про приватну власність” (“Про правовий захист приватної власності”);

- внести зміни та доповнення до Господарського кодексу України, впровадити механізм спрощеної реєстрації і легалізації суб'єктів підприємництва, вдосконалення механізму скасування державної реєстрації суб'єктів підприємництва з урахуванням умов припинення діяльності;

- видати Указ Президента України "Про систему регулювання підприємництва в Україні" або відповідну Постанову Кабінету Міністрів України, з метою впровадження єдиної вертикальної системи органів виконавчої влади з питань регулювання та розвитку підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій;

- прийняти закон "Про спрощений бухгалтерський облік господарської діяльності суб'єктів підприємництва", для удосконалення системи обліку та звітності суб'єктів підприємництва;

- прийняти постанову Кабінету Міністрів України "Про кадрове забезпечення підприємництва" та "Про єдину систему інформаційного забезпечення підприємництва, щоб вирішити проблему кадрового та інформаційно-консультативного забезпечення малого підприємництва.

Створення стабільного та ефективного законодавства у сфері бізнесу передбачає певну систематизацію чинних нормативних актів. Тобто впорядкування чинних правових актів, приведення їх до певної узгодженої системи. Головна мета систематизації полягає в забезпеченні єдності та узгодженості чинного масиву розрізаних законодавчих актів, визначенні загальних для всіх правових, економічних та організаційних засад, усунення суперечностей між окремими актами, забезпечення єдності термінологічне – мовного оформлення законодавчих актів.

Новий Цивільний кодекс України покликаний встановити засади правового регулювання майнових і немайнових особистих відносин між суб'єктами громадянського суспільства, приватними особами (фізичними і юридичними), які засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їхніх учасників.

Усе цивільне законодавство у принципі не може міститися в Цивільному кодексі. Тому ефективність функціонування законодавства неабиякою мірою залежить від науково обгрунтованого розподілу нормативного матеріалу між Цивільним кодексом та іншими нормативними актами, в тому числі й Кодексом про підприємництво як кодексом приватного права, який має базуватися на приватноправових засадах [3].

Кодекс про підприємництво має виконувати як регулятивну так і організуючу функції щодо підзаконних нормативно-правових актів. Причому його основне завдання має полягати в безпосередньому регулюванні підприємницьких відносин. Друге завдання Кодексу – бути організуючою основою, центром усього нормативного масиву у сфері підприємницьких відносин, розв'язувати колізійні питання, визначати види та склад нормативних актів.

Формування відповідної нормативно-правової бази розвитку малого підприємництва – складний і довготривалий процес, але головне тут полягає в тому, щоб ця правова база гарантувала, з одного боку, сталість проголошених принципів підприємницької діяльності, а з другого – дала можливість проведення державою певної політики розвитку малого підприємництва.

Пріоритетними завданнями діяльності виконавчої влади та органів програми підтримки бізнесу є:

1. Удосконалення нормативне – правової бази та впровадження державної регуляторної політики у сфері підприємництва.

2. Фінансова кредитна та інвестиційна підтримка.

3. Матеріально-технічне та ресурсне забезпечення:

4. Інформаційне забезпечення діяльності суб'єктів підприємницької діяльності;

Наприкінці треба зауважити, що поєднання заходів загальнодержавної політики та активних дій місцевих органів влади дасть можливість підняти глибокий економічний пласт, який криється в невичерпаних можливостях малого підприємництва.

Примітки:

1. Кампо В. Політико-правові фактори розвитку підприємництва в Україні // Пріоритети. Вісник доктрини приватної ініціативи. 2009. – № 6. – С. 29-30.

2. Коломієць О. Право громадян на здійснення підприємницької діяльності // Підприємництво, господарство і право. 2009. – № 4. – С. 28-30.

3. Варналій З. С., Кузнецова І. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2008. – 104 с.

Olînyk N, Olîh G.

Khmelniitskiy institute of Interregional Academy of management of the personnel

IMPROVING REGULATION AND BUSINESS ORGANIZATION

This article reveals the major shortcomings of legal regulation of business and provides solutions to these problems

Уляни Опришко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Основною рисою розвитку банківської діяльності є зростання напрямів, серед яких важливе місце займає інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів.

Актуальність теми пов'язана також із тим, що реформування економіки України супроводжується структурною реорганізацією галузей, розвитком фондових бірж та позабіржових систем, що обслуговують рух грошей і капіталів, концентрацією інвестиційних ресурсів у вітчизняних власників що, в свою чергу, потребує якісних банківських послуг на ринку фінансових послуг України. Адже комерційні банки як фінансові посередники на ринку грошей і капіталів здатні забезпечити своєчасне і необхідне зустрічне покриття потреби в інвестиціях тимчасово вільними коштами інституційних секторів економіки.

Головною метою, даної статті, є узагальнення особливостей діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів України з метою розробки пропозицій щодо оптимізації їх портфелів цінних паперів.

Дослідження інвестиційної діяльності комерційних банків посідають вагомe місце в наукових працях закордонних і вітчизняних вчених, зокрема Болгар Т.М., Василенка Д.В., Васильченко З.М., Корнєєва В.В., Луціва Б.Л., Майорової Т.В., Мороза А.М., Пересади А.А., Пікус Р.В., Приказюк Н.В., Притули Н.М., Савлука М.І, Сало І.В. та ін.

Сутність банківських інвестицій полягає у вкладенні коштів з метою одержання прибутку з урахуванням рівня доходності та ризику. Інвестиційна діяльність комерційного банку на ринку цінних паперів включає діяльність банку, як

інвестора (обслуговування власних інвестиційних потреб і операцій банку, які здійснюються за власний рахунок) та діяльність банку як посередника в інвестуванні на ринку цінних паперів (обслуговування інвестиційних операцій клієнтів). При цьому невід'ємною складовою при реалізації інвестицій є допоміжні послуги банків, які супроводжують інвестиційний процес.

Діяльність банку як інвестора на ринку цінних паперів полягає у формуванні інвестиційного портфеля. До портфелю включаються цінні папери, що знаходяться у власності банку, і зорієнтовані як на власне володіння, так і на перепродаж; до інвестиційного портфеля банку можуть бути віднесені також цінні папери, які входять до резервів другої черги; інвестиційний портфель банку може включати цінні папери, що емітовані резидентами та нерезидентами України і допущені до обігу на фондовому ринку України відповідно до Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок"; похідні щодо цінних паперів фінансові інструменти (ф'ючерси та опціони на цінні папери та ринкові індекси) можуть використовуватися у складі портфеля для зниження рівня ризику; неакціонерні вкладення банку в статутні капітали підприємств та організацій, що оформлені цінними паперами, розглядаються як інвестиційні.

Слід зазначити, що інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів України, залежить від правового та інституційного забезпечення. В Україні в цілому вже сформувалися необхідні інститути та правове поле, покликане регламентувати та регулювати інвестиційну діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів, проте ще існує ряд проблем, які потребують вирішення, зокрема питання удосконалення діяльності інститутів депозитарної системи, удосконалення організаційної структури підрозділів, що відповідають за інвестиційну діяльність у банках, забезпечення чіткості, стабільності та системності у нормативно-правових актах.

Проведений нами аналіз показав, що для вирішення вище перелічених проблем необхідно здійснити низку заходів, зокрема, щодо приведення вітчизняного законодавства та нормативно-правових актів у відповідність із Міжнародними стандартами бухгалтерського звітності та Міжнародними стандартами розкриття інформації Міжнародної організації комісій із цінних паперів.

Важливим завданням є удосконалення інфраструктури ринку цінних паперів, а відповідно і професійної діяльності комерційних банків на ньому. Зазначене приведе до покращення якості обслуговування інвестиційного процесу на ринку цінних паперів. Зараз його інфраструктура характеризується відсутністю цілісності, зокрема, відокремленістю основної частини цієї структури – депозитарної системи і поряд із цим спостерігається відсутність системоутворюючих інфраструктурних елементів депозитарної системи, а кожен її окремий елемент несе в собі ризики для інвесторів.

Пріоритетним має стати створення централізованої депозитарної системи. Діяльність центральної депозитарію має сприяти зниженню ризиків та зменшенню накладних витрат учасників системи.

Необхідно удосконалити систему обліку прав власності на цінні папери, не руйнуючи старої, забезпечивши насамперед відмову від існування двох форм випуску цінних паперів, уніфікацію функцій реєстраторів та зберігачів, а також їх інтеграцію з центральним депозитарієм.

Враховуючи це, необхідно здійснити низку невідкладних заходів, спрямованих на розвиток організованої торгівлі цінними паперами та підвищення ступеня прозорості укладання угод на фондовому ринку. Першочерговим заходом має стати зосередження торгівлі цінними паперами українських емітентів на фондових біржах. Це можливо досягти шляхом прийняття Закону України щодо концентрації угод купівлі-продажу цінних паперів емітентів, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави на організаційно-оформленому ринку. Зазначене сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості емітента за рахунок забезпечення його ліквідності та прозорості. Також для активізації інвестиційної діяльності на організаторах торгівлі можна ввести зміни до системи оподаткування операцій із купівлі-продажу цінних паперів на організованому ринку, тобто запропонувати відповідні стимули для зосередження торгівлі цінними паперами на організованому ринку. Крім того, позитивний вплив для зростання угод на організаторах торгівлі може справити розробка та запровадження єдиних стандартів діяльності для всіх торгових систем з цінних паперів.

Оскільки існує залежність між обсягом випущених на ринку цінних паперів та обсягом вкладень банків у цінні папери, то розвитку фондового ринку та активізації інвестиційної діяльності банків на ньому будуть сприяти наступні заходи: розвиток організованої торгівлі цінними паперами та підвищення ступеня прозорості укладання угод на фондовому ринку, запровадження постійно діючого, прозорого механізму середньострокового рефінансування банків НБУ під заставу корпоративних облігацій; формування розвиненого ринку державних цінних паперів, на якому б оберталися низькоризикові та високоліквідні папери, випущені для фінансування економіки (конкретних інвестиційних проєктів), а не для споживання; створення умов для здійснення нових випусків середньо- та довгострокових муніципальних боргових цінних паперів; забезпечення формування цивілізованого іпотечного ринку.

Досить низька активність банків сьогодні спостерігається на ринку муніципальних облігацій. Вона зумовлена в першу чергу недостатньою розвиненістю даного ринку та незначним обсягом емісії на ньому. Тобто, на сьогодні в Україні недостатньо використовується такий механізм залучення інвестицій, як випуск облігацій місцевих позик для реалізації регіональних соціально-економічних програм. Як свідчить світовий досвід, за нормальних умов розвитку економіки ринок муніципальних позик є досить привабливим для інвесторів. Зауважимо, що на сьогодні в Україні цей ринок практично не розвивається, в основному через недосконалість законодавчої бази.

Ведучи мову про проблему формування портфеля за основними напрямками інвестиційної діяльності банку, які дозволяють обгрунтовано підходити до вибору стратегії управління та прийняття ризикових інвестиційних рішень щодо вибору об'єктів інвестування на основі заданої вихідної інформації, слід зазначити, що для її вирішення необхідно ідентифікувати перелік характеристик, на основі яких описується інвестиційна альтернатива, а також показники, що можуть бути використані у якості критерію прийняття оптимального ризикового інвестиційного рішення. Для цього необхідно розраховувати оптимальну структуру портфеля акцій для комерційних банків України з можливістю залучення та подальшого використання різних видів активів як динамічної системи моделювання розміщення інвестицій, що здійснюється у відповідності до однієї зі сформованих перспектив.

Аналіз інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів в умовах кризи показав, що серед заходів антикризового управління банківського менеджменту чільне місце має зайняти стратегія на максимізацію прибутку та прогнозування ризиків, оскільки оборонна стратегія себе не виправдала. З метою підвищення доходів та зменшення ризику втрати ліквідності в сучасних після кризових умовах (в очікуванні другої хвилі кризи) комерційні банки повинні застосовувати насамперед методи пасивного управління інвестиційним портфелем. При цьому одним із методів зниження відсоткового ризику щодо інвестиційного портфеля є управління дюрацією. Крім побудови власних портфелів цінних паперів, вітчизняним банкам доцільно розширювати надання інвестиційних послуг, які на даному етапі здійснюються на слабкому рівні, в обмеженій кількості. Іншим важливим заходом є формування якісних портфелів цінних паперів з

урахуванням індивідуальної роботи з емітентами та інвесторами. Комбінування у інвестиційному портфелі фінансових активів з різними термінами вкладання дозволить врахувати коливання процентних ставок та рівень процентного ризику, під вплив якого підпадають власники інвестицій.

Таким чином, можна зробити висновок, що тільки комплексний підхід щодо інвестиційної діяльності та формування портфеля цінних паперів комерційних банків дозволить утримувати його на оптимальному рівні.

Примітки:

1. Андрейків Т.Я. Стратегії формування й управління портфелем цінних паперів банку в умовах фінансової нестабільності // Вісник університету банківської справи НБУ. - №3(6) грудень. – 2009. - С. 81-84.
2. Луців Б.Л. Інвестиційний банківський портфель. – К.: Лібра, 2010. – 192с.
3. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» Прийнятий Верховною Радою України 30.10.1996 №448/96–ВР зі змінами та доповненнями. Електоронний ресурс. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
4. Закон України “Про інвестиційну діяльність” №1560-XII від 18.09.1991. Електоронний ресурс. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

Ulyana Opryshko

Ivan Franko National University of L'viv

INVESTMENT ACTIVITY OF COMMERCIAL BANKS IS AT THE MARKET OF EQUITIES OF UKRAINE

Dependence exists between the volume of issued securities market and the volume of bank investment in securities, the stock market development and stimulate investment banks and will promote the following measures: the development of organized trade in securities and to enhance transparency of agreements in the stock market, constantly introducing functioning, transparent mechanism for medium-NBU refinancing backed by corporate bonds of developed market for government securities, which would have turned and highly nyzkoryzykovi issued to finance the economy (specific investment projects) and not for consumption, creating conditions for new issues medium-and long-term municipal debt securities, providing the formation of a civilized mortgage market.

Аліна Осіпчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІЛОВА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР УТВЕРДЖЕННЯ МОРАЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Стан справ в економіці України залишається вкрай складним, що стосується різних сфер діяльності. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та неконкурентоспроможність.

Провідні вчені України відзначають, що серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важливих з точки зору її ринкових перспектив, слід вважати:

- формування ефективного, конкурентоспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємств;
- зародження національних ринків товарів, праці та капіталу;
- становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку;
- диверсифікацію та лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків;
- культура ділових відносин.

У загальному, серед основних тенденцій соціально-економічного розвитку України переважають негативні явища і тенденції. Детальніше розглянемо проблематику культури ділових відносин. На сучасному етапі економіки цій сфері приділяється найменше уваги. Розглядають податкову систему, пенсійну реформу, газові питання, платоспроможність та інші життєво важливі чинники для економіки країни. Це, звичайно, найважливіші питання суспільства, проте, на нашу думку, питанню культури важливо приділяти більше уваги. Важливість даного питання випливає з того, що у процесі вирішення будь-яких проблем особи вступають у договірні, партнерські, колегіальні відносини, в яких культурний чинник відіграє неабияке значення. Важливим при цьому є дотримання етичних норм поведінки. В Україні в 2004 році був розроблений Кодекс Корпоративної поведінки, проте офіційного застосування та визнання так і не відбулося. На даний час немає нормативних актів, які б регулювали культурні відносини в сфері економіки відносин. У своїй практичній діяльності бізнесмени користуються "неписаним етичним кодексом", який представляє собою сукупність етичних норм, що регулюють стосунки з партнерами й певні правила підприємницької діяльності, які забезпечують успіх справи [2]. Із кодексом пов'язаний професійний етикет — встановлений багаторічною практикою порядок, манери поведінки, а також форми безпосереднього спілкування.

Дотримання етичних норм поведінки кожною людиною є важливим ще й тому, що емоційні перенапруження, зумовлені високою динамікою життя, зростанням інформаційних потоків, конфліктними ситуаціями, стали однією з головних причин збільшення нервових і передусім серцево-судинних захворювань. Ефективний менеджмент забезпечує моральне здоров'я колективу, суть його полягає у відповідності моральних цінностей колективу моральним цінностям суспільства, у захопленості соціально-економічними завданнями, що постають перед організацією, у свідомій трудовій і виконавській дисципліні, у моральному задоволенні від спілкування, спільної трудової діяльності.

Сучасний менеджмент охоплює моральну соціалізацію — самостійне засвоєння людиною життєвого досвіду, самонабуття соціальних якостей, її адаптацію до навколишнього середовища. До цієї ж групи заходів входять забезпечення сучасного рівня техніко-технологічного оснащення трудового процесу, раціональна організація, нормування й оплата праці, естетика робочої обстановки, активна участь у соціальній діяльності, духовна атмосфера в групі, громадська думка, настрої, етичні смаки, духовні цінності, морально-психологічний клімат взаємовідносин. Одним з основних принципів комунікативних процесів ділових відносин є підтримання нормальних ділових стосунків між людьми і прагнення уникнути руйнівних конфліктних ситуацій. Повагу і розуміння партнера можна заслужити тільки виявляючи ввічливість та стриманість.

Моральний рівень людини не може визначатися її професією, так само як національним походженням чи іншими факторами. Мораль є суттєвим чинником життєдіяльності суспільства, але навіть апелюючи до цих людських якостей вона звертається передусім до кожної окремої особистості. У професійній етиці формується система конкретних моральних норм із супутніми їм практичними правилами, які "обслуговують" ту чи іншу галузь людської діяльності.

Загалом етичні проблеми є скоріше організаційними, ніж особистісними. До чинників, що зумовлюють необхідність відповідності поведінки менеджерів дедалі більш високим етичним рівням, належить вплив на мораль і культуру організації

процесів глобалізації. Менеджери мають вміння сприймати невідомі їм системи. Міжнародні альянси та об'єднання компаній лише збільшують кількість проблем, пов'язаних з етичними цінностями. Наприклад, у багатьох країнах, що розвиваються, використання хабара у ділових справах вважається нормальною практикою ведення бізнесу. Якщо компанія відмовляється грати "за правилами" — тим гірше для неї [2].

Розбудовуючи ринкову економіку, нам важливо не повторити помилок розвинутих країн. Аналіз їх пошуків і досягнень дозволить використати наявний досвід регулювання економічної сфери етичними засобами. В практику ділових (трудових, виробничих) відносин розвинутих країн світу етика включена як явище, що описується термінами «етика бізнесу», «ділова етика», «ділова культура», «культура підприємництва», «діловий етикет» тощо. Етика в широкому розумінні стає одним з основних об'єктів уваги в діяльності підприємств і корпорацій. Звинувачення в неетичному веденні справ - це не лише штрафи, а й ризик втрати репутації. Гучні скандали, які стають новинами міжнародного масштабу, служать нагадуванням суспільству про необхідність жорстких вимог до корпорацій діяти етично.

На Заході діють два підходи до втілення норм ділової етики. Згідно першого, етичні проблеми вирішуються вільною конкуренцією і законом. Другий підхід відповідальність за поведінку покладає не на систему законодавства, а на компанію. Цей, більш відповідальний підхід, передбачає, що компанії властива «соціальна совість». Її керівництво не лише виявляє законослужняність, а й розробляє стандарти поведінки, виходячи з принципів особистої порядності, корпоративної совісті, довготривалого благополуччя споживача. Ці стандарти оформляються в етичні кодекси фірм. Безумовно, наявність етичного кодексу не гарантує високоморальної поведінки. Тому в корпораціях і фірмах організована просвітницька робота, діють «програми етичної освіти», інструкції щодо поведінки в специфічних ситуаціях (пропозиція хабара чи його вимога, політика при конфлікті інтересів, взаємин із конкурентами тощо), вироблені санкції за порушення кодексу. Це - свідчення того, що етичні норми, сформульовані в Кодексі не лише політика, а й практика утвердження етичної поведінки. Відповідальність за її функціонування несе керівництво, починаючи з вершин ієрархії [4].

Отже, сучасний стан економіки і фінансової сфери України характеризується суперечливими тенденціями, що породжуються як об'єктивними факторами, так і помилками та прорахунками в економічній політиці. Інакше кажучи, головні втрати в економічній сфері України були зумовлені причинами переважно суб'єктивного характеру, через що вона продовжує залишатися у складному становищі.

Головним фактором, який зумовлює необхідність кардинального реформування вітчизняної економіки та підвищення її конкурентоспроможності є вибір курсу на формування відкритої економіки та інтеграцію у світові економічні структури. Реалізації цього курсу заважають недосконалість форм і методів державного регулювання економічного розвитку, вади податкової системи, нестача інвестиційних ресурсів, слабка інноваційна активність, відсутність результатів, очікуваних від приватизації, практична відсутність культурних та етичних норм поведінки. Адже від культури говоріння, слухання, від культури поведінки, мови залежать результати професійної діяльності, результати переговорів, які переростають в укладання коротко- та довгострокових угод. Широко вживаним є сьогодні термін «професійна культура». Фахівець має не лише виявляти свої моральні якості, а й впливати через них на інших. Особливо це стосується професій суддів, учителів, політиків, підприємців, лікарів тощо. Професійна етика — це такі моральні обов'язки, в яких відбивається ставлення представника певної професії до об'єкта праці, до колег, до партнерів, до членів суспільства [3]. Це усвідомлення своєї моральної відповідальності і готовності виконувати свій професійний обов'язок. Важливо розглядати не лише основні економічні показники діяльності України, але й культурні, що передбачає необхідність укласти законодавчу базу, яка б сприяла й стимулювала економічний розвиток нашої країни як у внутрішній, так і у зовнішній сферах.

Примітки:

1. Економіка підприємства: Підручник. Доступний з: <http://buklib.net/component/option,com_jbook/Itemid,99999999/catid,85>.
2. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л.І.Федулової. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
3. Гриценко Г. Б. Етика ділового спілкування: Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
4. Ділова етика як фактор утвердження моральності в економічних відносинах. Доступно з: < <http://ua.textreferat.com/referat-10488.html>>.

Alina, Osipchuk

Ivan Franko National University of L'viv

BUSINESS CULTURE AS A FACTOR OF CONSOLIDATION MORALITY IN ECONOMIC RELATIONS

In these are considered issues of problems in business relations in the context of economic relations. Here are also considered main causes of negative trends in the economy of Ukraine, cultural factors, ethics and their influence on the society as a whole. As a result of this research concluded that of business culture in general depend the results of professional activity, the negotiations and long-term cooperation between people, enterprises and the country in whole

Олег Островерх, Мар'яна Островерх

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ХВИЛЬ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ

Інтерес до злиттів і поглинань як в суспільстві загалом, так і серед професійних економістів є досить великим. Це можна пояснити, передусім, розміром цього ринку (його прийнято називати ринком корпоративного контролю), який в окремі роки в масштабах світової економіки перевищував декілька трильйонів доларів США. Крім того, злиття і поглинання викликають зацікавленість у дослідників ще й тому, що вони спричиняють відхилення фірм, які беруть в них участь від лінійної траєкторії їхнього розвитку, що робить можливим швидке збагачення їхніх акціонерів або співвласників. Емпірично доведено, зокрема, наявність досить вагомого (аномального) впливу на вартість компаній як самого оголошення наміру про здійснення поглинання, так і власне втілення у життя цього наміру. Як один із способів реорганізації фірм, злиття і поглинання передбачають також доволі суттєві наслідки (включно із звільненням чи підвищенням на посаді) як для персоналу, так і для менеджменту компаній, що задіяні в цих процесах.

Злиття і поглинань є явищем циклічним. Початок останньої світової фінансово-економічної кризи в Сполучених Штатах позначив закінчення шостого періоду значного посилення активності на цьому ринку. Такі періоди, нерідко, називають хвилями злиттів і поглинань. Циклічність цих процесів полягає в тому, що після стрімкого збільшення кількості та вартості угод М&А (з англ. mergers and acquisitions – злиття і поглинання) настають періоди, коли укладається відносно невелика їх кількість. Ось хронологія таких періодів: 1) 1897 – 1904; 2) 1916 – 1929; 3) 1965 – 1969; 4) 1984 – 1989; 5) 1993 – 2001 та 6) 2003-2007 роки [1].

Коротко схарактеризуймо чотири перші періоди. Злиття і поглинання до кінця 1980-х років були явищем майже виключно американським і вони чинили досить вагомий вплив на економіку саме цієї країни. Зокрема, внаслідок першої хвилі M&A було сформовано потужні монополії в таких галузях як нафтова, сталеварна та тютюнова, завдяки об'єднанню десятків, а подекуди і сотень дрібних фірм.

Під час другої хвилі, продовжувалась тенденція до створення, переважно, горизонтальних об'єднань. Проте, внаслідок удосконалення американського антимонопольного законодавства така консолідація фірм призводила, перш за все, до створення потужних олігопольних галузей.

У подальшому M&A стали інструментом пошуку найбільш оптимального реформатування наявних у країні виробничих потужностей. Спочатку широких масштабів набули процеси побудови конгломератних фірм. Так, за оцінками, 80 % угод укладених під час третьої хвилі являли собою приєднання фірм, що поглинались до існуючих або ж створення нових конгломератів. Така тенденція має два пояснення [2, с. 44]. По-перше, це те, що посилення антимонопольних правил практично унеможливило здійснення як вертикальних так і горизонтальних злиттів. Отже, фірми, які прагнули і могли дозволити собі експансію були вимушені інвестувати в придбання непрофільних активів.

Ці процеси, по-друге, посилювали переконання багатьох теоретиків та менеджерів у вигодах фінансової диверсифікації. В серцевині концепції фінансової диверсифікації є положення про те, що різні галузі характеризуються різною динамікою: в той час коли одна галузь перебуває у фазі спаду, в непов'язаній з нею галузі часто відбувається зростання. Таким чином, представлена в обох галузях фірма (а на практиці конгломерати часто діяли в більш ніж двох галузях) забезпечує себе від фінансових потреб, пов'язаних зі зменшенням грошових потоків у належних їй підприємствах у кризових галузях за рахунок зростання надходжень від підприємств що переживають піднесення.

Попри таку фінансову стабільність, основним недоліком зазначеної ділової моделі, як було емпірично доведено дещо пізніше, є те, що вона не забезпечує розвиток фірм і спричиняє втрату ними конкурентних позицій порівняно з більш концентрованими фірмами. Внаслідок переосмислення негативних уроків попереднього етапу, під час четвертої хвилі розпочався тренд, що триває і до сьогодні і який простежується практично у всіх країнах з ринковими економіками. Цей тренд виявляється у побудові вузько спеціалізованих фірм. Іншою особливою рисою четвертої хвилі злиттів і поглинань в Сполучених Штатах, була вага частка ворожих поглинань в загальній кількості відповідних угод за цей період [2].

Особливої уваги заслуговують п'ята та шоста хвилі злиттів і поглинань. П'ята хвиля цікава, передусім, тим, що в цей період злиття та поглинання поряд із США набули широкого розповсюдження в багатьох інших країнах, зокрема, у континентальній Європі (у Великій Британії, хоч і з дещо меншою інтенсивністю, M&A відбувались доволі синхронно з подібними процесами у США).

Як у Європі, так і в Сполучених Штатах, п'ята хвиля злиттів і поглинань розпочалась в 1993 і тривала до 2001 року. За цей час в Європі було укладено 87 804 угоди про злиття і поглинання на противагу 9 958 таким угодам здійсненим під час попередньої хвилі, що тривала з 1983 по 1989 рік. Загальна ж вартість угод (в Європі) впродовж п'ятої хвилі становила 5,6 трлн дол. США, що майже у вісім разів перевищує відповідний показник попередньої хвилі у Європі [3].

Збільшення кількості угод M&A у Європі наприкінці 1980-х років дослідники пояснюють значним зростанням активності у цьому регіоні американських фірм (які частіше виконували роль поглиначів). Проте, вже з початком п'ятої хвилі зростання кількості угод було зумовлене активністю, насамперед, фірм з різних європейських країн, які в такий спосіб реагували на зміну відповідних макрочинників, а саме – створення спільного європейського ринку та запровадження у багатьох з них спільної валюти. Не досить розвинені (за глобальними мірками) і орієнтовані переважно на свої внутрішні ринки європейські фірми почали масово вдаватись до угод M&A як до інструменту захисту від надмірного посилення конкуренції. Іншими важливими чинниками, що підштовхували фірми до злиттів і поглинань були дерегуляція багатьох галузей урядами європейських країн, а також приватизація державних підприємств, що значно збільшило кількість потенційних об'єктів для участі у злиттях [3].

Ці специфічні для Європи (в інших регіонах світу, зокрема Азії, були свої характерні риси) чинники разом із загальносвітовими тенденціями (посилення процесів глобалізації, технологічні інновації) і зумовили перебіг зазначеної хвилі. У Сполучених Штатах, як і в Європі, визначальною рисою була рекордно велика кількість угод про злиття і поглинання та вже згадувана втрата ними світової монополії на здійснення цих угод.

Подібно до четвертої та п'ятої хвилі злиттів і поглинань, в межах останнього періоду, який ми аналізуємо (2003-2007 роки) ці процеси генерувались дешевими кредитами, зростанням фондових ринків, змінами у технологіях, глобальною конкуренцією та тенденцією до консолідації у багатьох галузях світової економіки. Визначальними рисами цієї шостої хвилі було: 1) заохочення урядами багатьох держав створення потужних національних корпорацій здатних конкурувати як на національному, так і на глобальному ринках; 2) зростання цін на сировину (що призвело до зростання витрат у багатьох фірмах, а, отже, штовхало їх до пошуку шляхів зниження витрат, в тому числі за рахунок злиттів або поглинань); 3) небачена до цього активність private equity funds. Ці фонди спеціалізувались на тому, що на залучені дешеві кредити вони купували велику кількість приватних фірм (аналогів наших ТОВ), а потім у слушний момент продавали їх частинами (через випуск акцій), або, частіше, повністю (дозволяючи іншим фірмам їх поглинути).

Рецесія, що розпочалась у січні 2008 року призвела до того, що потенційні поглиначі переглянули свої наміри щодо експансії через поглинання. Інші, ті які все ж вирішили довести заплановані угоди до завершення зіштовхнулись з серйозними труднощами в плані фінансового забезпечення цих угод.

Попри суттєві відмінності у природі розглянутих етапів злиттів і поглинань, усі ці хвилі мають певні спільні риси. Особлива інтенсивність цих процесів спостерігається у періоди швидкого економічного зростання, низьких процентних ставок та зростання фондових ринків. Розглянуті хвилі відрізнялись між собою специфічними ознаками, такими як: поява нових технологій, підвищена увага до певної галузі, зміни в регулюванні (як окремої галузі економіки, так і антимонопольного законодавства, що позначалось на правилах гри для всієї економіки) та панівний характер M&A. Зокрема, це можуть бути горизонтальні, вертикальні і конгломератні злиття і поглинання, а також злиття і поглинання зі стратегічних або фінансових міркувань.

Глибше розуміння природи хвиль M&A дозволить фірмам досягати кращих результатів діяльності. Правильна оцінка поточної (чи очікуваної хвилі) є запорукою отримання істотних фінансових вигащів. Дослідження показали, що лише перші 15% загальної кількості фірм, які беруть участь у злиттях і поглинаннях на протязі певної хвилі демонструють значні фінансові вигащів у вигляді як зростання ринкової вартості обох компаній, так і досягнення вищої ефективності їхньої діяльності [1, с. 14].

Примітки:

1. DePamphilis D. Mergers, acquisitions and other restructuring activities. 5th ed.– USA: Academic Press, 2010. –751 p.
2. Gaughan P. Mergers, acquisitions and corporate restructurings. 5th ed. – USA: John Wiley and Sons, 2011. – 655 p.
3. Martynova M., Renneboog L. Mergers and Acquisitions in Europe. Advances in Corporate Finance and Asset Pricing, L.Renneboog (ed.). - Amsterdam: Elsevier, 2006. Available from: http://ssrn.com/abstract_id=880379

Oleh Ostroverkh

Ivan Franko National University of L'viv

ON SOME ASPECTS OF MERGER AND ACQUISITION WAVES

Mergers and acquisitions tend to go in waves, whereby years of a relative hull on the market for corporate control are followed by periods of explosive growth in both the monetary and quantity terms of mergers and acquisition. We have provided a short account of the most prominent of these as well as some recommendations as to the implications this nature of behavior of mergers and acquisitions poses.

Тарас Островерх

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Важливим інструментом енергозаощадження стала Комплексна державна програма енергозбереження України (КДПЕУ) на 1997 – 2010 роки, яка передбачала три етапи її реалізації: перший охоплював 1996 – 2000 роки, другий – 2001-2005 роки, третій – 2006-2010 роки. Аналітичні дослідження та вивчення статистичних звітів щодо виконання основних заходів КДПЕУ в період з 1997 по 2009 рік дали підстави визначити основні її досягнення та зіставити реальну ситуацію щодо енергозбереження в країні з тими завданнями, які були визначені цією Програмою.

Так, що стосується обсягів фінансування, передбачених КДПЕУ, то тут мало місце деяке її недофінансування. Із запланованих 30 млрд грн (у тому числі з державного бюджету – 636,7 млн грн), які до того ж мали бути переглянуті і збільшені з урахуванням інфляції та реального розвитку вітчизняної економіки, фактично, за період з 1999 по 2009 р. з усіх джерел фінансування на виконання Програми було залучено 27 млрд грн [1].

Основними джерелами фінансування заходів Програми було визначено: власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, капіталізація прибутку, реінвестування) – близько 65% від загального обсягу необхідних фінансових ресурсів; кошти позабюджетного фонду енергозбереження (понад 20%); кошти державного і місцевих бюджетів. Решту можливих джерел фінансових ресурсів становили кредити, іноземні інвестиції та міжнародна фінансова допомога.

Проте реальна структура джерел фінансування енергоощадних заходів, передбачених Програмою, дещо відрізняється від запланованої. Значний обсяг коштів на фінансування цієї Програми було передбачено спрямувати з загальнодержавного позабюджетного фонду енергозбереження, а для його наповнення створювалась низка важелів та економічних механізмів. Однак, уже у 2000 році цей фонд енергозбереження було ліквідовано, що фактично означало руйнування передбаченого механізму фінансування КДПЕУ. За 4 роки дії цього позабюджетного фонду (1996-2000 рр.) з нього було використано на відповідні потреби близько 800 млн грн, тоді як згідно з Програмою передбачалось фінансування у п'ять разів більше – понад 4 млрд грн [2].

Отже, основним джерелом фінансування заходів КДПЕУ за період з 1999 року по 2009 рік були власні кошти підприємств, що склали 59,79% від загального їх обсягу. За рахунок коштів державного бюджету фактично було профінансовано лише 6,84%, з місцевих бюджетів – на ці потреби було спрямовано 10,26% та ще 23,14% було отримано з інших джерел.

Реально визначений та ретельно прорахований Програмою потенціал енергозбереження було реалізовано лише частково. Запланована економія паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) з 1997 по 2010 рік мала скласти 108 млн т у.п., проте з 1997 по 2009 рік вона фактично становила лише 67,75 млн т у.п. [1]. Наведені дані свідчать про суттєве недоотримання передбачених в Програмі обсягів економії паливно-енергетичних ресурсів (майже на 47%).

Для покращення структури енергетичного балансу України за рахунок власних паливно-енергетичних ресурсів Програмою передбачалось виробити їх у 2010 році на рівні 209 млн т у.п., в т.ч. виробництво вугілля – на рівні 170 млн т, нафти – 7,5 млн т, природного газу – 35,3 млрд куб. м. [3]. Проте, знову ж таки, фактичні дані про обсяги видобутку відповідних видів енергоресурсів істотно відрізняються від намічених в КДПЕУ. У 2010 р. реальний видобуток газу становив лише 20,7 млрд. куб. м., а фактичні обсяги видобутку нафти були менші більш ніж удвічі від запланованих і склали 2,9 млн т. [4].

Україна в достатній кількості забезпечена вугіллям (поклади вугілля складають 170 млрд т, яких за прогнозами експертів українцям повинно вистачити ще принаймні на 400-500 років). Відтак Програмою передбачався поступовий перехід вітчизняної економіки з дефіцитних енергоресурсів на порівняно недороге та доступне вугілля [1].

Проте і у вугільній промисловості спостерігається зростання обсягів її виробництва: у 1997 році було видобуто 58,6 млн. т. вугілля, тоді як у 2009 році видобуток скоротився до 55,0 млн. т. [4].

Україна володіє значними запасами викопних вуглеводневих ресурсів і може забезпечити свої потреби власним видобутком вугілля на 100 %, нафти на 25-35 % та газу на 50-60 %. Однак реалізації цього потенціалу перешкоджають складні геологічні умови видобування прогнозованих запасів вуглеводнів, а відтак і потреба в значних інвестиціях для їх освоєння [5].

Поки що не вражають і результати запуску об'єктів альтернативної енергетики в Україні. До 2010 року загальна потужність вітряних електростанцій згідно Комплексної програми енергозбереження мала становити 2000 МВт, малих і мікро-ГЕС – 590 МВт, сонячних батарей – 96,5 МВт. Потужність невеликих ТЕЦ на біомасі планувалося довести до 410 МВт, а виробництво біогазу – до 5 млрд. кубометрів на рік [6].

Проте і ці плани не було втілено в життя. За даними компанії Fuel Alternative, до кінця 2009 року потужності вітчизняної вітроенергетики становили всього 181,5 МВт (9% плану), виробництво біогазу не перевищувало 4,8 млн. кубометрів (менше 1% від плану). Сумарно лише близько 1% всієї енергії в Україні 2009 року було вироблено з допомогою відновлюваних джерел [6].

Проаналізувавши всі вище викладенні цифри та факти можна зробити висновок про те, що Комплексна державна програма з енергозбереження 1997 – 2010 рр. в цілому була провалена.

Для виправлення помилок у вітчизняній політиці ерегозбереження у червні минулого року було ухвалено Державну цільову економічну програму енергоефективності України (ДЦЕПЕУ) на 2010 – 2015 роки. В цьому документі було змінено

підхід до визначення основної мети політики в сфері енергозбереження. Так, якщо в попередній програмі основним завданням було зниження споживання енергоресурсів, то в поточній програмі головним завданням визначено зниження показника енергоємності ВВП України, який у 2,1–3,7 разу перевищує відповідний показник економічно розвинутих країн. Новою Програмою до 2015 р. передбачено зниження цього показника на 20% порівняно з 2008 роком.

На нашу думку, новий підхід до визначення основних пріоритетів у вітчизняній державній політиці енергозбереження є досконалішим за попередній уже хоча б тому, що він ґрунтується на досвіді розвинених країн і дає змогу здійснювати відповідний порівняльний аналіз. Так, за підрахунками експертів енергоємність ВВП у цих країнах за останні два десятиріччя зменшилася на 21 – 27 %, що дозволило забезпечити до 60–65 % їхнього економічного зростання [5].

Очікується, що ця тенденція в розвинених країнах збережеться і надалі. Так, згідно з новою стратегією Євросоюзу, кожна країна має розробити національну політику, спрямовану на досягнення п'яти загальноєвропейських цілей, серед яких дві стосуються енергоефективності: збільшення рівня інвестицій у науково-дослідницьку сферу до 3 % ВВП та досягнення цілі «20/20/20» – скорочення до 2020 року викидів парникових газів на 20 % і збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 20 % від загального обсягу споживання енергоресурсів.

Загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні в перерахунку на умовне паливо становить біля 98 млн. т.у.п., що є більше 50% загального енергоспоживання в Україні на сьогодні і становить 30% від прогнозованого енергоспоживання в 2030 році.

З усього викладеного вище випливає, що у поточній цільовій програмі енергозбереження України не лише враховано помилки, допущені в попередній Програмі, але й правильно розставлено відповідні пріоритети. Отож, лишається сподіватись, що український Уряд здійснить реальні кроки, спрямовані на реалізацію поставлених завдань у сфері енергозбереження, а Державна цільова економічна програма енергоефективності України на 2010 – 2015 роки не виявиться черговим нереалізованим проектом.

Примітки:

1. www.near.gov.ua
2. Т.В. Сердюк, С.Ю. Франишина. Особливості реалізації політики енергозбереження в Україні: Досягнення та шляхи вдосконалення // Вісник Хмельницького національного університету №1, 2009. – С. 52. – 56.
3. Комплексна державна програма енергозбереження України на 1997 – 2010 роки // www.zakon.rada.gov.ua
4. www.ukrstat.gov.ua
5. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, Л. Гальперіна, Д. Гулевець [та ін.] – К., НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.
6. Іван Надєїн. Альтернативна енергетика: в Україну манівцями через Європу / «Дзеркало тижня» №26, 10 Липня 2010

Taras Ostroverkh

Ivan Franko National University of L'viv

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF PUBLIC POLICY FOR ENERGY CONSERVATION IN UKRAINE

Public program for energy conservation for years 1997-2010 has become an important instrument for energy conservation activities in Ukraine in recent years. We review estimations of the efficiency of the program in the works of Ukrainian economists. We apply these analyses, along with our own estimation of the mentioned program to evaluate and make recommendations for improvement of the public program for energy conservation for the period of 2010-2015 years.

Олена Підгурська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Процес становлення ринку страхових послуг в Україні припадає на початок 90-х років ХХ ст. і супроводжується глибокими соціально-економічними реформами. Створення мережі страхових компаній є необхідною умовою формування нового економічного, соціального, інформаційно-аналітичного й політичного середовища, пов'язаного з різними видами страхування. Актуальність огляду страхового ринку пояснюється тим, що у сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Страхування суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства і належить до кола чинників, що безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни. Вітчизняний страховий ринок, попри стабільне нарощування обсягів страхових премій, ще не набув статусу впливового соціально-економічного чинника.

На сьогодні страховий ринок України характеризується зростанням основних показників його діяльності та перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий. У сучасній економіці через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси.[3]

Кількість страхових компаній (СК) станом на 30.09.10 становила 451. У порівнянні з 2008 роком, кількість компаній зменшилася на 24, з яких на 3 СК зменшилася кількість зі страхування життя (СК "Life") – до 70 компаній, та на 21 - СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"), що становило 381 компаній.[1] Варто відзначити, що нині кількість страхових компаній, які працюють у сегменті ризикового страхування є завеликою для України, бо в провідних західних країнах на ринку працюють не більше 20 страхових компаній. У зв'язку з цим у наступні роки буде спостерігатися тенденція до зменшення кількості страховиків на ринку, яке відбуватиметься в кілька етапів.

Важливими показниками, що характеризують загальний розвиток страхового ринку є: сукупні обсяги премій та виплат, розміри статутних фондів страхових компаній, їх власного капіталу й активів, страхових резервів; частка страхування у ВВП країни, рівень виплат, частка ризиків, що передаються в перестраховування та ступінь присутності іноземного капіталу.[2]

Зростання основних показників діяльності страховиків за 3 квартал 2008 року вказувало на продовження тенденцій щодо зростання ділової активності. Так, темпи приросту основних показників діяльності за 3 кв.2008р. (за січень-вересень 2008 року) у порівнянні до аналогічного періоду 2010 року, свідчили про наступне:

- Кількість укладених договорів (крім н/в) становила 19 193 096 одиниць та зросла на 2294647 договорів;
- Страхові виплати/відшкодування зменшувалися більш швидко, ніж страхові премії:
 - валові страхові виплати/відшкодування зменшилися на 22,2%;
 - валові страхові премії – на 11,2%;

- Страхові резерви зросли на 2,4%, при цьому технічні резерви зменшилися на 6,1%, а резерви зі страхування життя зросли на 60%.
- Загальні активи зросли на 17,7%, з них активи, дозволені для покриття страхових резервів – на 15,03%. [1]

Позитивною тенденцією на страховому ринку є зростання питомої ваги укладених договорів страхування. Це свідчить про те, що довіра громадян до страхових компаній зростає. Мають позитивну тенденцію показники страхових резервів та загальних активів.

Здійснене дослідження українського страхового ринку засвідчило про позитивні, так і окремі негативні тенденції його розвитку. Це зумовлено низкою специфічних особливостей страхування, яке належить до фінансових інститутів національної економіки, що найдинамічніше розвиваються. Водночас нинішній рівень розвитку страхування є неприпустимо низьким для ринкових умов господарювання; триває концентрація страхового капіталу і поділу ринку страхових послуг; вітчизняні страхові компанії характеризуються досі ще низьким рівнем фінансової стійкості.

Примітки:

- 1.Офіційний сайт Державної комісії з регулювання фінансових послуг України [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/sk_3kv.2008_3kv.2007.pdf
- 2.Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_2/246_Muzyka_19_2.pdf
- 3.Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=369-2005-%F0>

Olena Pidgurska

Ivan Franko National University of L'viv

TENDENCIES OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Today Ukraine's insurance market is characterized by increasing the basic indicators of its activity is at the stage of gradual integration into the world. In modern economics insurance is sold through state policy of social and economic protection, and also formed a significant investment of resources

Олена Підліпна

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Як слушно стверджував відомий англійський економіст Ф.Хаек “суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своєї мети”.

У своєму розвитку конкуренція пройшла певний шлях удосконалення від простих до складніших форм. Конкуренція як явище була властива рабовласницькій, феодальній і навіть первіснообщинній епосі.

На сучасному етапі світового розвитку конкуренція змушує виробників товарів постійно шукати нові шляхи підвищення їхньої якості, зниження ціни, підвищення якості сервісу.

Загалом поняття конкурентоспроможності характеризує властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу як порівняти з аналогічними об'єктами даного ринку. Конкурентоспроможність можна розглядати стосовно найрізноманітніших об'єктів: проектно – конструкторської документації, технології виробництва продукції, окремого проекту, окремої фірми, галузі, регіону, країни в цілому. Якщо говорити про підприємство, то під конкурентоспроможністю підприємства називають здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.

Під конкурентоспроможністю продукції заведено розуміти сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші елементи конкурентоспроможності виробів: **якість і витрати**.

Для визначення конкурентоспроможності продукції необхідно знати:

1. конкретні вимоги потенційних покупців(споживачів) до пропонованого на ринку товару.
2. можливі розміри та динаміку попиту на продукцію.
3. розрахунковий рівень ринкової ціни товару.
4. очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів.
5. визначальні параметри продукції основних конкурентів.
6. найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них.
7. термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням, продукуванням, і просуванням на ринок нових товарів.

На рівень якості й конкурентоспроможності продукції впливає багато різноманітних чинників. Досягти необхідного рівня якості та конкурентоспроможності реалізовуваних на відповідних ринках товарів можна різними способами, скоординованими в часі і просторі. Сукупність найважливіших конкретних способів підвищення якості всіх видів продукції можна об'єднати в 4 групи: технічні, організаційні, економічні та соціальні.

3 – поміж **технічних способів підвищення якості продукції** визначальне місце належить постійному вдосконаленню проектування, техніко – технологічної бази підприємства. Це зумовлюється тим, що належні належні підвалини технічного рівня та якості виробів, як було вже сказано, формуються в процесі їхнього проектування. Саме в цьому циклі здійснюється комплекс лабораторно – дослідних і конструкторських робіт, спрямованих на забезпечення необхідних техніко – економічних параметрів зразків продукції.

До важливих і ефективних способів цілеспрямованого підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності на світовому і національному ринках цілком відставно відносять поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості. Адже саме стандарти й технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів до технічного рівня та інших якісних характеристик виробів, відбивають тенденції розвитку науки і техніки.

Ринкові умови господарювання передбачають активне й широке використання **організаційних чинників підвищення якості продукції** на всіх підприємствах. До пріоритетних належать: запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які уможливають ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної технології; удосконалення методів технічного контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції.

Нагальною потребою є розробка й використання різноманітних форм і методів дійового соціально- економічного впливу на всю низку процесів формування й забезпечення виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції. Формами та методами економічного впливу на ці процеси є передовсім узгоджена система прогнозування і планування якості продукції, установлення прийнятних для продуцентів і споживачів цін на окремі види товарів, достатньо потужна мотивація праці всіх категорій працівників підприємства, а формами впливу соціального – усебічна активізація людського чинника, проведення ефективної кадрової політики, створення належних умов праці та життєдіяльності.

Аналіз розвитку форм і методів організації робіт з якості, виявлення можливості застосування до робіт по якості принципів загальної теорії управління, розробка схем механізму управління якістю, визначення характеру потреб, стан кон'юнктури ринку, як вихідного елемента управління якістю продукції, критичний розгляд визначення основних термінів свідчать про наступне:

1. сучасну організацію робіт з якості теоретично допустимо, а практично доцільно і ефективно будувати не на загальному глобальному контролі, а на принципах загальної теорії управління на основі схем механізмів управління якістю продукції;

2. сучасне управління якістю продукції повинне прямо орієнтуватися на характер потреб, їхню структуру і динаміку, ємність і кон'юнктуру ринку, стимули, обумовлені економічною і технічною конкуренцією, характерні для ринкових відносин;

3. сучасне управління якістю на підприємстві, незалежно від форм власності і масштабу виробничої діяльності, повинне оптимально сполучати дії, методи і засоби, з одного боку, виготовлення продукції, що задовольняє поточні запити і потреби ринку, а з іншого боку – розробку нової продукції, здатної задовольняти майбутні потреби і майбутні запити ринку.

Серед напрямів підвищення конкурентоспроможності української продукції науковці виокремлюють наступні:

1. дієвим способом впливу на конкурентоспроможність продукції є зміцнення курсу гривні з боку Національного банку України. Взаємозв'язок режиму валютного курсу та економічного стану країни, а відтак і вплив на конкурентоспроможність продукції, очевидний. Так, найвищого значення індексу конкурентоспроможності продукції та економічної свободи досягає країна, що обрала фіксований валютний курс (зона євро). У той же час країни, які прагнуть запровадити такий режим валютного курсу, повинні досягти певного рівня економічного розвитку, розширити інвестиційний простір, впровадити політику зменшення корупції.

2. виконання основних вимог збутової логістики. Високоякісна пропозиція певних послуг збутової логістики розглядається споживачем як особлива послуга, яку вони готові оплатити. Тобто, за допомогою таких високоякісних послуг підприємство може досягти переваг у конкурентній боротьбі з приводу власної продукції. Для будь-якого виробника необхідним є чітке планування й просування продукції до споживача – це забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції, а також завоювання стійких позицій на світовому ринку.

3. самі підприємства повинні чітко визначити стратегію підвищення конкурентоспроможності власної продукції.

Лише дія у комплексі всіх показників може вивести українську продукцію на високий рівень конкурентоспроможності.

Примітки:

1. Економіка підприємств: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп К.:КНЕУ, 2005. — 528с., іл.
2. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2 (80).

Olena Pidlypna

Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The market can not exist without properly developed forms of competition. At the present stage of world development competition makes producers of goods constantly seek new ways to improve quality, lower prices, improve service quality. At the level of quality and competitiveness of many different factors affect. Some of them are considered in detail. Also consider specific actions to improve product competitiveness.

Марія Підлипна

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЛЬВІВЩИНИ

Актуальною проблемою на сьогодні є транспортні перевезення пасажирів, адже багато населених пунктів знаходиться далеко від обласного центру і взагалі від доріг, що сполучають містечка району. А це в свою чергу потребує додаткових витрат для підприємств, що займаються перевезенням пасажирів. Проте однією з найважливіших проблем, які на сучасному етапі торкаються перевізників це швидкий темп росту на дизельне паливо, що заганає підприємств у глухий кут.

Вітчизняні та закордонні компанії, наприклад TNS Ukraine, GfK Group та інші застосовують сучасні інструменти маркетингових досліджень, виконують кабінетні та польові дослідження ринку транспортних послуг і отримують результати, що можуть бути використані не тільки для більш ефективного задоволення поточних потреб споживачів, а також для створення і виявлення нових.

Метою роботи є аналіз стану ринку і виявлення стратегічних цілей міжміських пасажирських перевезень Львівської області – Жовківщини.

Об'єктом дослідження є населенні пункт Жовківського району: м.Рава-Руська, що знаходиться на кордоні з Польщею.

Для визначення проблеми даного дослідження потрібно перш за все проаналізувати графік руху. Рух транспортних засобів здійснюється починаючи з 5.30 щопівноди з Рави –Руської і закінчується о 22.25 зі Львова. Це рейс обслуговує транспортне підприємство «АВТОСВІТ». Є п'ять прямих рейсів Рава-Руська – Львів, а також і ще п'ять, що сполучаються з обласним центром через Раву.

Таким чином досить доцільним є проведення дослідження стану транспортних послуг зазначеного населеного пункту і як довго ще можна бути реагувати на потреби споживачів при такій ціні на паливо.

Проблема, яка досить довго стояла про неякість перевезень чи нерегулярність здійснення рейсів відпала. Оскільки вищезгаданий перевізник доклав максимально зусиль, щоб перевезення для кожного пасажера приносило задоволення. Проте коли вирішується одне питання на його зміну приходиться інша проблема, яка не підлягає вирішенню вже самим підприємством, оскільки потребує значних зусиль з боку держави.

Адже основними стратегічними цілями, які були поставлені компанією при її створенні:

- підвищення продуктивності праці автомобільного транспорту загального користування

- розробити оптимальні маршрути у містах, сільській місцевості, приміських та міжміських сполученнях;
- слідкувати за раціональним використанням транспорту загального користування;
- забезпеченням парку автобусів та легкових автомобілів достатньою кількістю паливно-мастильних речовин та запасними частинами;
- надання якісних транспортних послуг у сфері перевезення.

За переконанням самих перевізників, "для рентабельної роботи підприємства вартість проїзду одного пасажера в маршрутному таксі повинна дорівнювати ціні 1 літра пального". Я повністю з цим погоджуюся, оскільки за кордоном, наприклад в Росії м. Санкт-Петербург 2007 році 1літр палива=17рублів і квиток в маршрутному таксі також становив 17 рублів це у міському транспорті. А беручи до уваги становище наших перевізників, коли вартість квитка у автобусах Львова становить 2 грн., а паливо досягає 10-ти гривень, тоді про що можна говорити далі. Це не перевізники здирають з людей гроші пропонуючи підвищити тарифи на проїзд, тим вони прагнуть не створити нової проблеми, яка вже буде стосуватися того ж неякісного перевезення чи зміниться графік руху на щогодинний і з'явиться проблема переповнення транспорту і знову зазвучить коронна фраза «кому ідуть наші гроші за проїзд в кишені».

Рава-Руська – Львів загальна протяжність напрямку становить приблизно 55 км., Оскільки цей напрямок обслуговується автобусами марки «Богдан», то цей транспортний засіб на один кілометр в середньому витрачає 1.15 л., враховуючи незадовільний стан шосе Львів – Рава-Руська.

Отже:

$$55 \cdot 1.15 = 63,25 \text{ (л)}$$

$$63,25 \cdot 9.15 = 578,74 \text{ (грн.)}$$

В середньому дохід від такого рейсу становить 1150грн. за даними відомостей про здачу виручки водіями.

$$1150 - 578.74 = 571.26 \text{ (грн.)}$$

Якщо дослідити за один місяць тоді маємо що один автобус приносить доходу за мінусом витрат на дизельне пальне становить:

$$571.26 \cdot 30 = 17\,137,8 \text{ (грн.)}$$

А витрати на паливо становлять в такому випадку:

$$578.74 \cdot 30 = 17\,362 \text{ (грн.) [3]}$$

Враховуючи, що це підприємство виступає юридичною особою і несе значні податкові платежі як платник податку. Оскільки, якість транспортних засобів не досить висока, погані дороги призводять до частих ремонтів автобусів, тобто потрібні додаткові витрати на запасні частини для транспортних засобів плюс зарплата адмінперсоналу, медичним працівникам, ТО працівникам і звичайно самим водіям. Працювати зі збитками ніхто не буде, але залишити споживачів без сполучення з обласним центром залишити також не можливо. Скорочувати рейси теж не вигідно, бо багато споживачів, які користувалися власним транспортом при такій ціні на дизель і бензин почали користуватися загальним транспортом. Це призвело до збільшення пасажирообороту, але на збільшення виручки, на жаль, вплинуло не суттєво.

Отже, для задоволення потреб споживачів у сфері послуг необхідно не лише надання якісного перевезення пасажирів, але і фінансова підтримка з боку держави, або принаймні не допускати швидкого темпу росту на дизельне пальне. Оскільки, як виявилось поставити стратегічні цілі підприємством і вдало досягти позитивного результату можливо, проте коли деяку роль відіграють інші чинники на ринку, які вже не залежать від самої компанії можна і прорахувати деякі аспекти.

Примітки:

1. Приходський А.В. Транспортний комплекс України 2006 // ГАЛАКТИКА-6, - С.265.
2. Біловодська О.А., Сухонос Ю.І. Маркетингове дослідження ринку приміських перевезень [Електронний ресурс] - <http://www.nbu.gov.ua>
3. Відомості здачі виручки водіями за 03.03.2011.

Maria Pidlypna

STRATEGIC WHOLE TRANSPORTATIONS OF PASSENGERS OF LVIV REGION

Carrying passengers is an actual theme in Ukraine. A company is the Autosvit of dbhsibkf problem to off-grade transportation. There are problems only from the side of the state.

A price grows on a fuel. It results in a price increase on passage.

Мар'яна Пікулик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Необхідність вивчення і аналізу сучасних аспектів залучення прямих іноземних інвестицій в Україну зумовлена формуванням нових тенденцій інтернаціоналізації і глобалізації світових господарських процесів, а також появою нових об'єктів інвестування – країн з перехідними економіками. Україна через залучення та ефективне використання прямих іноземних інвестицій може прискорити вихід на світові фінансові і товарні ринки. Акумуляуючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й динамізують інші факторні ринки та ринки товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції сприяють заходам макроекономічної стабілізації, дозволяють розв'язувати окремі соціальні проблеми. У більшості країн з перехідними економіками ефективно використані іноземні інвестиції стають ключовим фактором розвитку, а інвестування за кордон сприяє органічній інтеграції у світове господарство. Міжнародне інвестування посідає одне з провідних місць у структурі пріоритетів економіки України.

В умовах фінансово-економічної кризи та посткризового відновлення економіки Україні є необхідним залучення іноземних інвестицій. Основною метою цього процесу є насичення інвестиційними потоками пріоритетних напрямів розвитку економіки держави.

Від створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залежить подальший соціально-економічний розвиток. Оскільки інвестиції за своєю природою є ризикованими, особливо на міжнародному рівні, тому один з вагомих факторів, який у першу чергу привертає увагу потенційних інвесторів, - це стан інвестиційного клімату тієї держави куди вони планують свої капіталовкладення. Для створення сприятливого інвестиційного клімату держава повинна ефективно застосовувати засоби грошово-кредитної, бюджетної, валютної та фіскальної політики. До головних критеріїв інвестиційної

привабливості країн відносять: доступність ринку, розвиненість інфраструктури, макроекономічну політику, політичну стабільність, процентні ставки і податки, валютний ринок, торговельну політику, державне регулювання [2, с. 43].

Іноземне інвестування в Україні регулюється такими основними нормативно-правовими актами: закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1999, «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996, а також законами та нормативними актами, що регулюють питання власності, оподаткування, пільгових режимів інвестування тощо.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2009 році становив 5 млрд. 634,6 млн. дол., що становить 51,6% від надходжень 2008 року. З країн ЄС надійшло 4 млрд. 016,8 млн. дол. (71,3% загального обсягу), з країн СНД – 1 млрд. 064,7 млн. дол. (18,9%), з інших країн світу – 553,1 млн. дол. (9,8%). У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці, за 2009 рік склав 4 млрд. 410,4 млн. дол., що становить 72,6% рівня попереднього року.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну, на 1 січня 2011 року склав 44708,0 млн. дол., що на 10,5% більше обсягів інвестицій на початок 2010 року та в розрахунку на одну особу становив 974,6 дол. [3].

Основною формою залучення іноземних інвестицій є створення підприємств з іноземними інвестиціями. Найсприятливішими для інвестування вважають такі галузі вітчизняної економіки, як промисловість (машинобудування, хімічна, паливна та інші) і фінансова діяльність. Найменш привабливим сегментом є сільське господарство [1, с. 84].

Для того, щоб покращити процес залучення прямих іноземних інвестицій, потрібно, на нашу думку, сприяти розвитку спільного підприємництва. Доцільно також заохочувати надходження інвестицій у сферу малого, середнього бізнесу та у наукоємні галузі.

Примітки:

1. Гаврилюк О.В. / Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. – 2008. – №3. – с. 79-93.
2. Крупка І.М. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України : Монографія. – Львів: Видав. центр Львів. нац. універ. імені Івана Франка, 2007.
3. Дані Державного комітету статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Mar'yana Pikulyk

Ivan Franko National University of L'viv

ATTRACTING OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Deals with the concept and main features of foreign direct investment, and determined the amount of foreign direct investment. The attention to mechanisms to attract foreign direct investment as one of the methods of economic growth in Ukraine.

Галина Пістоляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне управління є важливим фактором успішного функціонування підприємств в складних ринкових умовах, оскільки відсутність стратегічної спрямованості їх діяльності часто призводить до поразок в конкурентній боротьбі.

Стратегічне управління підприємством є динамічним процесом, який відбувається відповідно до впливу чинників зовнішнього середовища, виникнення нових умов формування конкурентоспроможності підприємства. Реалізація концепції стратегічного управління підприємством можлива лише тоді, коли підприємство є стратегічно орієнтованим. Тобто підприємство, в якому персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати систему стратегічних планів.

В 90-х роках ХХ ст. в теорії стратегічного управління підприємством змінюється загальна парадигма управління, оскільки персонал починають вважати основним ресурсом підприємства, що забезпечує, в першу чергу, успіх діяльності всього підприємства. Це обумовлено тим, що в умовах постіндустріальної економіки головною продуктивною силою стають людські ресурси з накопиченими знаннями, досвідом, здібностями та талантами. Відомий голландський економіст Ханс Віссема зазначав, що навіть досконалий стратегічний план може стати тільки купою доповіді, якщо він не пов'язаний з персоналом компанії, який залучений до реалізації стратегії [1].

Вперше концепція стратегічного управління персоналом була запропонована Фомбруном, який стверджував, що ефективне функціонування компанії ґрунтується на трьох ключових моментах: місія і стратегія, організаційна структура, управління людськими ресурсами.

В останні десятиліття в Україні все більше утверджується думка, що персонал є об'єктом стратегічного управління і являє собою особливий вид ресурсів, що відіграють значну роль у системі ресурсного забезпечення діяльності будь-якого підприємства. Саме персонал підприємства, будучи найважливішим резервом підвищення ефективності його діяльності, впливає на конкурентоспроможність підприємства, визначає напрями його подальшого розвитку. Він розглядається сьогодні як основний стратегічний ресурс підприємства, що зумовлює необхідність формування відповідних принципів і методів управління цим ресурсом, тобто стратегії управління персоналом підприємства. Проте як серед зарубіжних учених, так і серед вітчизняних фахівців дотепер не існує єдиного підходу до стратегічного управління персоналом підприємства.

Стратегічне управління персоналом - це сукупність цілеспрямованих дій в довгостроковому періоді, які направлені на формування та розвиток продуктивних здібностей персоналу, їх ефективне використання, що забезпечує підприємству отримання переваг в конкурентній боротьбі. Таке управління персоналом реалізується через розробку персонал-стратегії. Об'єктом стратегії управління персоналом підприємства є сукупність фізичних осіб, які мають трудові відносини з підприємством, що є роботодавцем та називає їх співробітниками, мають певні кількісні та якісні характеристики, що визначають їхню здатність до діяльності в інтересах підприємства. Суб'єктом стратегії управління персоналом підприємства є система управлінських органів, що складається із служб управління персоналом, структурних самостійних підрозділів підприємства, об'єднаних за принципом функціонального та методичного підпорядкування та лінійних керівників на всіх рівнях управління. Стратегія управління персоналом виробляється з урахуванням інтересів керівництва організації, так і інтересів її персоналу і передбачає:

- визначення цілей управління персоналом, тобто при прийнятті рішень у сфері управління персоналом повинні бути враховані як економічні аспекти (ухвалена стратегія управління персоналом), так і потреби та інтереси працівників (гідна оплата праці, задовільні умови праці, можливості розвитку і реалізації здібностей працівників і т.д.);
- формування ідеології та принципів кадрової роботи, тобто ідеологія кадрової роботи повинна бути відображена у вигляді документа і реалізуватися в повсякденній роботі усіма керівниками структурних підрозділів організації починаючи з керівника організації;

- визначення умов для забезпечення балансу між економічною і соціальною ефективністю використання трудових ресурсів в організації [2].

До типових стратегій управління персоналом відносять:

1. Стратегію добору і навчання: добір і переміщення персоналу всередині підприємства; добір і заміна; балансування просування співробітників із загальними та функціональними стратегіями; організація процесу навчання; організація аналітичних центрів добору та розвитку персоналу тощо.

2. Стратегія винагороди та мотивації: балансування винагороди та прибутків із загальними та забезпечуючими стратегіями; використання системи оцінки «робочого внеску» в результати; система участі у прибутках; впровадження нематеріальних важелів мотивації тощо.

3. Стратегії формування трудових відносин: участь персоналу в управлінні; стосунки із профспілками; адаптація до системи державного регулювання трудових відносин тощо.

4. Стратегія управління персоналом існує у вигляді плану добору, найму, навчання, перекваліфікації та стимулювання робітників, які відповідали б потребам, що зумовлені майбутніми змінами [3].

Забезпечення економічної ефективності в галузі управління персоналом означає оптимальне використання персоналу для досягнення цілей підприємницької діяльності організації (наприклад, збільшення обсягів виробництва) при обмеженості відповідних організації трудових ресурсів.

Варто зазначити, що головною метою в системі управління персоналом в зарубіжних країнах є: забезпечення кадрами, їх ефективне використання, професійний і соціальний розвиток. Провідні компанії прагнуть тісно пов'язати фінансові інтереси своїх працівників із власним фінансовим станом. Понад 70% з них використовують метод пільгового продажу акцій своїм працівникам, 66% - надає їм можливість брати участь у розподілі прибутків, 70% - створює спеціальні системи преміювання за підсумками роботи підрозділу [4].

Отже, в сучасних умовах впровадження стратегічного управління персоналом підприємства є нагальною необхідністю, яка обумовлена посиленням конкурентної боротьби. Формування персоналу з високим рівнем продуктивних здібностей, здатного до ефективної взаємодії в рамках трудового колективу, потребує значного часу. Тому для того, щоб створити дієву систему управління персоналом на підприємстві, розробити власну фірмову філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того - накопичувати власний досвід роботи з працівниками.

Примітки:

1. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / В.В. Безсмертна // Економіка и управление. - 2007. - № 3. - С. 48-53.
2. Синіговець О. М. Стратегічне управління персоналом підприємства / О. М. Синіговець // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2009. - №26. - С. 231 - 233.
3. Якуба М. М. Кадровий потенціал як ключовий елемент потенціалу підприємства в умовах глобалізації / М.М. Якуба, У.В. Павлюк // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.7. - С. 302-305.
4. Мороз М. М. Зарубіжний досвід управління персоналом / М. М. Мороз // Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - Вип. 20.10. - С. 190 - 194.

Galina Pistoliak

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE A PERSONNEL

Certainly essence of theoretical aspects of strategic management a personnel, typical strategies of management a personnel

Ольга Пістоляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЖЕРЕЛА І ФОРМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Однією з найважливіших сфер економічних відносин в державі є процес відтворення виробничого апарату. На шляху побудови ринкових відносин у нашій державі, поряд з формуванням ринку капіталу, цілеспрямованого регулювання потребує процес відтворення основних засобів, оскільки вони великою мірою визначають ефективність суспільного виробництва, темпи впровадження науково-технічного прогресу, зростання національного доходу і добробуту населення. Усунувшись від прямого втручання в діяльність підприємств, держава зберігає за собою головну регулюючу функцію - встановлення «правил гри», обов'язкових для всіх без винятку учасників ринку.

Основні засоби - матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Тобто, основні засоби - це основа процесу виробництва на будь-якому підприємстві, а відсутність їх унеможливує виробництво продукції (робіт, послуг). Але в умовах ринкових відносин для підприємства важливо не просто забезпечити виробничий процес всіма необхідними основними засобами, але й своєчасно їх оновлювати.

Оцінювання ситуації, яка склалася зараз в Україні, показує, що більша частина споруд, техніки та обладнання українських підприємств зношена фізично і застаріла морально і тому потребує заміни. За офіційними даними і експертними оцінками, більше 50 % основних засобів усіх підприємств країни є застарілими. Так, рівень спрацювання техніки, обладнання, транспортних засобів і інших активів становить 80-90 %. Вони вже не забезпечують ефективного та інтенсивного виробництва. А це призводить до великих виробничих витрат. Адже, застосовуючи морально застаріле обладнання, підприємства часто вимушені використовувати морально застарілі технології, які закладені під час створення цієї техніки.

Безумовно, щоб відбувалося нормальне функціонування підприємства, необхідна наявність визначених засобів та джерел. Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Відтворення основних засобів - це процес безперервного їх поновлення.

Процес відтворення основних виробничих засобів має низку характерних ознак, зокрема:

- 1) основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;
- 2) у процесі відтворення основних виробничих засобів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості;

3) нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;

4) основні виробничі засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду [2].

Здійснення процесу відтворення залежить від багатьох факторів. Однак всіх їх можна поділити по відношенню до підприємства на дві основні групи: зовнішні і внутрішні. До внутрішніх факторів відносять: стан основних засобів, комплексність технології, рівень витрат на утримання і обслуговування, рівень фінансових ресурсів, рівень кваліфікації персоналу. А до зовнішніх: наявність виробників і продавців основних засобів, державне регулювання, наявність сервісних фірм, технічний рівень підприємств конкурентів, наявність постачальників сировини, рівень потреб споживачів.

В залежності від результатів процесу відтворення розрізняють просте і розширене відтворення основних засобів.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому самому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в двох формах:

- заміна застарілого обладнання;
- капітальний ремонт діючих основних засобів.

Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Формою розширеного відтворення основних засобів є технічне переозброєння, реконструкція або розширення діючих потужностей, придбання нового обладнання або будівництво нових виробничих об'єктів. Однією з форм розширеного відтворення основних засобів є модернізація обладнання - його оновлення з ціллю повного або часткового усунення морального зносу і підвищення техніко-економічних показників до рівня аналогічного обладнання більш досконалих конструкцій. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту [3].

Джерелами простого і розширеного відтворення основних засобів можуть бути власні, позичкові і залучені кошти та цільові надходження і благодійні внески.

До власних джерел відносять прибуток від основної операційної та іншої операційної діяльності, від фінансово-інвестиційної діяльності та від позареалізаційних операцій, амортизаційні відрахування, надходження від реалізації вибулих основних засобів. Специфічним джерелом фінансування відтворення основних засобів, що не вимагає вкладень, є їх індексація. До позичкових коштів відносять кредити банків та інших фінансово-кредитних установ, а до залучених - випущені підприємством акції й облигації.

Головним джерелом відтворення основних засобів є амортизаційні відрахування і прибуток. Саме завдяки їм підприємство може здійснювати не лише просте, а й розширене відтворення цього ресурсу. Прийнято вважати, що амортизаційні відрахування є джерелом здійснення простого відтворення основних засобів. Проте вони нерідко можуть стати і джерелом розширеного відтворення у випадках, коли підприємству ще немає потреби замінювати працюючі основні засоби, а отримані суми амортизаційних відрахувань завдяки введенню прискореної амортизації є досить значними і можуть бути використані для придбання додаткової кількості основних засобів [4].

Таким чином, ринкові умови повинні створювати нові можливості акумулювання коштів, необхідних для відтворення основних засобів, відкривати простір для ініціативи й підприємництва. Під впливом економічної кон'юнктури ринкового середовища джерела інвестування відтворення основних засобів повинні змінюватися. Залучення інвестиційних ресурсів повинно відбуватися за допомогою нетрадиційних, нових для вітчизняної практики господарювання фінансово-кредитних інструментів.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92.
2. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7- ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
3. Асмолова Г. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств / Г. Асмолова // Економіст. - 2007. - № 7. - С. 24-28.
4. Пашнюк Л.О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення / Л. О. Пашнюк // Формування ринкових відносин в Україні. - 2005. - № 9. - С. 46-50.

Olga Pistoliak

Ivan Franko National University of L'viv

SOURCES AND FORMS OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS

Theoretical principles of the concept "basic means" separation of sources and forms of reproduction of fixed assets

Наталія Падур

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЙ НА АВТОСТРАДАХ

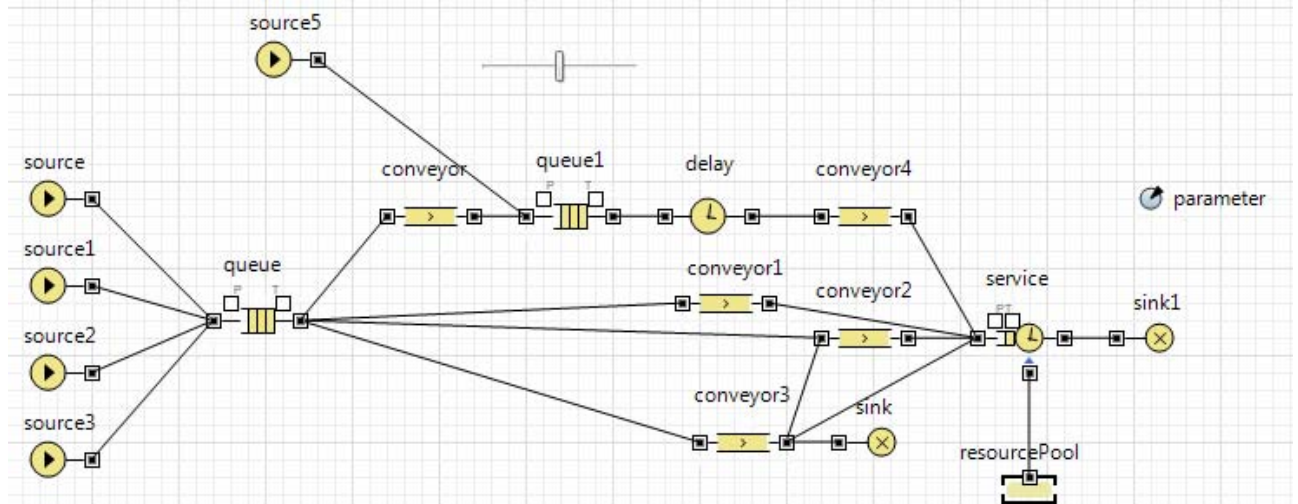
Автомобільний вид транспорту вважається досить небезпечним, про це говорить статистика, яка засвідчує чималу кількість потерпілих в середньому у ДТП при порівнянні з кількістю потерпілих в інших доступних людині видам транспорту. Проте це свідчить не стільки про небезпечність автомобільного транспорту, а скільки про його масовість й розповсюдженість, поза як ми знаємо, що автомобіль є майже в кожній родині, коли власний літак вважається доказом неймовірної розкоші. Проте ДТП все ж не є рідкістю, якби нам цього хотілося. Вони відбуваються з багатьох причин, серед яких є як технологічні, так і людські фактори. Аварія може статися з вини втомленого водія, через обмерзання дорожнього покриття або несправності гальмівної системи. Однак на ризик потрапити в ДТП часто впливають сторонні фактори - такі як день тижня, погодні умови та якість асфальтового покриття.

Виявлення факторів, значно впливає на ризик дорожньо-транспортної пригоди під час вирішення завдання підвищення безпеки на дорогах, і має розглядатися як пріоритетне завдання. Це дозволить приймати рішення, які дійсно зможуть усунути сторонні причини аварій. Щодо аварійних ситуацій на автострадах, тобто автомобільних магістралей міжнародного сполучення, то тут аварії також не є рідкістю, і можуть супроводжуватися більшою кількістю людських втрат, ніж на

невеликих місцевих дорогах, за рахунок великої швидкості руху й чималої кількості транспорту. Аналізу та виявлення подібних причин і присвячена дана робота.

В даній роботі я розглядаю випадок, при якому автострада містить чотири смуги по яких рухається транспорт. Кількість виїздів з магістралі 2 штук, а кількість в'їздів 3, відповідно автомобілі можуть також скористатися даними шляхами, тобто не всі без винятку повинні проїхати з початку в кінець, чимала кількість транспорту може в'їхати чи виїхати відповідними шляхами. Зрозуміло, що не весь транспорт їде з однаковою швидкістю, в багатьох вона різна, відповідно з'являється певного роду конкуренція швидкості, наприклад, автомобіль з першої смуги не бажаючи їхати позаду свого попередника перебудовується в іншу смугу, з причини невеликої швидкості або також з інших суб'єктивних причин, може не справитись з керуванням, чи не встигнути перелаштуватись в цю смугу до приїзду іншого автомобіля, може призвести до аварійної ситуації на автостраді. Може відбутись перелаштування відразу кількох автомобілів зі сусідніх або суміжних смуг, що також є не найкращою ситуацією в даному випадку. Також можна враховувати, що при аварії на місці події виїжджають міліція та карета швидкої допомоги, які ще більше затримують транспорт на певний період часу, який в середньому складає 1- 1,5 години.

Дану модель реалізую в програмному середовищі Anylogic 6.4.1, яке й дає нам відповідь на чималу кількість запитань в даній області, оскільки при кожному прогоні можна ввести потрібні нам характеристики.



Якщо запустити цю модель на виконання, то отримаємо наступні результати, за яких можна чітко сказати, що кількість вхідних заявок на кожному з вхідних потоків відповідно складає: 37, 30, 38, 47, при цьому утворюється черга, в якій простояють 8 заявок (автомобілів). Додатковий в'їзд на автостраду забезпечує ще 33 одиниці автотранспорту, при яких на четвертій смузі утворюється черга, в якій простояє 7 авто.

Можливістю виїзду з автостради скористалися 25 одиниць автотранспорту. За наявності аварії утворюється затор на 56 автомобілів, при загальній кількості 106, які наблизились до виходу(виїзду) з автостради. Успішно покинули автостраду 49 одиниць автотранспорту. Дані приведені на основі імітації роботи автостради протягом 40 хвилин.

Результати та висновки, зроблені тут можуть бути корисні для підвищення безпеки на дорогах або для страхових компаній, що планують запровадження програм страхування життя та здоров'я водіїв і пасажирів.

Примітки:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навчальний посібник / Вітлінський В.В.- К.:КНЕУ, 2003. – 408 с. Костіна Н.І. Імітаційне моделювання фондового ринку України.//Актуальні проблеми економіки.-2003.-№11-с.55.
2. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5. – СПб.: БХВ Петербург, 2005. – 400 с.
3. www.ukrstat.gov.ua

Padura Nataliia

Ivan Franko National University of L'viv

A DESIGN OF EMERGENCY SITUATIONS IS ON MOTORWAYS

The motor-car type of transport is considered dangerous enough, it says the statistics, which shows a considerable number of casualties in road accidents on average when compared with the number of victims in other modes of transport available to man. They occur for many reasons, among which are both technological and human factors. An accident can happen at the hands of tired drivers through the icing pavement or malfunctioning brake system. However, the risk to get into accidents often influence foreign factors - such as day of week, weather conditions and the quality of asphalt pavement. To identify factors significantly affect the risk of accident during the task of improving road safety and should be seen as a priority. This will make decisions that can actually eliminate extraneous causes of accidents. For emergencies on the highways, that highways in international communication, there is also the accident is not uncommon, and may be accompanied by a greater toll than in the smaller local roads due to high velocity and a considerable number of transport. Analysis and detection of similar reasons and is dedicated to this work. Results and conclusions drawn here may be useful for improving road safety and for insurance companies planning to introduce life insurance programs and health of drivers and passengers.

Марія Панасюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Кредитні операції посідають ключове місце з-поміж активних операцій комерційних банків. У більшості банківських установ позичкові рахунки склали не менше половини їх сукупних активів і забезпечували близько 70% від отриманих ними доходів [1]. На даний час значна частина банків призупинили видачу кредитів.

Основною проблемою, котра не дозволяє банкам здійснювати кредитну політику «на повну», є брак фінансових ресурсів. У банківській системі спостерігається загальна тенденція вилучення депозитів. Крім того, банкам, котрі працюють

на території України, сьогодні важко знайти ресурси на закордонному ринку. Іноземні кредитори не охоче дивляться в бік нашої держави, рейтинги котрої останнім часом понизилися. Краща ситуація з фінансовими ресурсами тільки у банків з іноземним капіталом. Їхні інвестори ще можуть дозволити собі фінансову допомогу банківській установі. Початок кредитування може відбутися завдяки припливу депозитних коштів. Поки банки не переконаються, що надходження стабільні протягом довгого часу, а не є короткотерміною випадковістю, вони не будуть витратити свої ресурси на кредитування.

Один зі способів знайти ресурс – це рефінансування з боку НБУ з цільовим призначенням для видачі кредитів. Проте в Національному банку немає достатньо вільних коштів і без додаткової емісії тут не обійтися. Держава швидше вдасться до стимулювання банків знайти собі інвестора і фінансувати їх за рахунок приватних коштів, а не бюджетних. Тому неабияк важливими, з точки зору джерела коштів, будуть для банків саме вклади населення. Депозити пропонуватимуться в цьому році на рівні 14-16%. Кредити хоч і появляться, але не дешеві. Вони напряду залежні від депозитної ставки. У разі поразки при пошуку інвестора, для деяких банків оптимальним шляхом є не ліквідація, а об'єднання з банками із більшим капіталом для того, щоб ці банки їх стабілізували і виводили на прибутковий рівень діяльності.

На даний час функціонування банківської системи характеризується зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного та інших ризиків унаслідок значного впливу коштів клієнтів, невисоким рівнем надходжень від погашення активів, а отже й обмеженими можливостями банків щодо кредитування економіки.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» [2] для забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків проводиться гнучка політика рефінансування з вдосконаленням відповідних механізмів, що дає змогу банкам покривати неочікувані тимчасові розриви ліквідності та вчасно виконувати свої зобов'язання з обслуговування рахунків клієнтів, знижування облікової ставки, визначення та реалізація порядку рекапіталізації банків за участю держави.

Одним із заходів, спрямованих на забезпечення стабільності банківської системи, було обмеження обсягів кредитів, що можуть надаватися банками в іноземній валюті контрагентам, які не мають валютної виручки, підвищення якості та ліквідності застави, що приймається банками під забезпечення за кредитами, також формування банками достатніх обсягів резервів за кредитними операціями, та послаблення вимог до позичальників, зокрема, банкам дозволено самостійно та на власний ризик приймати рішення про пролонгацію кредитів, наданих товаровиробникам.

До основних стримуючих факторів, які перешкоджають використанню кредитних послуг банків, за оцінками респондентів, є:

- неформальні вимоги, пов'язані з наданням кредиту;
- висока вартість процедури оформлення;
- недосконалість інструментів та механізмів застави;
- складність процедури оформлення документів;
- короткі терміни кредитування;
- надмірні вимоги до вартості застави;
- коливання обмінного курсу гривні;
- високий рівень відсоткових ставок.

Це свідчить про втрату значної частки доходів, яку одержували банки від надання кредитів. Ці фінансові установи виживають, в основному, за рахунок комісійних доходів за готівковими та безготівковими розрахунками.

Ще однією проблемою, яка пов'язана із банківським кредитуванням є неповернення боргів. Вона є настільки гострою, що багато банків йдуть на аутсорсинг послуг із забезпечення повернення проблемних кредитів. Як правило, цим займаються колекторні і юридичні компанії. Проте часто вони не справляються з проблемою. Тому на ринку з'явилася послуга з врегулювання конфліктів з проблемних кредитів/заборгованостей. Обсяг ринку величезний - за оцінками експертів, не менше 100 млрд. грн. Послуги поки що надають одиниці компаній.

Значне збільшення резервів під кредити викликане погіршенням якості кредитних портфелів банків, а точніше, зростанням проблемної заборгованості з кредитів. Остання, у свою чергу, була сформована як під впливом макроекономічних чинників, так і в результаті відсутності в докризовий період ефективних систем ризик-менеджменту в українських банківських установах.

Падіння продажів призвело до скорочення операційного прибутку вітчизняних компаній, що сильно обмежило можливості підприємств обслуговувати заборгованість з банківських кредитів, а для частини з них це стало неможливим. В той же час в період кризи для українських компаній був недоступний механізм перекредитування, оскільки вітчизняні банки практично не видавали кредити, а фінансування з боку іноземних фінансових установ також закрито для наших підприємств.

Однак об'єктивними макроекономічними чинниками список причин далеко не вичерпується. Як вже згадувалося вище, невисокий рівень систем ризик-менеджменту в банках призвів до того, що кредити видавалися підприємствам, які спочатку були потенційними неплатниками. Недостатньо глибокий аналіз фінансового стану позичальника, відсутність дисконтування застави з врахуванням ризику його знецінення в докризовий період і призвели в період кризи до високого рівня проблемної заборгованості.

Таким чином, можна стверджувати, що, з одного боку, виникнення проблемної заборгованості зумовлене негативними наслідками фінансової кризи, з іншого - серйозними помилками в кредитній політиці самих банків і з третього - умисними неплатежами позичальників (фіктивне банкрутство тощо). І тепер банкам самим доводиться вирішувати питання повернення проблемних кредитів.

Тому, лише неухильне і послідовне дотримання вимог внутрішнього контролю та центрального банку дасть змогу банкам більш ретельно контролювати кредитний процес, підвищити прозорість банківських процедур та технологій та, як наслідок, забезпечити якість кредитного портфеля, а, отже, ефективність діяльності банківської установи в цілому. А для поступового відновлення процесу кредитування необхідна чітка державна економічна політика, перелік пріоритетних напрямів інвестування, посилення захисту прав кредиторів та підвищення довіри до банків з боку суспільства.

Примітки

1. Герасимович А. М., Кривов'яз Т.В., О. Мазур О. А. Облік та аудит у комерційних банках. - За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича. — Львів: Видавництво «Фенікс», 1999. — 512 с.

2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

Panasyuk Maria

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMATIC BANK LENDING

Bank lending brings a significant share of revenues to the company. Lending slowdown caused by the limited financial resources and not returning debts of borrowers. These problems must be resolved in the near future to stabilize the banking system and economy in general.

Уляна Панчишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

РИНОК ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ЯК ОБ'ЄКТ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ

Транспорт - одна з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України.

Ринок транспортних послуг є невід'ємною складовою виробничої і комерційної діяльності. На сучасному етапі розвитку вантажних і пасажирських перевезень необхідно вирішувати питання про формування інформаційної статистичної бази про ринок транспортних послуг у країні. Ринок транспортних послуг зараз вивчає статистика транспорту, яка складається з таких розділів: статистика перевезень, експлуатаційна статистика, статистика основних засобів, статистика праці, статистика матеріально-технічного забезпечення, фінансова статистика. Статистична інформація створюється, передається у вигляді показників. Показники є головним об'єктом збирання, оброблення, зберігання і передавання в системах економічної інформації [1].

Статистика ринку транспортних послуг має надавати інформацію у функціональному, галузевому та територіальному розрізах. Однією з особливостей такої статистичної інформації є те, що основні показники мають відповідати вимогам системності, тобто відображати ефективність виробництва галузі з урахуванням усіх факторів, що впливають на неї, а також мають забезпечувати гнучкість завдяки запровадженню нових показників або вилученні застарілих показників. Важливим завданням статистики ринку транспортних послуг є виявлення внутрішніх матеріальних і трудових резервів підвищення ефективності транспортної діяльності, продуктивності праці і зниження витрат на перевезення пасажирів і вантажів. Вирішення цього завдання сприятиме вирішенню найголовнішої перспективної проблеми транспортної галузі – підвищення якості обслуговування замовників та зниження тарифів на транспортні послуги.

Статистика ринку транспортних послуг має задовольняти не лише інформаційні потреби, що виникають у процесі планування перевезень та контролю перевезень за їх виконанням, а й бути надійним інструментом оперативного управління розвитком цього ринку послуг. Найважливішою методологічною проблемою статистики ринку транспортних послуг є вдосконалення методів статистичного вивчення підприємств транспортної галузі. Це сприятиме підвищенню достовірності статистичної інформації, скороченню строків її отримання, використання різноманітних статистичних методів для аналітичного опрацювання даних з метою надання цілісної картини про процеси і явища, що відбуваються на ринку транспортних послуг.

В Україні розвитку ринку транспортних послуг сприяє функціонування транспортного комплексу, який представлений всіма сучасними видами транспорту. Враховуючи важливу роль і значення транспортного галузі, можна стверджувати, що будь-які дослідження в цій сфері є актуальними, особливо в сучасних умовах ринкових відносин. Адже вони дають можливість проаналізувати стан і розвиток транспорту за допомогою різноманітних показників і на основі цих даних робити висновки про проблеми транспортної системи, шляхи їх вирішення і механізми вдосконалення цієї галузі. Транспортний сектор є також своєрідним відображенням економічної ситуації як окремого регіону, так і країни в цілому.

Тому на основі результатів розвитку транспортного комплексу можна робити висновки щодо того, наскільки розвиненою є інфраструктура, економіка в розрізі окремих регіонів та країни загалом. А також вивчення основних показників роботи транспорту дасть змогу представлення цілісної картини про процеси та явища, які відбуваються на ринку транспортних послуг в Україні, і певним чином прослідкувати перспективу його розвитку в майбутньому.

Суть дослідження полягає в аналізі ринку транспортних послуг України із використанням основних показників та методів статистики, а також в обґрунтуванні важливої ролі і значення транспортного галузі, від ефективності роботи якої залежить функціонування та розвиток національної економіки.

Треба зауважити, що присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі дещо ускладнена. Питома вага транспортних послуг у валовому внутрішньому продукті України складає близько 12%, вартість основних виробничих фондів – 14,8%, зношеність яких складає біля 80%, кількість працюючих в галузі – 5,6% від загальної чисельності працівників, зайнятих в економіці країни. Беручи до уваги, що вже тривалий час транспорт є найбільш регульованим сектором економіки, втручання держави в його діяльність є необхідним, зокрема шляхом розробки відповідної транспортної політики/концепції.

Розвиток транспортно-дорожнього комплексу у 2008-2009 рр. призупинився. Робота підприємств та усіх суб'єктів транспортного комплексу у 2009 році відзначається негативними тенденціями падіння обсягів транспортування пасажирів і вантажів, що призвело до неякісного задоволення потреб населення і господарського комплексу України в перевезеннях. За 2009р. підприємствами транспорту перевезено 540,5 млн. т вантажів, що становило 76,7% від обсягу перевезень вантажів за 2008р. Вантажообіг становив 238,1 млрд. ткм, що склало 76,7% від обсягу 2008р. Вантажообіг залізничного транспорту знизився на 23,7%, що має місце на всіх залізницях. Зменшення вантажообігу відбулося також на автомобільному транспорті на 9,5%, авіаційному на 7,5%, річковому на 39,9%, морському на 53,9% [4].

На жаль, характерними рисами сьогоденного стану діяльності ТДК є наступне. Стрімко йдуть на спад обсяги перевезень, критичного рівня досяг фінансовий стан галузі, практично зношений рухомий склад та матеріально-технічна база, їх реконструкція, ремонт та технологічне обслуговування фактично відсутні. Вкрай незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації в галузі, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників галузі, зруйнована система безпеки та контролю, поставлені в тінь питання встановлення тарифів та ціноутворення, закупівель та використання державного майна, вирішення міжнародних питань паралізоване, що призводить до втрати транзитних перевезень через територію України [3].

Таким чином, прискорення вирішення цих проблем має важливе значення не тільки для транспортної галузі, але і для держави в цілому, ефективного функціонування її виробничої та соціальної сфер, яке значною мірою забезпечується стабільною і надійною роботою транспорту. Крім того, збільшується роль транспорту у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації геополітичного потенціалу України як транзитної держави.

Маючи розгалужену транспортну інфраструктуру та знаходячись на перехресті найважливіших напрямів світової торгівлі між Європою, Азією та іншими континентами, Україна має всі передумови для сталого розвитку цієї галузі в рамках виваженої державної політики. Вагомий слід у підготовці транспортної інфраструктури має залишити проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року. Транспортний сектор відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, адже розвинена транспортна система є передумовою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і якості життя населення [4].

Статистика ринку транспортних послуг повинна задовольняти не лише цілі планування перевезень та контролю за їх виконанням, але і бути надійним інструментом оперативного управління розвитку цього ринку

Примітки:

1. Парфенцева Н. О. Статистика ринків: Підруч. для вищ. навч. закл./ Н.О.Парфенцева –К.:Інформаційно-аналітичне агентство, 2007. – 863с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.
3. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України до 2015 року і подальший період [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.uts.in.ua/ua/kontseptsiya_rozvytku_transportno-dorozhnogo_kompleksu_tdk_ukrayiny_do_2015_roku_i_podalshyj_period.html – Назва з титул. екрана.
4. Розпорядження Кабінету міністрів України Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року від 20 жовтня 2010 р. N 2174-р [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR102174.html – Назва з титул. екрана.

Ulyana Panchyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

THE TRANSPORT SERVICES MARKET AS AN OBJECT OF STATISTICAL OUTSIGHT

This work is dedicated to research of the the market of transport services of Ukraine in the context of statistics. Currently, statistics of transport studies the transport services market. At the modern stage of development of freight and passenger conveyance, problems of the formation of informational statistical base on the transport services market in the country should be solved. Statistics of transport services should not only satisfy the information needs that arise in the process of transportation planning and traffic control for their execution, but also be a reliable tool for the operational management of the development of this market. Results of the studies the transport sector are important because on their basis conclusions about the problems mechanisms to improve transport industry can be made. The transport services market is also a reflection of the economic situation of various regions and country in general.

Ірина Парасюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОМПЛЕКС ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Важливим аспектом реалізації державної регіональної соціально-економічної політики є всебічна оцінка стану та прогнозування економічного розвитку регіону, розробка та впровадження ефективних управлінських рішень, які реалізуються через спеціалізовані (галузеві) чи територіальні (регіональні) програми, плани, та забезпечують досягнення якісного нового стану розвитку регіону

На сьогоднішній день можна констатувати відсутність моніторингу реалізації соціально-економічних програм розвитку регіону та ефективного використання ресурсів в процесі регіонального управління. Щоб уможливити такий моніторинг, потрібні адекватні економіко-математичні моделі оцінювання і прогнозування стану економічного розвитку регіону.

Інформаційну модель управління процесом реалізації сукупності соціально-економічних програм у регіоні, яка уможливає визначення оптимальних стратегій економічного розвитку регіону, було обґрунтовано у [1]. Ця модель трактує регіон як лінійний автономний об'єкт [2, с. 240-244], стан якого характеризується деякою множиною показників, а управлінням є обсяги коштів, виділені на реалізацію сукупності регіональних програм. Але процес застосування такої моделі на практиці не простий і ще не розглядався.

Метою нашого дослідження була розробка комплексу економіко-математичних моделей реалізації вищезгаданої інформаційної моделі оптимізації програмно-цільового управління економічним розвитком регіону.

В основу комплексу економіко-математичних моделей (ЕММ) покладено модель функціонування багатовимірного лінійного автономного об'єкта [2, с. 240-244] та модель оптимізації розподілу коштів між регіональними програмами з урахуванням їх цілей і який, на відміну від існуючих, повністю забезпечує процес обґрунтування таких управлінських рішень щодо економічного розвитку регіону, котрі уможливають перевід регіону із заданого стану у бажаний внаслідок виконання заданої сукупності регіональних програм на проміжку управління.

Застосувавши декомпозицію та згрупувавши виділені моделі за призначенням, ми отримали чітку і декількарівневу структуру комплексу ЕММ, потрібних для застосування на практиці інформаційної моделі управління економічним розвитком регіону (див. рис. 1).

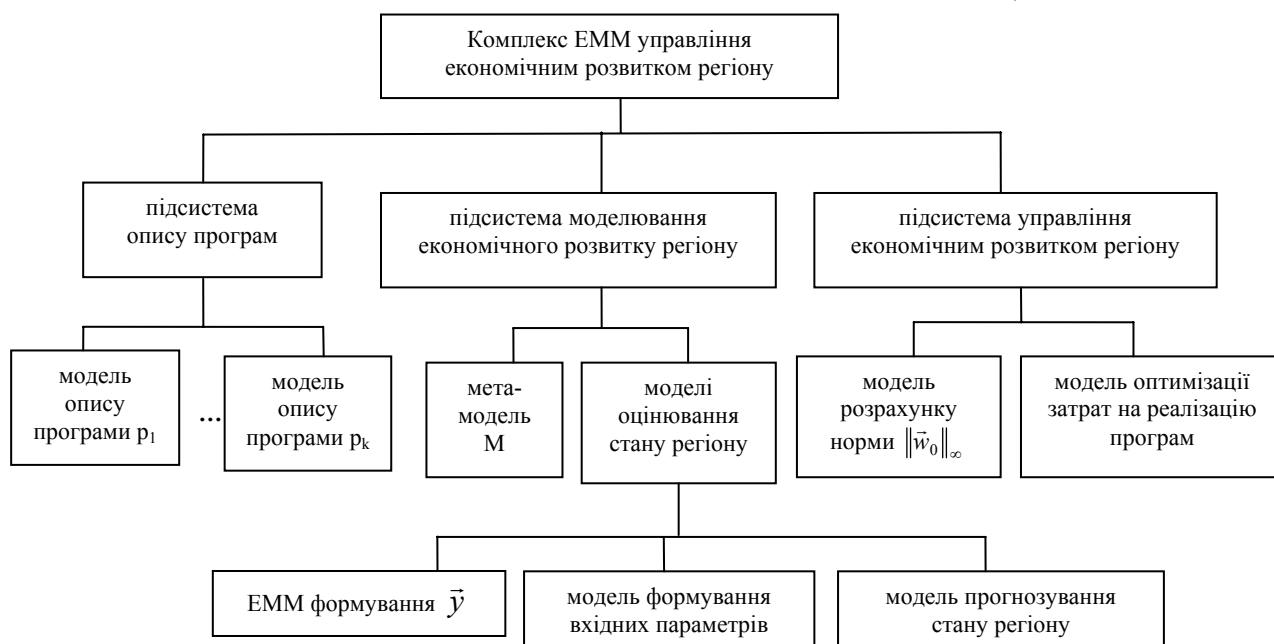


Рис. 1. Структура комплексу ЕММ реалізації інформаційної моделі управління економічним розвитком регіону

Підсистема опису програм включає дескриптивні моделі для формування формалізованого опису, задання зовнішніх (екзогенних) параметрів, регіональних соціально-економічних програм.

Підсистема моделювання економічного розвитку регіону, завданням ЕММ якої є передбачення майбутніх станів регіону, складається з:

- метамоделі M – загальної економіко-математичної моделі управління процесом розвитку регіону на заданому проміжку часу;

- групи економіко-математичних моделей, позначених на схемі умовно як моделі оцінювання стану регіону, які є адаптацією і конкретизацією метамоделі M з урахуванням конкретних умов застосування інформаційної моделі. Такий інструментарій можна представити як сукупність 3-х компонент, а саме:

- 1) моделей формування вхідних матриць, метою яких є формалізація правил і процедур створення матриць A, B, C і Φ , які уможливають процес оцінювання стану регіону згідно з заданою множиною економічних показників X_R ;

- 2) моделей прогнозування стану регіону під час виконання програм, яка для будь-якого періоду $t \in [t_0; T]$ дає змогу передбачити вектор $\bar{x}(t)$ стану регіону;

- 3) моделі формування вектора \bar{y} для динамічного відстеження ступеня досяжності цілей програм.

Підсистема управління економічним розвитком регіону включає реалізаційні компоненти інформаційної моделі, які уможливають управління розвитком регіону через механізм затрат на виконання соціально-економічних програм.

Характерними особливостями запропонованого комплексу ЕММ є:

- цілісний характер охоплення різних етапів обґрунтування управлінського рішення щодо розподілу затрат на виконання множини регіональних програм;

- мінімізація обсягів затрат на реалізацію регіональних програм на підставі задачі квадратичного програмування;

- моніторинг стану регіону на підставі значної сукупності показників та досяжності цілей економічного розвитку регіону на проміжку управління $[t_0; T]$;

- побудова оптимальної траєкторії економічного розвитку регіону.

Зазначені особливості комплексу ЕММ управління економічним розвитком регіону визначають його новизну.

Апробацію комплексу економіко-математичних моделей реалізації інформаційної моделі здійснено на статистичних даних щодо реалізації Стратегії розвитку Львівської області до 2015 року [3]. Загалом, апробація засвідчила придатність розробленого комплексу ЕММ для оптимізації управління економічним розвитком регіону України у сучасних умовах.

Примітки:

1. Парасюк І. Інформаційні моделі в оцінюванні економічного розвитку регіону. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 231-239.

2. Чаки Ф. Современная теория управления. – М.: Мир, 1975. – 424 с.

3. Стратегія розвитку Львівщини до 2015 року. // Інтернет ресурс – <http://www.loda.gov.ua>

Iryna Parasyuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE COMPLEX OF MATHEMATICAL AND ECONOMIC MODELS OF REGION ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OPTIMISATION

This article investigates the complex of mathematical and economic models of region economic development management optimisation.

Approbation of this complex of models was implemented on the Strategy of region development of Lviv by 2015.

Христина Парубій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГРУПУВАННЯ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ ТА СТАТТЯМИ КАЛЬКУЛЯЦІЇ

Будь-які ресурси, які використовуються в операційній діяльності підприємства, у кінцевому підсумку повинні знайти відображення у витратах за елементами, а пізніше – у собівартості продукції чи витратах операційної діяльності.

Різноманітність речовин і сил природи, які використовуються в процесі виробництва, в економічній літературі називають «фактори виробництва», до яких зокрема відносяться праця, предмети та засоби, які згруповано в окремі елементи витрат. У різні часи таке групування мало свої особливості. Але з 01.01.2000 р. в Україні прийнята система елементів витрат для всіх підприємств, незалежно від галузевої приналежності. Ці елементи витрат не підлягають ні розширенню, ні скороченню. Проте, можлива їх деталізація для потреб внутрішніх користувачів підприємства.

В податковому обліку взагалі відсутня регламентація щодо обліку витрат за елементами. [1, с.25]

Для потреб фінансового обліку деталізовані витрати, одержані з управлінського обліку за окремими об'єктами, перегруповуються за статтями та елементами витрат (рис.1.1) на підприємстві в цілому. [2, с.241]

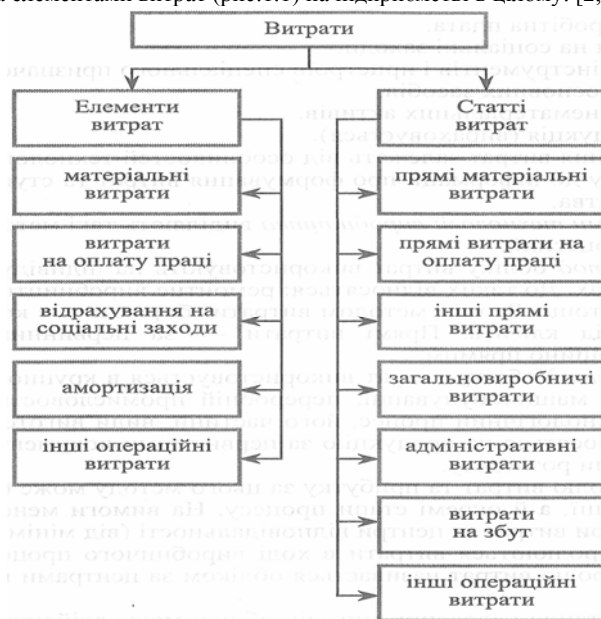


Рис. 1.1. Групування витрат операційної діяльності за обов'язковими статтями та елементами витрат

Оскільки класифікація витрат за економічними елементами не дозволяє обчислити собівартість окремих видів продукції та встановлювати обсяг витрат конкретних підрозділів підприємства, її доповнюють класифікацією витрат за статтями калькуляції – залежно від їх призначення та місця виникнення.

Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції встановлюється підприємством самостійно і залежить як від питомої ваги їх видів або груп витрат, так і від ступеня економічної однорідності витрат, які об'єднані в статті, від специфіки підгалузі, характеру виробленої продукції, організації виробництва, різноманітності технологічних процесів, можливості прямого або обгрунтованого непрямого віднесення витрат на собівартість виробів.

Розглядаючи діяльність газотранспортних підприємств виділяють собівартість реалізації товарів та собівартість реалізації робіт і послуг. Собівартість реалізації товарів включає: реалізацію природного газу (постачання) та реалізацію товарів роздрібною торгівлі і громадського харчування тощо.

Основними елементами та статтями витрат, що входять у собівартість реалізації робіт і послуг є: матеріальні витрати, а саме витрати газу на технологічні потреби, які займають 51% в загальній структурі виробничих витрат, витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, які щороку зростають і становлять 12% та 4%. У зв'язку з тим, що на сьогодні близько 29% газопроводів відпрацювали свій амортизаційний термін, частка амортизації є досить значною і становить 15%. Решту складають інші витрати, до яких належать витрати на ремонт, модернізацію та реконструкцію газотранспортної системи, планується на період до 2030 року витратити на ці потреби понад 92,4 млрд.грн. Також сюди відносять податки і збори за забруднення навколишнього середовища, податки та збори за надра, за використання природних ресурсів та інші.

Характерними для підприємств даної галузі є ще такі статті витрат, як обстеження та технічне обслуговування магістральних газопроводів, газорозподільних та компресорних станцій, витрати по діагностиці технологічного обладнання та умов праці здійснених сторонніми організаціями, витрати підприємства, пов'язані з випробуванням якості виробів, деталей, вузлів відповідно до встановлених стандартів або технічних умов тощо. Щорічно понад 70 млн. грн займають витрати на послуги по охороні навколишнього середовища, у зв'язку із викидами забруднюючих речовин під час транспортування та підземного зберігання газу.

До статей витрат, що формують калькуляцію собівартості реалізації робіт і послуг газотранспортних підприємств також відносять: витрати на послуги по транспортуванню газу, на авіаобстеження, на пусконаладжувальні роботи, витрати по контролю за експлуатацією підземних сховищ газу, витрати, пов'язані з професійною підготовкою або перепідготовкою основного персоналу тощо.

Таким чином, всі фактично здійснені підприємством постачання газу у процесі операційної діяльності витрати можна згрупувати за основними економічними елементами та статтями калькуляції.

Примітки:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
2. Нашкєрська Г.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 464 с.

Christina Parubiy

Ivan Franko National University of L'viv

GROUP OPERATING COSTS FOR GAS TRANSMISSION COMPANIES AND ECONOMIC ELEMENTS OF ITEMS COSTING

In these are considered operating costs grouping for economic elements and highlighted the main items costing inherent gas transmission companies.

Уляна Парута

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОНЕТАРНІ РЕЖИМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Серед стратегічних цілей економічної політики можна назвати забезпечення сталого економічного зростання, високого рівня зайнятості, утримання низьких темпів інфляції та стабілізацію курсу національної грошової одиниці (останнє є особливо актуальним в умовах після кризового розбалансування економіки України). Тому питанням цінової стабільності, контролю за рівнем цін та інфляції за різних режимів грошово-кредитної політики присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників.

Вибір ефективних шляхів реалізації загальноекономічних завдань грошово-кредитного регулювання, таких як постійні темпи економічного зростання, високий рівень зайнятості та стабільний рівень цін, пов'язаний із багатьма чинниками економічного середовища. Обрану урядом і центральним банком економічну стратегію грошово-кредитної політики називають режимом грошово-кредитної політики.

Режим грошово-кредитної політики складається з сукупності правил і процедур використання монетарних інструментів і передбачає реалізацію певного набору тактичних завдань. Кожен із режимів у кінцевому підсумку передбачає вплив на цільові макроекономічні параметри, зокрема на загальний рівень цін. Проте механізми цього впливу є різними і пов'язані з вибором проміжної (тактичної) цілі — таргету. Розрізняють такі основні режими таргетування:

- грошових агрегатів;
- обмінного курсу;
- інфляції.

Режим таргетування грошових агрегатів виражається у безпосередньому впливі зміни пропозиції грошей на загальний рівень цін. Його ефективність залежить від чутливості рівня цін до змін грошової пропозиції. Однією з проблем використання даного режиму є нестійкий зв'язок між грошовими агрегатами, контрольованими центральним банком країни, і цільовим показником інфляції.

Режим таргетування обмінного курсу як основний індикатор грошово-кредитної політики використовує обмінний курс національної грошової одиниці. Це передбачає фіксування останнього відносно валюти країни із низьким рівнем інфляції. Різновидами фіксації курсу є встановлення курсу до "кошика" валют або валютного "коридору".

Режим таргетування інфляції базується на використанні як основного індикатора грошово-кредитної політики безпосередньо цільового рівня інфляції. Сутність режиму таргетування інфляції полягає в такій стратегії центрального банку, згідно з якою цільова динаміка нарощування грошових агрегатів визначається виходячи із цільового показника інфляції та прогнозних оцінок потенційного рівня зростання виробництва і довгострокового значення швидкості обігу грошей. Таргетування інфляції є багатокомпонентною стратегією реалізації грошово-кредитної політики, яка складається з таких основних елементів:

- 1) публічне оголошення середньострокових кількісних цілей щодо інфляції;
- 2) інституційне зобов'язання щодо цінової стабільності як пріоритетної мети монетарної політики;
- 3) інформаційна стратегія, за якої багато змінних (і не тільки монетарні агрегати та обмінний курс) використовуються для прийняття рішень щодо інструментів монетарної політики;
- 4) посилення прозорості стратегії монетарної політики шляхом комунікації з громадськістю та ринками щодо планів, цілей і рішень монетарної влади;
- 5) підвищення відповідальності центрального банку країни за досягнення цільових значень інфляції [1].

За інфляційного таргетування рівень інфляції, що таргетується, виступає у ролі монетарного якоря, тому і монетарна, і фіскальна політики спрямовані на досягнення цієї цілі. Основною перевагою цього режиму є те, що на його ефективність не впливає стабільна залежність рівня інфляції від зміни грошових агрегатів, а також не впливають і проблеми, пов'язані із фіксацією курсу. На відміну від таргетування обмінного курсу, монетарна політика за інфляційного таргетування фокусується більшою мірою на внутрішньому розвитку економіки і має «вмонтований стабілізатор» як внутрішніх, так і зовнішніх шоків.

Країни обирають режим інфляційного таргетування з таких мотивів:

- інфляція є змінною, на яку може впливати монетарна політика у довгостроковому періоді;
- високий рівень інфляції – руйнівний, тож підтримка низького та стабільного її рівня необхідне для досягнення інших цілей макроекономічної політики – економічного зростання, низького безробіття, раціонального розподілу реальних доходів;
- цінова стабільність - «номінальний якор» монетарної політики, що утримує інфляційні очікування населення та бізнесу на низькому рівні, близькому до цільового показника та зменшує невизначеність при прийнятті рішень і мінливість інфляції [2, с. 75].

В Україні в останнє десятиліття фактично переважала стратегія таргетування обмінного курсу, коли параметри грошово-кредитної політики імпліцитно підпорядковувались досягненню стабільності номінального курсу долара. Після переходу у жовтні 2008 року плаваючого режиму курсоутворення монетарна влада виголосила пріоритетною стратегію без певного номінального якоря. Проте в міру подолання вітчизняною економікою наслідків кризи, підвищення політичної стабільності з необхідністю постає завдання вибору оптимального монетарного режиму і адаптації його до особливостей національного господарства [3].

Перехід до інфляційного таргетування дозволить Національному банку України ефективніше боротися з інфляцією і забезпечить кращі умови для підтримання макроекономічної стабільності. Інфляційне таргетування передбачає публікацію Нацбанком очікуваного рівня інфляції з наступним дотриманням запланованого показника за допомогою облікової ставки

та інших монетарних механізмів. Наявна система жорстко фіксованого курсу долара, на думку економістів, істотно обмежує можливості НБУ та українського уряду щодо регуляції грошово-кредитного ринку [4].

Встановлення режиму інфляційного таргетування сприятиме зниженню інфляційних очікувань, підвищенню довіри до дій НБУ, поступовому зниженню рівня відсоткових ставок, покращанню інвестиційного клімату в країні та на цій основі прискоренню темпів соціально-економічного розвитку.

Примітки:

1. Алімпієв Є.В. Інфляційне таргетування за умови асиметрії загального рівня цін /Алімпієв Є. В.// Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 21 – 28;
2. Інфляція та фінансові механізми її регулювання/ За ред. чл.- кор. НАН України А.І. Даниленка. – К. Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 400 с.;
3. Макаренко М.І. Апробація інфляційного таргетування в умовах кризи/Макаренко М.І.// Механізм регулювання економіки. – 2010. - №3. – Т.3. – С. 13 – 17;
4. МВФ радить Україні перейти від курсового до інфляційного таргетування [Електронний ресурс]. – Дзеркало тижня. – 2008. – № 7. – Режим доступу: < www.dt.ua>.

Ulyana Paruta

Ivan Franko National University of L'viv

MONETARY REGIMES AND PERSPECTIVES FOR TRANSITION TO INFLATION TARGETING IN UKRAINE

In the article the author singles out types of monetary regimes. The paper provides the analysis of the advantages and disadvantages of different types of monetary regimes and gives the reasons for Ukraine to change the way of conducting monetary policy. Also, the author explains the benefits of transition from exchange rate targeting to inflation targeting and it's perspectives for Ukraine.

Роксолана Паславська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ В ПРОЦЕСАХ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ-УЧАСНИЦЯХ ЄС

В Україні, що обрала євроінтеграційний курс, є необхідність постійного глибокого аналізу усіх явищ і процесів, які займають важливе місце у розвитку податкових систем, а також використанні податків як інструмента державного регулювання. Для нашої держави доволі важливо враховувати і детально досліджувати всі ті тенденції, які характерні для країн Європейського Союзу, з метою застосування величезного досвіду в оподаткуванні, що дозволить забезпечити стабільність соціально-економічного розвитку.

Дослідженням певних особливостей податкових систем країн-учасниць ЄС присвятили свої праці такі автори: Білінський Д.О., Василик О.Д., Грицяк І.А., Демиденко Л.М., Дмитренко Г.В., Єфименко Т.І., Крисоватий А.І., Мельник П.В., Шевчук В.О., та ін.

Метою даної роботи є оцінка діючих податкових систем країн-учасниць Європейського Союзу з тим, аби виявити основні тенденції, які їм притаманні та здійснити їх порівняння.

Із поглибленням інтеграційних процесів дедалі більше проявляються особливості сучасного європейського оподаткування. В загальному, Європейський Союз характеризується як сфера дії високих податків [1, с. 3].

У міжнародній практиці для вимірювання загального рівня оподаткування використовується податковий коефіцієнт (tax ratio), що розраховується як відношення суми сплачених податків (включаючи соціальні платежі) до ВВП у ринкових цінах. У 2008 році середнє значення цього коефіцієнта у ЄС-27 становило 39,3%, що приблизно на 1/3 більше ніж у таких країнах, як США та Японія. Високий рівень оподаткування явище не нове для ЄС, оскільки така тенденція спостерігається ще з останньої третини ХХ століття [2].

Треба зазначити, що країни-учасниці ЄС різні за рівнем соціально-економічного розвитку, інституційними механізмами ринкового саморегулювання та державного впливу на макроекономічні процеси, а також традиціями фіскального регулювання, що унеможливило цілковиту уніфікацію європейського оподаткування. Так, не зважаючи на високий середній рівень податкового навантаження, країни-учасниці показують значні відмінності в рівнях оподаткування: від 28% у Румунії до 48,2% у Данії. Іншими словами, податковий тягар в державах із високим рівнем оподаткування на 70% більший, ніж у державах із низьким рівнем податкового навантаження. Звичайно, такі значні відмінності головним чином залежать від низьки соціальних та політичних чинників.

Аналізуючи тенденції оподаткування, необхідно звернути увагу на тенденції в адмініструванні податків. Для порівняння, виберемо три основні податки, які забезпечують лівову частку податкових надходжень до бюджету у більшості країн: податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість.

Треба наголосити, що ставка податку з доходів фізичних осіб в країнах світу є суттєво вищою, ніж в Україні. Середня ставка особистого податку з доходу у ЄС-27 становить 37,5% (в Україні – 15% та 17%). Цей показник відчутно варіюється від 10% у Болгарії до 56,4% у Швеції. До 2010 року найвища ставка була у Данії (59%), зараз її скоротили до 51,5%. У нових країнах-учасницях, за винятком Словенії та Угорщини, ставка ПДФО є нижчою середньої, в той час як високі ставки характерні для тих країн, де високий рівень податкового навантаження, зокрема, це країни Північної Європи. Найнижчі ставки податку у Болгарії, Чехії та Литві [1, с. 9].

Середня ставка ПДФО у 2010 році зросла на 0,4%, однак, у порівнянні з 1995 роком вона знизилась на 9,9%. Найбільше скорочення мало місце у чотирьох країнах: Болгарії – на 40%, Чехії – на 17%, Румунії – на 24% та Словаччині – на 23%.

Подібно до тенденцій, характерних для ПДФО, починаючи з другої половини 1990-х років середня ставка корпоративного прибуткового податку була скорочена з 35,3% в 1995 році до 23,2% у 2010 році. На відміну від ПДФО, ця тенденція не була перервана фінансовою кризою, і деякі країни продовжували скорочення податків у 2010 році (Чехія, Греція, Литва, Угорщина, Словенія).

Хоча тенденція до зниження рівня оподаткування є доволі загальною, ставки корпоративного податку істотно змінюються в межах Союзу. Податок на прибуток корпорацій варіюється від 10% (Болгарія та Кіпр) до 35% (Мальта). Як і у випадку з ПДФО, низькі ставки характерні для країн з низьким рівнем податкового навантаження, хоча у Данії та Швеції, які характеризуються високим податковим тиском, ставки податку не набагато вищі середньозваженої величини [1, с. 14].

Щодо справляння ПДВ, то Європа з розумінням поставилась до його платників. Так, з метою зменшення негативного впливу цього податку на населення, яке й виступає його кінцевим платником, в ЄС застосовують диференційовані ставки податку залежно від соціальної ваги товарів та послуг [3].

Зокрема, якщо на товари широкого вжитку ставка ПДВ складає 10-15%, то на предмети розкоші вона значно вища. І, навпаки, соціально важливі товари мають ставку ПДВ значно нижчу за середню. Наприклад, в Австрії діє основна ставка 20%, а пільгова – 10%, в Ірландії – 20% та 9%, Італії – 20% та 4%, 10%, Польщі – 23% та 5% і 8%, Німеччині – 19% та 7%, Чехії – 20% та 10%, Швеції – 25% та 6% і 12% [4].

Таким чином, податковий тягар при сплаті ПДВ несуть сааме заможні верстви населення. Це свідчить про соціальну спрямованість економічної політики цих держав.

Отже, досвід країн ЄС показує, що ПДВ може служити на благо бюджету, забезпечуючи вагому частку у структурі загальнодержавних доходів.

Здійснюючи оцінку загальних тенденцій поглиблення європейської інтеграції, можемо зробити висновок, що в силу економічних і політичних чинників система оподаткування не лише виконує функцію головного джерела наповнення бюджетів, а й посилює свій вплив на міжнародне розміщення виробництв, міграцію трудових ресурсів та потоки капіталу.

Проведення фіскальної політики країнами-учасницями ЄС, які активно використовують податки як інструмент державного регулювання соціально-економічних процесів, характеризується певними розбіжностями у рівні та структурі податкового навантаження. Сучасне оподаткування в цих країнах є доволі високим, порівняно з іншими країнами світу, однак, забезпечує успішне виконання двох основних завдань:

- створення сприятливого податкового клімату для господарської діяльності, визначаючи верхню межу оподаткування;
- ефективне розв'язання соціальних проблем, що визначає нижню межу оподаткування.

Примітки:

1. Taxation trends in the European Union. Main results 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm
2. Т. Ткаченко. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.Ivan Franko National University of L'viv.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2009_19/
3. Герасименко Петро. Проблеми ПДВ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbiznes.com/analytic/economy/9164.html>
4. VAT Rates applied in the Member States of the European Union: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/rates/index_en.html

Roksolana Paslavska

Ivan Franko National University of L'viv

TRENDS IN TAXATION PROCESSES IN THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Annotation. The main trends, specific to taxation processes of the EU-27, are investigated in this conference abstracts. The author attempts to evaluate the level of tax burden in the EU Member States. Regularities of establishing the level of taxation and the ratio of different tax payments in the structure of tax systems are defined.

Ю.В. Гиренко, Т.А. Патлатюк

Вінницький національний аграрний університет

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Постановка завдання. Економічний розвиток будь-якої сучасної країни значною мірою залежить від рівня іноземного інвестування. В умовах теперішньої світової економічної кризи саме іноземний капітал є одним з найважливіших важелів відновлення економіки України. Однак криза помітно послабила притік іноземного капіталу до неї. Тому для України є важливим моментом використання досвіду інших держав у сфері іноземного інвестування з одночасним пошуком нових шляхів до залучення іноземних інвестицій в її економіку.

Актуальність теми. Стан та проблеми іноземного інвестування завжди перебували в центрі уваги багатьох вітчизняних науковців. Серед них О. Косякіна [2], Л. Шик, Н. Скоробогатова [4], М. Чиковська, Н. Заярна [3]. Такий інтерес вивчення іноземного інвестування в Україні зумовлений тим, що інвестиції - це найреальніша можливість подолання наслідків економічної кризи і досягнення високих результатів у народному господарстві.

Метою дослідження є визначення стану та проблем іноземного інвестування в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Термін "інвестиції" прийшов в українську економіку в період її переходу від адміністративних до ринкових відносин, тобто наприкінці 80-х років ХХ ст. З кожним роком інвестиціям у нашій країні приділяється дедалі більше уваги, але досі науковці не дійшли згоди у визначенні терміна "інвестиції".

Існує багато видів інвестицій. Серед них одне з важливих місць на сучасному етапі розвитку України належить іноземним інвестиціям. Відповідно до Закону України "Про режим іноземного інвестування", іноземні інвестиції – це цінності, якікладають іноземні інвестори в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3].

Міжнародна статистика Міжнародного валютного фонду виділяє три групи інвестицій, що включаються до балансу руху капіталів: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (англ. Foreign direct investment (FDI) — за визначенням «інвестиції, що викликають тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора». Згідно з методологією МВФ ППІ — це закордонні інвестиції, розміром більше ніж 10% статутного капіталу, що надає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.

Портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в акції, облигації та інші цінні папери з метою отримання доходу. На відміну від прямих інвестицій придбаний пакет акцій (навіть більше 10%), не надає можливості активно брати участь в управлінні інвестиціями [2].

За уточненими даними обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в 2008 року на 1 січня 2009 року становив \$35616,4 млн., що становило \$710 на одного мешканця України [5].

У 2009 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зменшився. Це пов'язано із світовою фінансовою кризою, девальвацією гривні, невпевненістю інвесторів у доцільності вкладання своїх коштів [3]. Тому обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні на 1 січня 2010 р. становив \$40026,8 млн. [5].

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці, за 2010 року склав 4,65 млрд доларів, що лише на 4,9% більше, ніж у 2009 році — 4,43 млрд доларів. Тому загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2011 р. становив \$44708,0 млн., що на 11,6% більше за обсяг інвестицій на початок 2010 р., та в розрахунку на одну особу становив \$978,5 [5].

У сучасних умовах досягти сталого економічного розвитку можна лише здійснивши структурні зрушення у національній економіці. Враховуючи, що інвестиції виступають дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і економічних проблем, то ключовими завданнями державного управління є покращення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрація на пріоритетних напрямках розвитку економіки [4].

Основними проблемами нестачі інвестиційних ресурсів в економіці України на нашу думку є:

- відсутність чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій;
- недосконала законодавча база;
- нерозвинений фондовий ринок та фінансово-кредитна система;
- відсутність стимулювання іноземних інвесторів до залучення своїх коштів в економіку України;
- високий рівень інфляції та низькі економічні показники;
- несприятливий інвестиційний клімат.

Для подолання проблем, які подані вище та покращення інвестиційного клімату в Україні ми вважаємо за доцільне запровадження таких заходів:

- розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій;
- зміна законодавчої бази для стимулу іноземних інвесторів;
- впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;
- зниження рівня інфляції та покращення економічних показників;
- створення інститутів та комісій для нагляду за раціональним використанням інвестиційних ресурсів;
- сприяння розвитку фондового ринку та фінансово-кредитній системі.

На нашу думку розглянуті вище шляхи підвищення рівня інвестиційної привабливості України призведе до притоку іноземного капіталу та швидкого розвитку національної економіки.

Висновок. У результаті проведеного дослідження ми встановили, що в Україні необхідно створити певну систему державного регулювання інвестиційними процесами, яка співпрацювала б з іноземними інвесторами та сприяла б залученню капіталу. Але для того, щоб така система ефективно функціонувала, необхідно створити відповідну законодавчу базу, здійснювати ефективну амортизаційну політику, вигідну для обох сторін кредитну та податкову політику, визначити певні умови користування природними ресурсами.

Примітки:

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р., №1560-ХІІ <http://www.rada.kiev.ua>.
2. Косакіна О.А. Іноземні інвестиції і контексті впливу на економічний розвиток України // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. - № 1 (3). – С. 145 – 152.
3. Чиковська М.М., Заярна Н.М. Стан та проблеми іноземного інвестування в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 20.10. – С. 162 – 165.
4. Шик Л.М., Скоробогатова Н.С. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. - № 3 (7). – С. 217 – 224.
5. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Gurenko Yulia, Patlatyuk Taras
Vinnitsya National Agrarian University

FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE: STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The scope of drawing of foreign investment to the economy of Ukraine for last 3 years is analyzed. The causes which prevent from coming foreign money in Ukraine are considered. The State assistance directions of foreign investment's development for Ukrainian economy in depression are researched.

Ірина Пелешак

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний етап митно-тарифної політики України характеризується постійним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог у вітчизняну практику митного регулювання. В таких умовах загострюється потреба підвищення ефективності національної митної політики в сфері реагування на зовнішні загрози та швидкої протидії їхнім негативним наслідкам у напрямі посилення забезпечення економічних інтересів держави й максимального врахування в національній митній системі міжнародних правил та вимог.

Досвід європейських країн переконує, що інтеграційні процеси в економіці починаються зі створення найсприятливіших умов для торгівлі окремими товарами. Податкова інтеграція починається саме з інтеграційних процесів у митній політиці. Цей напрям можна вважати правильним, оскільки приведення у відповідність митних правил є вихідним моментом гармонізації податкових систем у цілому. Адаже саме мито першим стоїть на заваді економічній інтеграції, тоді як більшість інших податків регулюють внутрішні процеси споживання і накопичення.

Модернізація митної системи України та поступове наближення її діяльності до європейських стандартів у сфері митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є важливою передумовою європейської інтеграції країни. До того ж саме через удосконалення механізмів митно-тарифного регулювання необхідно досягти вирішення такого складного питання, як максимальний захист інтересів національної економіки в умовах інтеграції та глобалізації. Тому ці питання наразі вимагають невідкладного вирішення і є особливо актуальними.

Проблемами митно-тарифного регулювання та пошуку шляхів удосконалення його механізму займаються такі теоретики та практики у галузі митної справи, як: І. Бережнюк, А. Василенко, В. Ващенко, П. Венгель, А. Войцешук, О. Гребельник, О. Єгоров, І. Карамбович, В. Науменко, Ю. Наумич, П. Пашко та ін. У цілому всі дослідники погоджуються стосовно напрямів розвитку митно-тарифного регулювання, проте це питання залишається досить актуальним у зв'язку з недостатньою розробленістю конкретних пропозицій щодо механізму стягнення мита.

Метою нашої наукової роботи є проаналізувати сучасні тенденції митної політики України та визначити основні напрями підвищення ефективності митно-тарифного регулювання експортно-імпорتنних операцій з метою захисту національних інтересів держави.

Одним з ключових елементів зовнішньоекономічної стратегії України є вдосконалення системи митно-тарифного регулювання. Слід зазначити, що практичний аспект реалізації заходів митно-тарифного регулювання має багато проблем, зокрема [1]:

- заплутаність і несистематизованість митного законодавства, яке містить багато колізій та значну кількість важливих питань залишає неврегульованими;
- надмірна деталізація й диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;
- встановлення специфічних і комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок товару;
- наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита для окремих галузей та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Зважаючи на суттєві проблеми функціонування митної системи в Україні, вважаємо, що пріоритетами підвищення дієздатності політики держави у цій сфері мають стати:

- підвищення рівня захисту національних інтересів держави за допомогою інструментів митної політики з одночасним збалансованим упровадженням міжнародних вимог та стандартів;
- спрощення митних процедур за рахунок покращення системи управління ризиками, що дасть змогу зосередитися на ідентифікації й інспектуванні високоризикованих вантажів;
- створення максимально сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності з метою активізації здійснення ними експортно-імпорتنних операцій;
- підвищення ефективності оперативного виявлення та протидії негативним явищам у зовнішній торгівлі, які є потенційними загрозами безпеці й інтересам держави.

Для того, щоб реалізувати ці пріоритети у найближчий час, необхідно здійснити низку заходів, які посилять рівень захисту національних інтересів держави, створять сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та позитивно вплинуть на соціальний та економічний розвиток України.

Для цього, на нашу думку, необхідно:

- створити сприятливі нормативно-правові умови розширення прав митних органів у частині доступу до інформації, яка знаходиться в базах даних інших органів державної влади;
- розробити програми реформування процедур митного оформлення, що ґрунтується на цілковитій автоматизації процесів, упровадженні методик управління ризиками, профілювання й вибіркової;
- розширити застосування системи управління ризиками, що об'єднує індикатори ризику, розроблені в рамках діяльності митних та прикордонних органів, а також забезпечити відповідність цієї системи на оперативному рівні Рамковим стандартам безпеки та спрощення світової торгівлі Всесвітньої митної організації;
- запровадити наукові тренінги для працівників митної служби стосовно управління ризиками, імплементації «єдиного вікна» та інтегрованої системи управління кордоном і включити до навчальних програм підготовки та підвищення кваліфікації працівників митної служби постійний курс із управління міжнародними проектами;
- створити єдину систему використання попередньої інформації відповідно до положень Рекомендацій щодо інформаційних технологій Кіотської конвенції та Рекомендацій з інтегрованого управління ланцюгом постачання товарів Всесвітньої митної організації з метою оперативного виявлення потенційно небезпечних вантажів і попередження наслідків ввезення недоброякісної, екологічно-, санітарно- та іншої небезпечної продукції ще на початковій стадії руху;
- підвищити рівень бюджетного фінансування процесів модернізації та реформування системи реалізації митної політики за вимогами міжнародних норм і стандартів;
- створити в організаційно-управлінській структурі Державної митної служби України контрольно-аудиторський підрозділ, який буде підпорядковуватися безпосередньо Голові митної служби України та здійснюватиме як зовнішній аудит, так і внутрішній контроль. Створення такого підрозділу й комплексний підхід щодо організації його роботи дозволить створити цілісну та ефективну систему зовнішнього й внутрішнього контролю в митних органах та посилить роль митних органів у забезпеченні захисту економічної безпеки держави від внутрішніх і зовнішніх загроз під час проведення зовнішньоекономічних операцій.

Таким чином, на сьогодні необхідне поступове зміщення акцентів реформування митно-тарифної системи України відповідно до норм і принципів ЄС та умов СОТ. Вихідною метою реформування має бути створення сприятливих умов для розвитку національного виробництва, підвищення його ефективності та якості.

Продумана митно-тарифна політика у сфері зовнішньої торгівлі здатна змінити структуру імпорту на користь якісних і високотехнологічних товарів, сприяти зниженню цін як на імпорту, так і на вітчизняну продукцію, а отже, забезпечити захист економічних інтересів національного виробника і споживача [2, с. 52].

Вказані напрями мають сприяти виконанню основного завдання держави, яке полягає в тому, щоб забезпечити умови для стабільного розвитку економіки на основі накопичення й ефективного використання конкурентних переваг, використовуючи всі чинники та залучаючи всі можливі ресурси.

Практичним підсумком діяльності держави має стати загальнонаціональна програма підвищення конкурентоспроможності української економіки, у якій необхідно передбачити посилення участі України у міжнародній кооперації та спеціалізації з урахуванням національних інтересів.

Примітки:

1. Новікова К.І. Перспективні напрями розвитку митно-тарифного регулювання в Україні. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_1/files/EC110_30.pdf.

2. Письмаченко Л. Митно-тарифне регулювання як засіб захисту економічних інтересів держави у сфері зовнішньої торгівлі// Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2007. – № 12. – С.49-52.

Iryna Peleshak

Ivan Franko National University of L'viv

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF CUSTOMS POLICY OF UKRAINE ARE IN THE CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC INTEGRATION

The article reviews the current trends of the customs policy of Ukraine and the main directions for increasing the efficiency of customs and tariff regulation of import and export to protect national interests. Accent in work belongs for consideration of the tariff regulation in the system of defence of national economy.

Юлія Перевізнюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ЩОДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Основною метою діяльності всіх суб'єктів господарювання є отримання прибутку. Тому визначення фінансових результатів за звітний період роботи підприємства можна вважати одним з основних завдань як податного так і бухгалтерського обліку. Однак встановлення фінансового результату у бухгалтерському та податковому обліку різняться за методами. Така різниця пов'язана із відмінностями в підходах щодо визнання доходів та витрат, які намагається усунути нововведений Податковий кодекс. Саме тому питання гармонізації бухгалтерського та податкового обліку щодо оцінки фінансових результатів є актуальним питанням в період зміни та доповнення законодавства України.

При визначенні податку на прибуток в бухгалтерському та податковому обліку виникають різниці у зв'язку з неоднаковими методами визнання доходів і витрат. Основні відмінності полягають у визначенні об'єкта оподаткування та дати визнання валових доходів та валових витрат у податковому та бухгалтерському обліку.

Так згідно Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму:

- валових витрат платника податку;
- амортизаційних відрахувань, нарахованих згідно із законом [1].

Згідно П(С)БО 17 обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період [2].

Згідно ПКУ об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [3].

Відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" датою збільшення валового доходу вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

- або дата зарахування коштів від покупця (замовника) в оплату товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу;
- або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податку.

Датою збільшення валових витрат виробництва (обігу) вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

- або дата списання коштів на оплату товарів (робіт, послуг);
- або дата оприбуткування платником податку товарів, а для робіт (послуг) - дата фактичного отримання платником податку результатів робіт (послуг) [1].

Згідно П(С)БО 1 діє принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їхнього виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей [4].

Відповідно до ПКУ датою отримання доходів, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, у якому такі доходи визнаються, незалежно від фактичного надходження коштів (метод нарахувань). Датою отримання інших доходів є дата їхнього виникнення згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, якщо інше не передбачено нормами Податкового кодексу. Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг [3].

Внаслідок розбіжностей в методах оцінки у бухгалтерському та податковому обліку виникають податкові різниці. Податкова різниця - різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами, визначеними податковим законодавством [5].

Податкові різниці є важливою проблемою ведення обліку та звітності на підприємстві. Для їх ліквідації необхідною є гармонізація фінансового та податкового обліку. Але, з існуючими великими залишками дебіторської заборгованості у вітчизняних підприємств і відсутністю вільних грошових коштів, сплата податку на прибуток ускладниться. Перехід на метод "нарахувань" та співставлень при визнанні доходів та витрат у податковому обліку дозволяє значно скоротити тимчасові різниці між податковим та бухгалтерським обліком. Разом з цим, передбачається перегляд цілого ряду постійних різниць, що існують в даний час між податковим та бухгалтерським обліком. Так, наприклад, амортизація – це не окремий елемент розрахунку оподаткованого прибутку, вона включається до собівартості виготовлених та реалізованих товарів (робіт, послуг) або до інших витрат, залежно від місця використання необоротного активу.

Одночасно з скороченням відмінностей не обійшлося і без нововведень Податкового кодексу, які спричиняють такі різниці. Так, наприклад, не потраплятимуть до витрат (у розрахунок об'єкта оподаткування) витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації). Сьогодні велика кількість підприємств співпрацює з фізичними особами – підприємцями, тому таке нововведення призведе до скорочення бізнесу з ними, а в бухгалтерському обліку до виникнення постійних різниць. Як бачимо, різниці повністю не ліквідовані. Навпаки, бухгалтеру знадобиться велика кількість часу для опрацювання нововведень, які спричиняють нові різниці [4].

Новим кроком до вирішення проблеми податкових різниць стало затвердження Наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці", яке вступить в дію з 1.01.2012р.. Відповідно до нього

при визначенні податкового прибутку (збитку) звітної періоду за даними бухгалтерського обліку фінансовий результат до оподаткування, визначений шляхом порівняння доходів звітної періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, які визнані і оцінені відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, коригується на суму постійних податкових різниць та частину суми тимчасових податкових різниць, що відноситься до звітної періоду.

Постійні податкові різниці за господарськими операціями звітної періоду враховуються у повному обсязі при визначенні оподатковуваного прибутку (збитку) звітної періоду за даними бухгалтерського обліку і не враховуються при визначенні податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах.

Тимчасова податкова різниця за господарськими операціями звітної періоду не враховується при визначенні оподатковуваного прибутку (збитку) звітної періоду, а враховується при визначенні оподатковуваного прибутку (збитку) у майбутніх періодах [5].

Таким чином, зміни, введені Податковим кодексом повністю не вирішують питання повного узгодження показників фінансової та податкової звітності. Але варто відмітити позитивну тенденцію у гармонізації податкового та бухгалтерського обліку та конкретизації поняття податкових різниць з визначенням їхньої суті та видів.

Примітки:

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994р. №334/94-ВР, із змінами та доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. №353.
3. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із законом № 2856-VI від 23.12.2010).
4. Свідерський Д.С. Узгодження показників фінансової та податкової звітності з податку на прибуток за даними бухгалтерського обліку / Д.С. Свідерський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. - №11. – с. 16 – 23.
5. Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2011р. N 27, набирає чинності з 1.01.2012р.

Yulia Pereviznyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROBLEM OF HARMONIZATION ACCOUNTING AND TAXATION ON THE ASSESSMENT OF FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Methods of determination financial results in accounting and tax accounting are different. There are some differences in approaches to recognition of revenues and expenses. New Tax Code tries to eliminate them.

The main differences are in determining the tax object and give a definition of gross revenues and total expenses in the tax and accounting.

Ольга Песикова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

Народне господарство будь-якої країни є продуктом тривалого історичного розвитку. Національна економіка характеризується певним станом продуктивних сил, типом економічної системи, характером національного відтворення, специфічним господарським механізмом, рівнем життя населення, зовнішньоекономічними зв'язками.

Водночас національна економіка - це не просто сукупність об'єктів матеріального та нематеріального виробництва, розташованих на певній території, а жива економічна система, що спроможна задовольняти потреби країни і захистити її інтереси, забезпечити її господарську та політичну самостійність; це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру.

Ядром національної економіки є її галузі: промисловість, сільське господарство, будівельний комплекс, транспорт, зв'язок, банківська система, охорона здоров'я тощо. Промисловість у свою чергу поділяється на переробку й добувну; переробна - на важку і легку. Співвідношення між окремими галузями економіки називають її галузевою структурою. Галузева структура відбиває суспільний поділ праці.

Суб'єктами національної економіки є господарські одиниці, домашні господарства, держава та адміністративно-господарські установи, які об'єднано у державний і приватний сектори. Державний сектор економіки поєднує державні підприємства й установи виробничої і соціальної сфер. До приватного сектору входять промислові, сільськогосподарські підприємства (ферми), що належать приватним особам, індивідуальні домашні господарства, різні підприємства з виробництва товарів і послуг нелегального характеру («тіньова економіка»). У приватному секторі діяльність має добровільний характер, у державному — обов'язковий.

На сьогодні можна визначити ряд актуальних питань та зазначити певні тенденції щодо розвитку національної економіки. Насамперед це розширення процесів глобалізації світової економіки та приналежність України до них. Просування країни у зазначеному напрямку передбачає приведення рівня основних статистичних показників до світових стандартів, що не завжди досягається за рахунок реальної зміни у досліджуваному явищі. Певних зусиль потребує необхідність стабілізації інфляційних процесів, що передбачає підтримку рівня інфляції рекомендованого міжнародним співтовариством для країн, які розвиваються. Серед наступних важливих питань є підвищення рівня життя населення до стандартів європейських країн. Уваги вимагає питання збалансованого розвитку регіонів країни та галузей.

Для проведення економіко-статистичного дослідження стану та розвитку галузей економіки було використано офіційні дані органів державної статистики за період 2005-2009 рр. [2].

Основними показниками, що характеризують стадію виробництва і за допомогою яких вимірюються результати функціонування національної економіки є випуск та його складові: проміжне споживання і валова додана вартість. За показником валового випуску згідно з класифікатором видів економічної діяльності КВЕД [1] можна відокремити дві групи галузей економіки - галузі з високим та низьким рівнем показника. Таким чином дев'ять з сімнадцяти галузей складають основу економіки України. Це згідно з КВЕД такі секції як сільська та лісове господарство (секція А), добувна та переробна промисловість (секції С та D), виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (секція Е), будівництво (секція F), торгівля (секція G), діяльність транспорту і зв'язку (секція I), освіта (секція M), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (секція N).

Найбільшу частку випуску за галузями займає проміжне споживання. Найвищим цей рівень є у випуску галузі переробної промисловості - близько 78%. Найменшим у сфері освіти - близько 29%. Протягом часу структура розподілу випуску залишається сталою, або зазнає невеликих змін.

Провівши групування областей України за принципом однорідності в групах, взявши за групувальну ознаку валовий продукт, бачимо, що найбільша частина валового продукту припадає на 6 групу, у складі якої Дніпропетровська та Донецька області, а саме 222333 млн.грн. Серед причин високого рівня показників можна зазначити те, що області є найбільшими промисловими центрами України, на їх території сконцентрована найбільша кількість підприємств та інвестицій і ці міста є лідерами за кількістю населення.

Проведений аналіз структури розподілу інвестицій показує, що найбільша частка інвестицій сконцентрована у областях 4-ої групи, 45215 млн.грн, до складу якої входять Полтавська, Львівська, Київська області та АР Крим. Ці області є перспективними у своєму розвитку, мають доволі вдале географічне положення, трудовий потенціал. Майже однакової обсяг інвестицій у 5-й та 6-й групах: Дніпропетровська та Донецька, Запорізька, Луганська, Одеська та Харківська області, що пояснюється рівністю рівнів їх розвитку та розрізненістю діяльності. Найменший обсяг інвестицій у областях 1-ї групи.

Проведене статистичне дослідження в статистичні за обраними макроекономічними показниками виділило серед усіх регіонів України найбільш розвинені. Це м. Київ та Київська область, Дніпропетровська, Донецька, Харківська та Одеська області. До групи найменш економічно розвинених потрапили Чернівецька, Тернопільська та Волинська області.

Проаналізовані дані динамічних рядів, за показниками валового регіонального продукту, кількості суб'єктів ЄДРПОУ та інвестицій в основний капітал свідчать, про додатну динаміку розвитку. Найбільше зростання спостерігається за показником інвестицій в основний капітал. Середній темп приросту інвестицій - 32,46%, що можна пояснити зростанням потреб у інвестиціях та фізичним зростанням обсягів грошової маси внаслідок інфляційного впливу. За всіма трьома показниками спостерігається нерівномірний розвиток. Період 2003-2004 рр. - час різкого зростання показників за всіма досліджуваними явищами, після якого спостерігається різке зниження.

Бачимо, що протягом тривалого періоду 2000-2008 рр. економіка України зазнала великих змін, про що свідчить нерівномірний розвиток усіх показників. Ці зміни торкнулися майже всіх сфер життя країни. Перебудова економіки, політична нестабільність та врешті решт світова економічна криза - все це стало причинами змін в національній економіці.

Найбільш цікавим та різноплановим, на нашу думку, став період 2003-2005 рр. Зазначений період характеризувався зростанням за всіма основними показниками розвитку в економіці. Саме в той період зростає потенціал країни - і Україна займає вигідне місце на міжнародному рівні, стає привабливим об'єктом інвестування, внутрішньополітичне становище в країні більш менш стабілізоване.

Щодо оцінки господарських зв'язків можна відзначити невідповідність нашої економіки до високоефективних форм внутрішньо економічного співробітництва. Поки що для країни є характерним посередницький тип внутрішніх зв'язків.

Сьогоднішній стан України потребує максимального зосередження зусиль на вирішенні конкретних проблем регіонів та галузей, очищення економічних рішень від впливу поточного політичного забарвлення. І найважливіше, це побудова єдиної стратегії розвитку країни та унеможливлення різких змін та перебудови її головних аспектів під впливом різних тимчасових факторів. Єдність економічного життя, стабілізація політичної сфери та визначення особистих пріоритетів - запорука стабільності та розвитку України.

Примітки:

1. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009: 2005. – К., 2005 –191 с.
2. Офіційний сайт Держжомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Olga Pesikova

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

THE ECONOMIC AND STATISTIC RESEARCH OF THE CONDITION AND DEVELOPMENT BRANCHES OF ECONOMY

The baseline of national economy are her branches. It is the industry, agriculture, a building complex, transport, communication, bank system, public health services etc. the Industry in turn shares on mineral and converting; converting - on basic and light. A parity between separate branches of economy name its branch structure. The branch structure reflects public division of labor.

The today's condition Ukraine demands as much as possible a concentration all efforts on the decision of concrete problems of regions and branches, clearing economic decisions from influence of current political coloring. And the most important, construction uniform strategy of the country development and prevention of sharp changes and reorganization its main aspects under the influence of various time factors. Unity of economic life, stabilization of political sphere and definition of personal priorities - are guarantee to Ukraine development and stability.

Ірина Петрів

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Стан ринку праці та процеси в сфері зайнятості населення належать до числа соціально-економічних параметрів, які визначальним чином впливають на суспільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки. Ситуація на ринку праці є ключем до формування належного рівня життя широких верств населення, забезпечення соціальної злагоди, створення громадянського суспільства і середнього класу, розвитку людського потенціалу загалом.

Оскільки зайнятість населення визначає стан економіки, обсяг національного виробництва і всі складові економічного зростання, вона є фундаментом соціально-економічного прогресу України. Продуктивною може вважатися тільки зайнятість на сучасному обладнанні, що забезпечує високу продуктивність праці і ефективне використання людського потенціалу, а також гідний дохід працівників, достатній для задоволення природних, економічних, соціальних і культурних потреб.

Проблема безробіття – одна з найактуальніших проблем, які виникають на ринку праці. Безробіттям називається соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати. Хоча й існує думка, що безробіття є стимулятором трудової дисциплінованості і активності працюючого населення, однак соціально-економічні втрати від безробіття настільки значні, що в усьому світі докладається багато зусиль для його зменшення.

Для сучасного ринку праці в нашій країні характерними є невідповідність між попитом і пропозицією, територіальні і галузеві диспропорції в розміщенні робочої сили, надмірне розширення неформального та тіньового сектору, невідповідність сфери професійної освіти та характеристик робочої сили потребам ринку праці.

Нераціональною є галузева структура зайнятості, зокрема йдеться передусім про надмірну питому вагу зайнятих у сільському господарстві та самозайнятих.

Якість пропозиції робочої сили часто не відповідає сучасним вимогам щодо її професійно-освітньої підготовки, мобільності та економічної активності в цілому. Наслідком незбалансованості пропозиції робочої сили із попитом на неї є високий рівень безробіття, зокрема прихованого та часткового, та велика частка безробітних, які не мають роботи понад 1 рік, що є наслідком недостатньо динамічного розвитку економіки, невисокої мобільності робочої сили та загальної негнучкості ринку праці.

До числа найбільших важливих причин зростання безробіття в Україні можна віднести: недосконалу структуру народно-господарського комплексу країни і необхідність її зміни відповідно до вимог ринку, а також відсутність комплексної політики на ринку праці. Наболілою проблемою є міграція висококваліфікованої робочої сили і працівників з нижчою кваліфікацією до високорозвинутих країн, що знижує фактичний рівень безробіття, однак водночас негативно позначається на потенціалі національної економіки.

Через низьку мотивацію до трудової діяльності, недостатню конкурентоспроможність на ринку праці, відсутність необхідних професійних навичок протягом усього періоду ринкової трансформації має місце масштабне безробіття серед молоді, особливо випускників навчальних закладів.

Стратегічною передумовою реформування ринку праці та основним стратегічним завданням України повинно стати підвищення продуктивності праці. Це в значній мірі пов'язано зі збільшенням капіталоозброєності праці, що потребує інтенсивних інвестиційних вкладень, перш за все у реальний сектор виробництва. Наразі вітчизняна економіка відчуває брак нових, сучасних технологій, яким притаманний працезберігаючий характер, що забезпечувало би зростання продуктивності праці.

Для подолання тенденції одночасного браку кваліфікованих фахівців та безробіття необхідним напрямком політики є вирішення проблеми структурного безробіття. Усунення структурних проблем ринку праці пов'язано також з питанням ефективності взаємозв'язку сфер зайнятості та професійної освіти. Важливо також створювати нові робочі місця в інноваційних та високотехнологічних секторах економіки.

Ринок праці як важлива багатопланова сфера економічного і соціально-політичного життя суспільства потребує кваліфікованого регулювання з метою підвищення ефективності його функціонування. Саме створення дієвої системи регулювання сфери зайнятості, що передбачає адаптацію різних категорій незайнятого населення до вимог ринку праці, а також систему соціального захисту безробітних та осіб з обмеженою конкурентоспроможністю, є одним з основних соціальних заходів державної політики зайнятості в Україні.

Примітки:

1. Петюх В. М. Ринок праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.
2. Системні вади ринку праці України та пріоритети його реформування. К., НІСД, 2010. – 47 с.

Ira Petriv

Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF LABOUR MARKET STATE IN UKRAINE

The concept of employment and main reasons of unemployment are defined. The Ukrainian labor market is characterized by increasing open unemployment, spreading long-term unemployment, increasing regional disparities in unemployment. Ways of state policy improvement in the employment sphere are generalized.

Віра Петриця

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Зовнішня торгівля на сучасному етапі є надзвичайно динамічною. Вона перетворилась у важливу сферу економіки будь-якої країни. В умовах трансформації ринкової економіки України зовнішня торгівля стала одним з важливих засобів наповнення державного бюджету. Ключовою проблемою зовнішньоторговельного обороту є питання удосконалення структури українського експорту та імпорту, зростання питомої ваги продукції з високою часткою доданої вартості, товарів, що втілюють досягнення світового науково-технічного прогресу.

Світова торгівля розподіляється та змінюється нерівномірно як територіально, так і за видами продукції, товарними формами та видами торговельних відносин. Сучасні тенденції в структурі та динаміці світової торгівлі зумовлені динамікою розвитку суспільного поділу праці у світогосподарській сфері. Частку тих чи інших товарів у світовому товарообігу називають товарною структурою міжнародної торгівлі. Під регіональною (географічною) структурою міжнародної торгівлі розуміють розподіл торговельних потоків між окремими групами країн, що диференціюються за територіальною або організаційною ознакою.

На розвиток зовнішньої торгівлі України вирішальний вплив справляє група негативних факторів, одним з яких є низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг. Українська продукція надзвичайно енергомістка через зношування основних фондів та застарілі технології. Негативні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України зумовлені також низькими темпами внутрішніх економічних перетворень. В умовах жорсткої конкуренції на світових ринках відставання України від промислово розвинених країн досить значне.

Структура українського експорту є недостатньо диверсифікованою за ринками та товарами із значним переважанням товарів сировинного характеру та низьким рівнем переробки. Товарна структура зовнішньої торгівлі України протягом дев'ятнадцятиріччя істотно не змінилася, незмінною лишилася й номенклатура товарів, які забезпечують основну частину валютних доходів. У цілому структура експорту охоплює багато видів національних товарів, але список товарів, на які припадають основні обсяги валюти, налічує не більше десяти позицій: метали, товари хімічної промисловості, добрива, мінеральні продукти, механічне обладнання, деякі види продукції харчової промисловості. Сьогодні, як і на зорі незалежності України, найбільшою товарною групою у структурі експорту товарів з України є метали та вироби з них, тобто продукція чорної металургії та прокат. На цю галузь припадає близько 40% загального обсягу експорту. На виробництво мінеральних продуктів, машин і хімічної продукції припадає разом близько 10% загального обсягу експорту. Отже, на чотири найбільші галузі припадає приблизно 70% загального експорту товарів. Усі ці галузі зазвичай сильно залежать від традиційної важкої промисловості. Тому, треба зазначити, що товарна структура експорту України істотно зміщена до так званих „чутливих” товарів, у результаті позиції українських експортерів на зовнішніх ринках достатньо уразливі через жорстку конкуренцію і велику кількість обмежувальних бар'єрів. Водночас украї незначними є поставки українських товарів на високодинамічні ринки, які визначають перспективи розвитку світової економіки. Упродовж останніх років, однак, спостерігаються позитивні зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі, зокрема експорті

українських товарів. Позитивним є подальше зростання українського експорту до країн далекого зарубіжжя, зокрема до країн – членів ЄС. Водночас збільшується і торгівля з країнами СНД, насамперед Росією. Щодо ринків Близького Сходу, Африки, Латинської Америки та окремих країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, то вони є найбільш перспективними для збуту української продукції агропромислового комплексу, машинобудування та металургії. Перспективним є розширення співробітництва з країнами Азії, Африки та Латинської Америки у військово-технічній сфері, спільне впровадження українських технологій з подальшим спільним освоєнням національних і регіональних ринків.

Частка середньо- та високотехнологічної продукції обробної промисловості, що експортується, складає в Україні 29%, що є вищою, ніж в Росії (11%), але нижчою, ніж в країнах ЄС. Передумова для збільшення експорту високотехнологічної продукції – достатня пропозиція робочої сили належної кваліфікації для проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і реалізації технологічних виробничих процесів, що потребують високої кваліфікації. Ще одна умова – наявність сприятливого для підприємництва середовища, яке стимулює перехід економіки у сферу середньо- та високотехнологічної діяльності.

Можна очікувати позитивних зрушень в сфері міжнародної торгівлі в тому випадку, якщо заохочуватиметься урядом виробництво товарів на території України, насамперед, імпортозаміщуючих та наукоємних, поліпшення інвестиційного клімату і стабілізації валютно-курсової політики. Також необхідним є скорочення негативного сальдо за рахунок часткової переорієнтації українських виробників на внутрішній ринок, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та поліпшення структури експорту.

Для покращення структури зовнішньої торгівлі і утримання зовнішньоторговельного сальдо у припустимих межах необхідно розробити та затвердити комплексну програму соціально-економічного розвитку, передбачивши в ній, зокрема, узгоджені заходи промислової, експортної, інноваційної політики та інституційні заходи щодо стимулювання експорту. Також потрібно прискорити впровадження механізмів експортного кредитування та експортного страхування, створити спеціалізовану фінансову установу для гарантування і страхування експортних кредитів.

З метою збільшення частки високотехнологічних товарів в українському експорті необхідно визначити систему критеріїв високотехнологічних секторів і продуктів та кодифікувати їх за адаптованими до європейських класифікаторами; сформувати реєстри вітчизняної високотехнологічної продукції та високотехнологічних виробництв; провести суцільне обстеження підприємств з метою визначення можливостей випуску високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому ринку. Доцільним є проведення щотижневого моніторингу попиту на товари, що виробляються в Україні, на світових ринках та повідомляти українських виробників про можливості нарощування експорту, надаючи переваги експортним операціям, що сприятимуть диверсифікації географічної структури експорту. Зараз необхідно також диверсифікувати й географічну структуру зовнішньої торгівлі, мінімізувати критичну залежність від окремих держав чи ринків, відповідно посилюючи економічну безпеку України.

Аналіз дозволяє зробити висновок, що в Україні зберігається не дуже сприятлива структура зовнішньої торгівлі, яка може мати негативний вплив на економічну, а разом з цим і на соціальну безпеку держави і потребує вжиття комплексу заходів для її покращення.

Примітки:

1. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : [навч. посіб.] / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 8.
2. Громова Т. М., Сидоренко О.М. Вплив світової економічної кризи на зовнішньоекономічну діяльність України// Вісник Хмельницького національного університету. – № 1. – 2010 – с.260-267.
3. Сокурєнко П. І., Авраменко І. М. Світова торгівля: стан та сучасні тенденції розвитку// Вісник Хмельницького національного університету. – № 4. – 2010 – с.207-210.
4. Зовнішня торгівля України за 2000-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Vira Petrytsya

Ivan Franko National University of L'viv

THE STRUCTURE OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE: ANALYSIS OF ITS DYNAMIC

Dynamics and changes in geographical and commodity structure of export-import transactions of Ukraine are analyzed. A number of problems that suppress the development of Ukraine's export potential, preventing the growth of its international competitiveness, are examined. It is developed the strategic directions of improvement of foreign trade policy of Ukraine.

Наталія Петришак

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ І ПОТРЕБИ В РЕСУРСАХ

Проаналізовано сучасний стан сонячної енергетики в Україні, її переваги над іншими джерелами за умов неминучої виснаженості світових запасів нафти та газу, основні проблеми її розвитку та перспективи використання цього альтернативного джерела енергії.

Постановка проблеми. Механізми формування і розподілу енергії, які склались у ХХ столітті, вже не працюють – глобальна економіка стає все менш і менш забезпеченою запасами нафти і газу. Протягом останніх 3-х років добуток нафти у світі практично не зростає. Більш того, відомо, що протягом останніх 20-ти років геологи знаходили у землі нафти менше, аніж нафтовики встигали викачувати. Це виклик для світової громадськості, якій треба оперативно шукати найбільш вигідну заміну нафті та газу, які служили їй основним джерелом енергії впродовж довгого періоду [2]. Таким джерелом є сонячна енергія.

Мета дослідження. Аналіз доцільності розвитку в Україні сонячної енергетики та виявлення шляхів прискорення цього процесу.

Обґрунтування отриманих результатів: Якщо оцінити всю сонячну енергію, яку наша планета отримує за один рік, то вона складе 1018кВт×год, що приблизно в 10 разів більше енергії від всіх розвіданих та нерозвіданих викопних палив, включаючи і речовини, що розщеплюються. Щоденно на Землю падає така кількість енергії від сонячних променів, яку 6 мільярдів жителів планети можуть використати протягом 27 років. Із загальної кількості сонячного тепла, що поступає на Землю, лише 0,02% захоплюється хлорофілом зелених рослин і підтримує життя на нашій планеті [5]. Та на сьогоднішній є способи «перехоплення» решти сонячних променів і перетворення їх у механічну або електричну енергію.

Для цього є дві можливості [4]: використовувати сонячну енергію як джерело тепла для вироблення електроенергії традиційними способами (наприклад, за допомогою турбогенераторів) або ж безпосередньо перетворювати сонячну енергію в електричний струм в сонячних елементах.

Загалом, способів отримання електрики і тепла із сонячного випромінювання є достатньо багато [6]: отримання електроенергії за допомогою фотоелементів, геліотермальна енергетика, термоповітряні електростанції, нагрівання та охолодження повітря із використанням сонячних камінів, сонячні аеростатні електростанції, освітлення будівель, кондиціонування повітря, сонячні ставки, «сонячне вітрило», «сонячна кухня».

На території України енергія сонячної радіації за рік складає близько 1,5 тисячі кВт на годину на кожен квадратний метр. Це приблизно стільки ж, скільки в середній Європі, де використання сонячної енергії носить досить широкий характер. Це є ще одною підставою для переходу на більш економічні, екологічно чисті та невичерпні альтернативні джерела енергії, серед яких чи не найголовнішу роль відіграють сонячне.

Розвиток сонячної енергетики в Україні залежить найперше від фінансового фактору – наскільки швидко і в потрібному обсязі ми зможемо залучити приватні інвестиції в цю галузь, настільки швидко вона і розвиватиметься. Навідміну від більшості країн світу, які почали активно використовувати енергію сонця і здійснюють це за сприяння та фінансування держави, в Україні бюджетом на 2011 рік не передбачено фінансування сонячної енергетики. Тому основним завданням держави за таких умов є створення сприятливих умов для інвестора [3].

В Україні є один завод з виробництва сонячних батарей "Квazar" у Києві, але для того, щоб забезпечити потреби України у розвитку сонячної енергетики, цього буде замало. У 2010 році одним із великих проєктів можна назвати початок роботи першої геліостанції в Криму, потужністю 8 МВт [7].

Оцінюючи наукові досягнення в області геліоенергетики та результати багаторічної експлуатації сонячного обладнання у світі, можна зробити висновки про основні переваги цього джерела енергії: сонячна енергетика є доступною у кожній точці нашої планети; це практично екологічно чисте джерело енергії; можливість локального використання, тобто незалежність від загальної енергосистеми, від постачання енергоносіїв, від зміни тарифів; можливість безперервного використання протягом року; оптимально підібране обладнання зменшує річне використання традиційної енергії для підігрівання води на 50–60 % та енергії з мережі на 50–70 %. У період із квітня по вересень правильно встановлена система покриває 95 % витрат тепла та енергії [1].

Висновки: Україна має надзвичайно сприятливі природні умови для розвитку на своїй території сонячної енергетики як альтернативи традиційним джерелам електроенергії, яких у світі вистачить лишень на 50 років (хоча формувалися вони протягом 500 млн. років.). Для його пришвидшення доцільним, на нашу думку, є: фінансування в першу чергу не ядерної енергетики, а досліджень і технічних розробок в області використання сонячної енергії для одержання водню, дешевого виробництва сонячних батарей і легких недорогих акумуляторів з високою ємністю; поновлення економічного стимулювання енергозбереження і використання сонячних нагрівальних систем; і головне – створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій у галузь геліоенергетики.

Варто зазначити, щоден з цих заходів не вимагає додаткових витрат – мова йде тільки про зміну пріоритетів.

Примітки:

1. Возняк О.Т., Янів М.Є. Енергетичний потенціал сонячної енергетики та перспективи його використання в Україні// [Електронний ресурс] – www.nbuv.gov.ua
2. Ломсадзе Д. Современное состояние и перспективы решения глобальной энергетической проблемы мировой экономики [Текст] / Д. Ломсадзе // *Економічний часопис XX1*. — Київ, 2008. — N 3/4. — С. 8–9
3. <http://tsn.ua/groshi/ukrayina-vidkriye-odnu-z-naybilshih-u-yevropi-sonyachnih-elektrostanciy.html>
4. <http://uk.wikipedia.org/>
5. <http://www.regnum.ru/news/1060942.html#ixzz1DrQU3MTe>
6. <http://www.ukrproject.gov.ua/news/natsionalni-proekti-%E2%80%94-krok-do-energetichnoi-nezalezhnosti-ukraini>
7. <http://ecoclubua.com/2010/09/solar-is-getting-cheaper/>

Natalie Petryshak

Lviv Institute of banking of the University of banking of the National bank of Ukraine

THE USAGE OF THE SOLAR ENERGY IN THE UKRAINIAN ELECTROENERGY: POSITION, PROBLEMS, PROSPECTS AND REQUIREMENTS IN RESOURCES.

In the article the modern position of the solar energy in Ukraine, its advantages above the other sources at the terms of the avoidless exhaustion and the major problems of its development and the prospects of the using of this alternative energy source are analyzed.

Христина Петрович

Львівський національний університет Імені Івана Франка

ГРИВНЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Розглянуто причини виникнення кризи, її вплив на стабільність гривні. Чинники, котрі впливатимуть на стабільність гривні та її курсу в 2011 році.

Національна грошова одиниця кожної держави – це її історія, культура і традиції. Мова спілкування людей. Засіб існування. Це інструмент вирішення багатьох проблем. Як не крути, а гроші полегшують нам життя, пришвидшують всі процеси, що в ньому відбуваються, вони є шляхом задоволення наших бажань і потреб.

Територія України довгий час входила до складу інших держав і користувалася їх грошима. Проголошення незалежності України створило можливість запровадження повноцінної національної валюти. Українська грошова одиниця пройшла багато випробувань на шляху свого становлення. Це наше досягнення і наше самоствердження як вільної незалежної держави. Гривня стала інструментом на шляху розвитку економіки та запровадження економічної політики в державі, спрямованої на подолання і нівелювання наслідків економічної кризи.

Саме тому питання стабільності грошової одиниці повинне бути наріжним каменем стратегії економічного розвитку та грошово-кредитного регулювання, особливо у посткризовий період. Питанням становлення гривні присвячувало свої праці багато вітчизняних науковців, зокрема В. Лановий, М. Савлук, В. Стельмах, Т. Семко, М. Руденко. Проте наша національна одиниця щоразу зіштовхується з новими труднощами, а тому потребує нових шляхів їх подолання.

Однією з першопричин виникнення цієї глобальної фінансової кризи стало погіршення ситуації на іпотечному ринку США. Внаслідок проведення активної експансивної політики банком США збільшилася ліквідність, що, своєю чергою,

призвело до збільшення пропозиції кредитних ресурсів. Інвестували вони ці кредитні ресурси переважно в іпотеку. Кризові явища, які розпочалися в США, поволі розповсюдились і на весь світ. Зниження ділової активності на фондових біржах, спад виробництва торкнувся і України. Зниження попиту на продукцію експортно-орієнтованих галузей (металургійної, хімічної та ін.) вплинули на скорочення обсягів промислового виробництва. Така ситуація, яка сталася на зовнішніх ринках, була досить неочікуваною для українських експортерів. Зважаючи на високе зниження у 2009 р. темпів виробництва, зростання безробіття та збільшення сумнівної і безнадійної заборгованості за кредитами як фізичних, так і юридичних осіб, ситуація на фінансовому ринку теж значно ускладнилась. Труднощі доступу до дешевих грошей на світових ринках, стрімке звуження ресурсної бази всередині країни, спровоковане панікою вкладників, призвело до того, що вітчизняні банки практично заморозили кредитування як сектору домогосподарств, так і сектору нефінансових корпорацій [1].

Необхідно зазначити, що поряд із зовнішніми негативними чинниками, які сприяли кризі, були ще і внутрішні. Основні з них: зростання зовнішньої заборгованості, зростання споживчого кредитування, вплив спекулятивного капіталу з України, що мало наслідком різку девальвацію гривні. Враховуючи, що більше половини кредитів у національній економіці було видано в іноземній валюті, це збільшило величину боргу та вартість його обслуговування та ін.

Криза набула чіткого фінансового вираження і для її подолання поряд з іншими структурними заходами держави повинні застосовуватися ефективні інструменти грошово-кредитної політики. Криза в банківській системі України значно підірвала довіру громадян. Масове вилучення коштів із банків і спрямування їх на внутрішній валютний ринок спричинило знецінення гривні. Фінансово-економічна криза стала суворим випробуванням життєздатності національної економіки.

Для нормального механізму взаємодії всіх економічних агентів і забезпечення нормального розвитку економіки країни необхідно є стабільність грошової одиниці. За таких умов можна без вагань стверджувати, що довіра до гривні, її стабільності, повинна бути відновлена, натомість ми все частіше чуємо про знецінення і девальвацію гривні.

Головним завданням грошово-кредитної політики нині є підтримання стабільності грошової системи і банківського сектору країни. Як запевняють економічні аналітики, причин для обвалу і девальвації гривні нема. Та й сценарії розвитку економіки не дуже оптимістичні. Постає питання що ж буде з гривнею в 2011 році? В короткостроковій перспективі обвал гривні нам не загрожує [2]. Сьогодні склався курс, який вигідний і експортерам і імпортерам. Тому гривня не повинна девальвувати, швидше навпаки, могла б зміцнювати свої позиції. Томаш Фіала, президент Європейської Бізнес Асоціації, вважає, що якщо аналізувати інфляцію в нас, і в тих країнах, з якими ми торгуємо останні 4 роки, то зараз існує 20-відсоткова «подушка». Та існує багато факторів, котрих ми не можемо передбачити, ситуацій, котрих ми не можемо змоделювати. На думку Володимира Ланового, до знецінення гривні можуть призвести 4 тенденції:

Повернення урядом у 2011 році боргів на 90 млрд, що дуже ризиковано для бюджету і може супроводжуватися невиконанням зобов'язань перед одержувачами субсидій, бюджетниками і дотаційними галузями.

Дії НБУ, виходячи з психологічного настрою населення. Зміцнилася гривня в 2010 році (з 8,1 до 7,9 грн. за \$1) – відбувся приплив коштів в банки, що сприяє зміцненню курсу. Але як тільки у вересні-жовтні 2010-го пішла зворотна тенденція - відразу ж почався відтік гривневих вкладів.

Небезпечний дефіцит торговельного балансу, який на кінець минулого року склав \$4 млрд.

Позики уряду під щораз вищі відсотки [3].

Тому у середньостроковій і довгостроковій перспективі не все так оптимістично. Склалося так, що ми самі себе практично не забезпечуємо, тобто наш ринок напряму залежить від імпорту. Все, що ми споживаємо ввозиться з-за кордону. Ми залежимо від світових цін, коливання валютного курсу, платіжного балансу. Ще один фактор – це відсутність інвестицій. Розраховувати на те, що гроші падатимуть дощем із неба поки не варто. Каменем спотикання є вивезення капіталу з країни, що як і раніше, перевищує інвестицій.

Тому відкидати повністю сценарій девальвації неможна, то чи справдяться прогнози сказати напевне ніхто не може. Робити висновки можна буде не раніше серпня-вересня 2011 року.

Що стосується валютного курсу, то на нього теж мають вплив багато чинників, до прикладу стан торговельного балансу, дефіцит бюджету, інфляція, поведінка НБУ, успішність співпраці з МВФ та реформ, котрі уряд впроваджує в життя. Також до таких факторів можна віднести об'єм прямих інвестицій, потоків кредитів, майбутній урожай, обсяг зовнішнього товарообігу. Особливо останнє, бо структура експорту, як і раніше, залишається одноманітною, сировинного спрямування, а це в свою чергу означає, що вона є вразливою до політичних проблеми чи рішень країн-контрагентів, в той час як імпорт розосереджений по всіх галузях і залишається стійким навіть до падіння гривні. НБУ обіцяє стабільну гривню і має у своєму розпорядженні достатньо засобів, щоб не допустити різких коливань гривні. До того ж Світова фінансова система зацікавлена в сильному доларі, який її урівноважує [4].

В будь-якому випадку кілька місяців 2011 року українська валюта буде підтримуватися за інерцією, а потім важко спрогнозувати її майбутнє, адже воно залежатиме від політики НБУ. У Нацбанку вважають прийнятною амплітуду коливань гривні в розмірі декількох відсотків по року, але мають намір не допускати різких курсових стрибків.

Примітки:

1. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні. Зелена книга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/Publication/others/zelena_kniga.pdf
2. Присяжнюк А. Що чекає гривню у 2011 році? <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/02/24/229049>
3. Гришко Л. Стабільна гривня в 2011? Експерти не поділяють прогнозу уряду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,14739561,00.html>
4. Бондаренко Ю. Гривня в 2011 году: диагноз аналитиков. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://finance.liga.net/banks/2010/12/20/articles/19636.htm>

Petrovych Khrystyna

Ivan Franko National University of L'viv

GRIVNYA AND PROSPECTS OF HER DEVELOPMENT

Reasons of origin of crisis are examined, her influence on stability of hryvnya in the article. Factors that will influence on stability of hryvnya and her course in 2011.

Олеся Петрусь

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Розбудова ефективної системи соціального захисту є органічною частиною процесів інтеграції України в європейський простір. В сучасних ринкових умовах питання соціального захисту є актуальним. Дослідженням проблем соціального захисту займається багато науковців, серед яких Бабушкіна К.С. [1], Дорошенко С.М. [3], Зеленко Н. [4], Шевчук Н.Ф. [5], Шклярський Ю.О. [6] та інші. Основну увагу у дослідженнях звернено на вивчення таких проблем, як еволюція соціального захисту в європейських країнах, визначення основних підходів до соціального захисту, можливості використання досвіду розвинутих країн у сфері формування і розвитку систем соціального захисту.

Відомо, що соціальний захист – це системне поняття, яке передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини або соціальної групи [2]. Одним з основних критеріїв, за якими здійснюється оцінка економічного розвитку та стабільності держави, є організація соціального захисту її громадян, зокрема пенсіонерів, інвалідів, дітей-сиріт та позбавлених батьківського піклування, багатодітних, малозабезпечених сімей тощо.

В Україні станом на 01.01.2011 року управлінням призначено державні допомоги 3434 громадянам (у 2009 році - 3262) на загальну суму 22262,5 тис. грн.: 2912 сімей з дітьми на загальну суму 17825,3 тис. грн. (за 2009р. – 2655 сімей на суму 11474,7 тис. грн.); 70 малозабезпечених сімей на загальну суму 652,4 тис. грн. (за 2009 рік - 80 сімей на суму 552,3 тис. грн.); 3 сім'ям на 16 дітей – сиріт, які виховуються в будинку сімейного типу та прийомних сім'ях на загальну суму 381,1 тис. грн. (за 2009 рік таку допомогу було призначено 3 сім'ям на 11 дітей на загальну суму 237,5 тис. грн.); 345 одержувачів допомоги інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам на загальну суму 3756,2 тис. грн. (2009 рік - 318 одержувачів на суму 2421,13 тис. грн.); 107 одержувачів допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів на загальну суму 328,7 тис. грн. (2009 рік - 60 одержувачів на суму 138,7 тис. грн.). Виплата даних допомог проводиться за рахунок коштів державного бюджету.

Вирішення проблем, пов'язаних з функціонуванням соціальної сфери, є прерогативою держави, тому проаналізуємо статистичні дані соціального захисту взяті з Головного Управління праці і соціального захисту населення Львівської області.

За даними обласного управління Пенсійного фонду на 1 січня 2010 року на обліку знаходилося 680,5 тис. пенсіонерів, що менше на 1,2 тис. осіб, або 0,2% порівняно з попереднім роком. На кожну тисячу осіб постійного населення області припадає 269 пенсіонерів. В окремих районах цей показник ще вищий: у Перемишлянському районі – 346, у Жидачівському – 323, у містах Червонограді та Моршині – відповідно 315 і 307. Станом на 1 січня 2011 року кількість працюючих пенсіонерів становить 139,9 тис. осіб, порівняно з 2009 роком збільшилась на 4,5%.

Державна соціальна допомога особам, які не мають права на пенсію та інвалідам станом на 2010 рік становить 1897 осіб, що на 931 особі більше ніж в 2009 році. Допомогу за дитиною-інвалідом крім одиноких матерів отримало 6859 осіб, що на 345 осіб більше ніж у 2009 році. Допомогу на поховання інвалідів з дитинства отримало 99 осіб, тобто на 5 осіб менше ніж в попередньому році, а на дітей-інвалідів віком до 18 років – на 20 осіб більше. Отримують одночасно державну соціальну допомогу та пенсію у зв'язку з втратою годувальника 5683 осіб, що на 752 особи більше ніж у попередньому році.

Кількість сімей, які звернулися за допомогою при народженні дитини становила 29320 осіб, що на 330 осіб менше, а отримало відмову 32 особи в 2010 році і 5 осіб в 2009 році. Профінансовано допомоги одержувачам на суму 56883,3 тис. грн., що на 6293,9 тис. грн. більше, ніж у 2009 році. Для такої допомоги виділено 617208,8 тис. грн., що на 129115,4 тис. грн. більше, ніж у попередньому році. Кількість сімей, які звернулися за допомогою у зв'язку з вагітністю і пологами становила 15165 осіб, що на 453 особи більше, ніж у попередньому році, а отримало відмову 72 особи в 2010 році і 24 особи у 2009 році. Нараховано одержувачам такої допомоги в розмірі 1446,9 тис. грн., що на 388,2 тис. грн. більше, ніж у попередньому році. Для надання такої допомоги бюджетом передбачено 1065424,9 тис. грн., що на 339057,3 тис. грн. більше ніж у 2009 році.

В області забезпечено реалізацію державних програм, спрямованих на соціальну підтримку та захист сімей з дітьми, малозабезпечених сімей, інвалідів з дитинства та дітей-інвалідів, громадян, постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС, пільгових категорій громадян, забезпечення гарантій щодо оплати праці, зайнятості населення. Житлові субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг отримували 38,3 тис. сімей або 4,7% від загальної кількості сімей на суму 45,0 млн. грн., при цьому проведена робота щодо інформування громадськості про запровадження спрощеного механізму надання субсидій.

В області проживає 7337 інвалідів війни, 16456 учасників бойових дій, 114257 учасників війни, 10200 осіб, на яких поширюється чинність Закону України “Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту” та 12 осіб, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною. З початку 2010 року забезпечено путівками на санаторно-курортне лікування 1035 пільгових категорій громадян, з них: 883 ветеранів війни. Забезпечено розвиток мережі реабілітаційних закладів для громадян з обмеженими фізичними можливостями, працює Міжрегіональний центр реабілітації інвалідів та його філії у містах Миколаєві, Дрогобичі, смт. Великий Любінь.

З метою наближення соціальних послуг до споживачів, на території області створені філіали відділень соціально-побутової реабілітації та соціальної допомоги вдома (в Сокальському районному територіальному центрі створено два філіали, а саме в Великих Мостах та Белзі), а також розширена практика виїзних бригад по селах із надання соціально-побутових послуг (перукар, технік, медсестра тощо).

В результаті аналізу можна зробити висновок, що спостерігається збільшення державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію та інвалідам, допомоги за дитиною-інвалідом крім одиноких матерів, одночасної державної соціальної допомоги та пенсії у зв'язку з втратою годувальника, а допомога на поховання інвалідів з дитинства зменшилась. Крім цього, зросла державна допомога при народженні дитини і кількість сімей, які звернулися по допомогу у зв'язку з вагітністю і пологами, а це означає, що відбулося зростання народжуваності.

Примітки:

1. Бабушкіна К.С. Проблеми і перспективи реформування системи соціального захисту населення на основі світових стандартів.
2. Борещька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: Монографія. – Донецьк: Янпрі, 2001. – 352с.

3. Дорошенко С.М. Аналіз стану фінансування галузі “соціальний захист і соціальне забезпечення” у Львівській області// Науковий вісник НЛТУ України. – 2010р.
4. Зеленко Н. Соціальне страхування в системі соціального захисту населення України// Формування ринкової економіки в Україні. - 2009. Вип. 19. с.249-255
5. Шевчук Н.Ф. Перспективи удосконалення системи соціального захисту населення на сучасному етапі.
6. Шклярський Ю.О. Проблеми реформування регіональної соціальної політики захисту населення// Соціальний захист. – 1997. - №3. – с.180-188

Olesya Petrus'

Ivan Franko National University of L'viv,

DEVELOPMENT OF THE EFFECTIVE SYSTEM OF SOCIAL DEFENCE IS ORGANIC PART OF PROCESSES OF INTEGRATION OF UKRAINE IN EUROPEAN SPACE.

In modern market conditions a question of social defence is actual and that is why researchers spare large attention to such problems as an evolution of social defence in the European countries, determination of the basic going near social defence possibilities of the use of experience of the developed countries are in the field of forming and development of the systems of social defence. By the state on January, 1, 2011 the amount of working pensioners presents 139,9тис. persons, comparatively with 2009 increased on 4,5%. In area of lives 7337 invalids of war, 16456 participants of battle actions, 114257 participants of war, 10200 persons, to which the action of Law of Ukraine spreads "About status of veterans of war, guarantee of them social defence" and 12 persons which have the special merits before a country.

Наталя Петрусь

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ЯК МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвитку світової та української економіки зокрема, важливим питанням є залучення інвестицій. Основними механізмами залучення інвестицій є спеціальні економічні зони, території пріоритетного розвитку, інвестиційні форуми, науково-технічні зони, офшорні зони, інноваційні парки, інтернаціональні зони та ін. Серед них найпоширеніші та найбільше досліджувані – спеціальні економічні зони (СЕЗ). Позитивний досвід діяльності СЕЗ мають такі країни як США, Німеччина, Великобританія, Франція, Мексика, Китай, Польща та інші.

Спеціальні економічні зони як механізм залучення інвестицій розглядаються багатьма науковцями, серед яких виділимо Сіваченко І.Д. [1], Васенко В.К. [2], Чмир О.С. [3], Бірюков О., Геєць В., Барчан Г.Ю. та інші. Звичайно, більшість дослідників зосереджують свою увагу на питанні доцільності використання цього механізму залучення інвестицій. Діяльність СЕЗ пов'язана з багатьма проблемами. Борщевський В.В. зазначає що для функціонування СЕЗ і ТПП в Україні необхідне визначення результатів їх діяльності, їхнього потенціалу, невикористаних резервів та впливу на економічний і соціальний розвиток держави чи певного регіону [4]. Крім цього автор зазначає необхідність розробки чітких критеріїв ефективності СЕЗ та встановлення граничних термінів для досягнення відповідності їм.

Отже, найважливішою проблемою діяльності СЕЗ є визначення та оцінка їх ефективності. З метою вирішення цієї проблеми адаптуємо розроблену в [5] модель оцінювання ефективності регіональних інвестиційних форумів за умов невизначеності інформації до оцінки ефективності спеціальних економічних зон. А також розглянемо підготовчий етап її реалізації на підставі статистичних даних діяльності СЕЗ України станом на 1.06.2006р.

Згідно запропонованої методики ефективність роботи СЕЗ можна визначити з допомогою інтегрального нечіткого індексу:

$$I(C_z) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n I(C_{zi}), \quad 0 \leq I(C_z) \leq 1 \quad (1)$$

де $i = \overline{1, n}$ - цілі СЕЗ, $I(C_{zi})$ - коефіцієнт ефективності Z -ї СЕЗ згідно цілі $C_i \subset C$, C - множина цілей Z -ї СЕЗ.

Процес реалізації моделі вимагає виконання таких кроків: 1) визначення цілей та критеріїв; 2) формування цільової функції; 3) формування показників; 4) ранжування показників; 5) формування правил досяжності цілей; 6) оцінювання результатів експертами; 7) розрахунок оцінок фактичної досяжності цілей; 8) оцінювання ступеня відповідності отриманих результатів поставленим цілям; 9) розрахунок інтегрального індексу ефективності.

На основі даних по 10 СЕЗ України станом на 1.06.2006р. був реалізований підготовчий етап моделі, який передбачає виконання перших п'яти кроків. Визначення цілей, критеріїв та формування показників проводяться паралельно. Відповідність показників цілям СЕЗ подана в табл. 1.

Таблиця 1.

Відповідність показників цілям СЕЗ

Ціль СЕЗ	Показники, які їй відповідають
Залучення інвестицій	- кількість затверджених проектів; - кошторисна вартість затверджених проектів; - плановий обсяг залучення іноземних інвестицій; - кількість реалізованих проектів; - фактично залучено інвестицій; - фактично залучено іноземних інвестицій.
Соціальна спрямованість інвестицій	- кількість нових робочих місць, які планують створити згідно бізнес-планів; - кількість нових робочих місць, які планують зберегти згідно бізнес-планів; - кількість фактично створених робочих місць; - кількість збережених робочих місць.
Економічна спрямованість інвестицій	- структура освоєних інвестицій; - сума сплачених податків; - вартість реалізованої продукції; - вартість реалізованої продукції на експорт.

Для здійснення процесу оцінювання необхідно виділити 2 критерії оцінювання: 1) K_1 - критерій наявності компонента цілі, який характеризує комплексний вплив цілі; 2) K_2 - критерій досяжності цілі, який характеризує ступінь реалізації цілі. За кожним з цих критеріїв будемо функцію належності по кожній цілі. Для цілі 1 – «Залучення інвестицій» функції належності по кожному із зазначених критеріїв зображені на рис. 1.

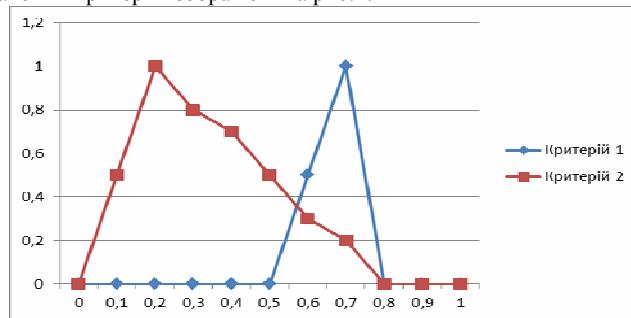


Рис. 1. Функції належності для цілі 1 за двома критеріямими

Після ранжування показників за методом Сааті необхідно оцінити ступінь реалізації i -тої цілі z -ї СЕЗ на підставі l -го показника:

$$R_{zil} = \{ \langle \mu_{R_{zil}}(x) / x \rangle | x \in [0,1] \} \quad (2)$$

З допомогою нечіткого числа R_{zil} формуються правила оцінювання досяжності цілі. На підставі проведених розрахунків отримали функції належності цілей для СЕЗ «Азов» (Табл. 2).

Таблиця 2.

Функції належності для СЕЗ «Азов»											
X	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
$\mu_{R_{111}}(x)$	0	0	0	0	0	0	0,2	0,1	0	0	0
$\mu_{R_{121}}(x)$	0	0	0	0	0	0,3	0,3	0,1	0	0	0
$\mu_{R_{131}}(x)$	0	0	0	0,2	0,5	0,4	0,2	0	0	0	0

Отже, питання доцільності створення спеціальних економічних зон є достатньо суперечливим з точки зору їх ефективності. Запропонована модель дозволяє усунути цю проблему навіть в умовах невизначеності інформації.

Примітки

- Сіваченко І.Ю. Вільні економічні зони: Навчальний посібник / І.Ю.Сіваченко, Н.О.Кухарська, М.А.Левицький та ін. – К.: Дакар, 2002. – 476с.
- Васенко В.К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. Суми: Довкілля, 2004. – 347 с.
- Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку: (Науково-методичні аспекти)/ Науково-дослідний економічний інститут. – К., 2001. – 272 с.
- Борщевський В.В., Засадко В.В. Перспективи функціонування вільних (спеціальних) економічних зон у контексті розвитку українсько-польського співробітництва.// Стратегічні пріоритети, 2008, № 4(9), С. 201-206.
- Петрусь Н. Модель оцінювання ефективності регіональних інвестиційних форумів за умов невизначеності інформації // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №10(100). – С. 245-254.

Petrus' Natalya

L'viv National University of Ivan Franko

MODEL EVALUATION OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN THE INVESTMENT MECHANISM OF THE ECONOMY OF UKRAINE

One of mechanisms of attracting investments in the economy of Ukraine is special economic zones. The model of evaluating the effectiveness of SEZ as a mechanism for attracting investment was offered. It was implemented preparatory stage model for statistical data SEZ.

Богдан Петрущак

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОМИЛКИ БАГАТОРІВНЕВОЇ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ШПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

Активізація дерегулятивних процесів, починаючи із 1970-их років, разом із кардинальною трансформацією характеру банківської діяльності, зокрема змінами у джерелах та напрямках використання банківських коштів і зростанням мінливості фінансових інструментів, дали поштовх інноваційній діяльності на фінансовому ринку загалом, та його банківському сегменті зокрема. Зростання ролі позабалансової діяльності банків стало однією з тенденцій розвитку банківського сектора у відповідь на зміну середовища їх функціонування. Одним з інструментів позабалансової діяльності банку, зокрема його позабалансового кредитування є торгівля кредитами, інакше кажучи сек'юритизація [2, 368–372], під якою розуміють процес об'єднання однорідних фінансових активів у пул і випуск забезпечених цим пулом цінних паперів з метою залучення інвесторів та перерозподілу ризиків [3, 57]. У такий спосіб відбувається трансформація неліквідних активів банку в ліквідні цінні папери, які відтак стають об'єктом купівлі/продажу на первинному ринку структурованих цінних паперів, причому банки першочергово намагаються сек'юритизувати кредити субстандартної якості¹, оптимізуючи таким чином свої баланси та позбуваючись “поганих активів”.

¹ Частка кредитів субстандартної якості в структурі сек'юритизованих кредитів США зростає з 7% у 2001 до 42% у 2006 р. Див.: [5, 164].

Різновидами емітованих у процесі сек'юритизації цінних паперів, забезпечених пулом однорідних іпотечних кредитів (mortgage-backed securities, MBS), є цінні папери забезпечені житловою та комерційною іпотекою (residential and commercial mortgage-backed securities, RMBS та CMBS). Зважаючи на тематичну обмеженість нашого дослідження, аналізувати організаційно-правовий механізм випуску та обігу структурованих цінних паперів не будемо, обмежившись аналізом складової сек'юритизації – процесу структуризації портфеля активів, суть якого полягає в штучному формуванні траншів цінних паперів з різними ступенями ризику [5, 168].

Основні покупці MBS-паперів, а саме – найбільші комерційні та інвестиційні банки і збанкрутілі іпотечні корпорації Fannie Mae і Freddie Mac, не обмежувалися купівлею та утриманням у своїх інвестиційних портфелях іпотечних цінних паперів, а займалися їх активною трансформацією, зокрема шляхом формування на їх основі пулів однорідних активів, під які випускалися нові транші цінних паперів; тобто під сукупність більш менш однорідних облігацій, забезпечених цінними паперами (collateralized debt obligations, CDO), випускалися нові транші облігацій другого рівня (CDO²). Кожен транш отримував свій інвестиційний рейтинг, при цьому траншам першої черги виплат з найкращими інвестиційними кондиціями (т. зв. senior-tranche), зазвичай присвоювався найвищий рейтинг AAA; інвестиційні рейтинги наступних траншів (зокрема траншів з умовними назвами mezzanine-A- та mezzanine-B-tranche, equity-tranche) були дещо нижчими. На цьому процес не закінчувався: транші з найвищими інвестиційними рейтингами перепродувалися, пріоритетно, пенсійним фондам, а транші з нижчими рейтингами знову сек'юритизувалися, при цьому в результаті проходження цінними паперами наступних рівнів сек'юритизації інвестиційні банки отримували їх нові транші з AAA-рейтингом (CDO³, CDO⁴ і т.д.) [6, 12]. 5-6 рівнів сек'юритизації були звичним явищем інвестиційного банківництва, хоча існують відомості про 24-ох і навіть 40-рівневі сек'юритизації [5, 164].

Концептуальною помилкою під час формування траншів CDO-облігацій стало припущення про незалежність ризиків окремих первинних складових портфеля, тобто припущення про незалежність ризику неплатежів окремих власників іпотечних кредитів. Для кращої ілюстрації слід розглянути гіпотетичний процес сек'юритизації, який пропонує німецький економіст Г.В. Зінн [5, 186]: нехай існує два портфелі з іпотечними кредитами, в кожному з яких по два кредити, ризики неплатежів за якими некорельовані і становлять по 10%. На першому рівні сек'юритизації в ході структуривання з них формують один кредитний транш першої черги (senior-tranche) і один транш останньої черги, інакше кажучи “акціонерний транш” (equity-tranche). Транш першої черги сформовано таким чином, що збиток виникає у випадку неповернення платежів за двома кредитами, оскільки саме потік грошових коштів від сплати кредиту є джерелом виплати процентів за облігаціями, таким чином сумарний ризик цього траншу скорочується до 1%². Натомість збиток для “акціонерного траншу” виникає у випадку неповернення платежів за будь-яким з кредитів, отже його ймовірність зростає до 19%³. Аналогічно ризик збитку за траншем першої черги на другому рівні сек'юритизації, сформованому з двох акціонерних траншів першого рівня становить 3,61%, а ризик акціонерного траншу другого рівня становить 34,39%. Таким чином з чотирьох аналогічних кредитів з рівнями ризику 10%, вийшли три транші цінних паперів з рейтингом AAA з ймовірністю втрат нижче 5%, а також один транш з екстремально високою ймовірністю втрат на рівні 34%.

Як уже було зауважено вище, другим рівнем процес на закінчувався, тому адекватно оцінити рівень ризику похідних іпотечних цінних паперів вищих рівнів дуже складно, як і складно визначити реальні економічні вимоги і зобов'язання за цими цінними паперами. Таким чином механізми сек'юритизації призвели до деформації зв'язку між ризиком і доходністю, а відтак внаслідок торгівлі ними у міжнародному масштабі спричинилися до виникнення глобальних дисбалансів. З іншого боку, підхід до оцінки ризиків на основі припущення про їх незалежність виключає можливість виникнення кризи іпотечного ринку, ймовірність якої, хоча й невелика, але завжди присутня, з чого випливає неадекватність моделей оцінювання ризиків багаторівневої сек'юритизації, які використовувалися перед кризою. Свою негативну роль відіграли і рейтингові агентства, які не змогли реально оцінити ступінь ризиків властивих сек'юритизованим цінним паперам.

Вітчизняний ринок сек'юритизації іпотечних кредитів перебуває в зародковому стані; першою і поки що єдиною спробою в цьому напрямі була сек'юритизація іпотечних кредитів Приватбанком у січні 2007 року на суму 180 млн. дол. [1, 10–13], тому говорити про ризики багаторівневої сек'юритизації в умовах вітчизняного ринку поки що зарано, однак рано чи пізно управління ними доведеться врегулювати на нормативному рівні, впритул до її повної заборони.

На думку Дж. Стігліца, “інновації” сучасних фінансів, не привели до вищої довгострокової ефективності, швидшого економічного зростання або загального процвітання – вони були створені, щоб обійти стандарти звітності та ухилитися від виплати податків, потрібних для державного інвестування в інфраструктуру і технології на зразок Інтернету, де відбувається справжнє економічне зростання, а не примарне зростання, розрекламоване фінансовим сектором [4]; тому подальший розвиток технологій сек'юритизації потребує прискіпливої уваги як з боку регулятивних органів, так і з боку наукового співтовариства.

Примітки:

1. Вовчак О., Ковалишин І. Досвід рефінансування іпотечних кредитів через механізми сек'юритизації в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – №12. – С.10–13.
2. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка. – К.: КНЕУ, 2004. – С.889.
3. Завидівська О. І. Теоретичні аспекти здійснення сек'юритизації іпотечних активів // О. І. Завидівська // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”. – 2010. – Вип. 7 (25). – С.45–59.
4. Стігліц Дж. Приборкання непокірних фінансів. – Економічна правда: від 13.07.2010 р. // Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/>
5. Sinn H.-W. Kasino Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist? – 1. Auflage. – Berlin, Ullstein Buchverlage GmbH. – 2010. – S.471.
6. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and what it means? – New York: Public Affairs. – 2008. – P.162.

² За теоремою добутку ймовірностей, ймовірність добутку двох незалежних подій дорівнює добутку їх ймовірностей: $P(AB) = P(A) \cdot P(B)$, отже $10\% \cdot 10\% = 1\%$.

³ За теоремою додавання ймовірностей, ймовірність появи двох довільних подій рівна сумі ймовірностей цих подій без ймовірності їх суміщення: $P(A + B) = P(A) + P(B) - P(AB)$, отже $10\% + 10\% - (10\% \cdot 10\%) = 19\%$.

Petrushchak Bohdan

Ivan Franko National University of L'viv

CONCEPTUAL FAILURES OF MULTI-STAGE SECURITIZATION OF MORTGAGE SECURITIES

The conceptual failures of multi-stage securitization of mortgage securities are analyzed and the role of rating agencies in context of mortgage-backed securities' risk is considered.

Марія Пилипів

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На даний час керівники багатьох компаній добре розуміють, що в сучасному бізнес-середовищі не достатньо одного разу відкрити і впровадити щось нове у діяльність фірми, щоб за рахунок цього зайняти та тримати стабільні позиції на ринку, оскільки зміни у зовнішньому середовищі відбуваються постійно. Ще сьогодні підприємство може бути впевнене у своєму лідерстві, навіть не підозрюючи, що завтра на ринку з'явиться компанія, яка запропонує споживачеві такий же товар чи послугу, але за суттєво нижчою ціною, чи запропонує кращий сервіс. Тому підприємство, плануючи свою діяльність, повинне «дивитись» на кілька років вперед, для того, щоб сьогодні приймати правильні рішення та прораховувати можливий розвиток подій. Ринок – це своєрідне шахове поле, де фігурам (компаніям) задаються однакові для всіх правила гри (поведінки на ринку). Здається, на початку всі фірми знаходяться в однаковому становищі, кожен має шанс виграти, але виграють лише ті, хто в міру своїх знань та досвіду можуть впливати на результат, ті, котрі вміють різким маневром змінити наступний хід подій. Реінжиніринг – це і є той необхідний різкий маневр, котрий необхідно зробити фірмі для того, щоб покращити свої результати і випередити конкурентів.

Вперше термін «реінжиніринг» був використаний у 1990 році у статтях Хаммера, Давенпорта та Шорта. Так, за визначенням Хаммера, реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різних, стрибкоподібних результатів у таких важливих показниках діяльності компанії як вартість, якість, сервіс, темпи. Це визначення містить чотири ключових слова: фундаментальний (на початковій стадії реінжинірингу необхідно відповісти на наступні фундаментальні запитання: чому компанія робить те, що вона робить? чому вона робить це таким способом? якою вона хоче стати в майбутньому?), радикальний (перепроєктування повинне бути радикальним, а не поверхневим), різкий (реінжиніринг не застосовується у тих випадках, коли необхідно отримати покращення або збільшення деяких показників діяльності фірми на 10-100%. Його застосовують тоді, коли треба досягти різкого (стрибкоподібного) покращення показників діяльності шляхом зміни старих методів управління на нові) і процес як сукупність видів діяльності, яка має один або більше видів вхідних потоків і створює вихід, що має цінність для клієнта. Найважливішим поняттям у цьому визначенні є процес, оскільки саме він є об'єктом реінжинірингу, а не компанія.

Іншими словами, реінжиніринг – це перебудова на сучасній технологічній основі організації виробництва, управління й обліку. Він передбачає реконструкцію всіх без винятку елементів бізнесу, і в першу чергу обліку. Це – перебудова із чітко поставленими цілями і засобами.

Головною метою реінжинірингу бізнес-процесів є значне прискорення реакції підприємства на зміни до вимог споживачів (або на прогноз таких змін) при багатократному зниженні витрат усіх видів. Основними завданнями реінжинірингу бізнес-процесів є різке зниження витрат часу, чисельності працівників та інших витрат на виконання виробничих функцій, а також глобалізація бізнесу: робота з клієнтами і партнерами в будь-якій точці світу, робота з клієнтом у режимі 24 х 365 (24 години на добу, 365 днів на рік) [4].

Реінжиніринг як ефективний спосіб управління бізнес-процесами доцільно застосовувати для таких компаній:

1. Компаній, які знаходяться у кризовому стані (ціни на товари котрих вищі, ніж у конкурентів і/або якість товарів фірми нижча, ніж у конкурентів);
2. Компаній, які на даний час не знаходяться у кризовому стані, але керівники фірми бачать таку можливість через появу нових конкурентів, зміну потреб клієнтів, зміну зовнішнього середовища;
3. Компаній-лідерів, які проводять агресивну інноваційну політику. Вони не мають проблем ні тепер, ні в майбутньому.

У такому випадку, реінжиніринг для таких фірм – це ще один шанс досягти кращих результатів.

Згідно з Хаммером, до реінжинірингу бізнес-процесів висувають дві принципові вимоги:

- реконструкція робочих процесів не шляхом автоматизації, а через спрощення або ліквідацію;
- використання комп'ютерів не для автоматизації, а для реконструкції діючих бізнес-процесів.

Процес реінжинірингу на підприємстві найчастіше передбачає здійснення таких п'яти етапів:

- 1) визначення цілей і стратегії реінжинірингу;
- 2) залучення менеджменту вищої ланки до процесу реінжинірингу;
- 3) формування почуття невідкладності змін серед персоналу підприємства;
- 4) застосування нових підходів до організаційних перетворень;
- 5) збалансування інтересів менеджерів і персоналу [1, с.286].

Реінжиніринг, як один із шляхів здійснення організаційних перетворень на підприємстві, тісно пов'язаний із впровадженням інформаційних технологій (ІТ) на підприємстві та з концепцією TQM (глобального управління якістю). Концепція TQM відрізняється від РБП тим, що вона орієнтована на досягнення поступового покращення показників діяльності підприємства, а не на радикальне перепроєктування фірми.

Яскравим прикладом проведення успішного реінжинірингу є компанії IBM Credit, Ford Motor та Kodak. Так, проблема IBM Credit полягала в тому, що вирішення питання про кредитування клієнта займало в середньому 7 днів, а в гіршому випадку – до двох тижнів. Така тривалість здійснення операції кредитування призводила до втрати клієнта, оскільки він за той же час міг знайти інше джерело фінансування. При цьому компанія не могла дати відповідь клієнту на запитання, на якій стадії обробки знаходиться його запит і коли він отримає відповідь. У результаті реінжинірингу IBM Credit радикально перепроєктувала процес обробки запиту клієнта і досягла стрибкоподібного покращення основних показників діяльності компанії: час обробки запиту зменшився з 7 днів до 4 годин, кількість оброблених запитів збільшилась у сто разів.

Що ж до компанії Ford Motor, то вона, як і більшість фірм США, шукала способи зменшення адміністративних витрат. Керівництво Ford Motor вірило, що витрати можна зменшити у відділі оплати рахунків, і це виявилось правдою. Внаслідок проведення реінжинірингу було не тільки суттєво зменшено кількість працівників (125 осіб замість 500), а й ліквідовано окремий відділ, котрий займався оплатою рахунків фірми, – департамент оплати рахунків.

Необхідно підкреслити, що зміна процесів, виконаних у компаніях Ford і IBM Credit, була б неможливою без нових інформаційних технологій.

Розглянуті вище приклади успішного бізнес-реінжинірингу дають підстави сформулювати чотири важливі аспекти, притаманні реінжинірингу:

1. Орієнтація на процеси. Усі досягнення одержано в результаті розгляду процесу в цілому з ігноруванням будь-яких організаційних перешкод на підприємстві.

2. Великі амбіції проектів. Підприємства мали за мету здійснити докорінні зміни, їх не влаштувало покращення на 10-50%, що забезпечується автоматизацією.

3. Відмова від старих правил. Підприємства повністю відмовились від давніх традицій ведення бізнесу. Було знищено традиційні спеціалізації, послідовності дій та часові норми.

4. Творче використання інформаційних технологій. Основним інструментом реінжинірингу, який дозволив здійснити відмову від старих правил і організувати нові процеси, були інформаційні комп'ютерні технології. Саме вони надали можливості для здійснення підприємством своєї роботи радикально зміненими методами.

Отже, для підприємства як відкритої системи, яка активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, яке є динамічним та постійно змінюється, щоб вижити в сучасному світі, необхідно вміти адаптуватися до цих змін. За таких умов виникає необхідність по-новому підходити до організації свого бізнесу, впроваджувати нові методи роботи, які дозволять у повному обсязі реалізувати переваги нових технологій і людських ресурсів. Саме реінжиніринг є тим засобом, який дозволить підприємству реалізувати вище сказане на практиці та досягти бажаних результатів.

Примітки:

1. Гріффін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.
2. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организации и информационные технологии. – М.: - 3. Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
3. http://pidruchniki.com.ua/15941024/bughalterskij_oblik_ta_audit/suchasni_kontseptsiji_upravlinnja_pidpriemstvami

Marija Pylypiv

Ivan Franko National University of L'viv

BUSINESS-PROCESSES REENGINEERING AS AN EFFECTIVE WAY OF MANAGING

The article highlights the essence of reengineering and mainstages of its implementation in the enterprise. Also considered the examples of companies that have successfully changed their activities on the basis of this method and achieved the desired results

Марія Платко

Львівська державна фінансова академія

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ЗБОРУ

Актуальність дослідження питань, пов'язаних із адмініструванням туристичного збору визначається необхідністю перетворення його на важливе джерело поповнення місцевих бюджетів та засіб розвитку туристичної індустрії у регіональному вимірі. На сьогодні декілька міст України вже запровадили на своїй території туристичний збір, однак навколо нього й досі точаться різноманітні дискусії та суперечки.

Туристичний збір прийшов на зміну курортному і прийняттям нового Податкового кодексу України [1] 2 грудня 2010 року і вступом його в дію з 1 січня 2011 року. Статтю 10 цього закону визначено, що до місцевих зборів належать, зокрема, збір за проведення деяких видів підприємницької діяльності, за місця для паркування транспортних засобів та туристичний. В той час як відповідно до статті 12 Кодексу сільські, селищні, міські ради в межах своїх повноважень приймають рішення про встановлення місцевих податків та зборів, у порядку, визначеному Кодексом [1]. При прийнятті рішення про встановлення туристичного збору слід врахувати, що до повноважень сільських, селищних, міських рад щодо податків та зборів належить визначення податкових агентів і ставки збору згідно із пунктами 268.3 і 268.5 статті 268 Кодексу [2].

Як зазначає М. Семена, в Кам'янці-Подільському, у Львові, в Івано-Франківську та Маріуполі місцеві власті вже виконали статтю 10 Податкового кодексу й ухвалили рішення про введення туристичного збору. Аналогічне рішення готується в органах влади Севастополя і Сімферополя, Євпаторії та Алушти [3].

В столиці України – Києві Київрада у січні цього року також запровадила туристичний збір. Платниками збору є як громадяни України, так і іноземці, які перебувають у Києві і отримують послуги з тимчасового проживання.

Ставка збору встановлена в розмірі 1% вартості всього періоду проживання (ночівлі) у готелях, кемпінгах, мотелях, гуртожитках та інших установах готельного типу.

Втім, як вважає Голова комісії Київради з питань культури і туризму Олександр Бригинець, практика показала, що через недосконалість законодавчого визначення питань туристичного збору, його впровадження в Києві неефективне з економічної точки зору, надзвичайно складне в адмініструванні як для підприємств, так і для податкових органів міста та шкодить іміджу столиці України, особливо напередодні Євро-2012.

Крім того, неефективною виявилася затверджена схема прибутковості збору для міста. Попередні розрахунки отримання від збору 5 млн. грн в рік не підтвердилися практикою першого кварталу. За цей час було отримано близько 0,5 млн. грн. В багатьох випадках готелі брали збір з іноземних громадян, які приїхали в місто з діловою метою, у тому числі й для підготовки Євро-2012, але з собою не мали відповідних документів (які взагалі не передбачені світовою практикою) [4].

Враховуючи, що справляння туристичного збору залежатиме від прийнятих відповідних рішень рад, слід звернути увагу на необхідність організації оперативної та ефективної співпраці органів державної податкової служби з органами місцевого самоврядування. Скажімо за старими податковими законами України, курортний збір стягувався в розмірі 10% від неоподаткованого мінімуму прибутку громадян, тобто з кожного туриста, який в'їхав у курортну зону утримувалося по 1,7 гривні. Така сума була надто мізерною щоб суттєво покращити стан справ у туристичній сфері України на місцевому рівні.

Міністерство курортів і туризму Криму звернулося до міських, селищних та сільських рад автономії з пропозицією відповідно до статті 10 нового Податкового кодексу ввести на своїх територіях туристичний збір у розмірі одного відсотка від вартості тимчасового проживання. На його думку, запровадження туристичного збору сприятиме виведенню галузі з «тіні», поліпшенню наповнення бюджету.

Однак величина подібних зборів завжди залежала від активності та сумлінності його збирачів. З іншого боку, облік зібраного курортного збору вели самі збирачі, і яка частка його потрапляла до місцевого бюджету, а яка — в приватні кишені, нікому не відомо. У Криму були випадки, коли курортний збір приховували і самі збірники, і випадки, коли його

намагалися збирати взагалі «ліві» особи, звісно, у власні кишені. І оскільки курортний збір зараховується до місцевих бюджетів, то навіть планування його та аналіз витрат загалом по Криму стикаються з непереборними труднощами [3].

Рада з питань туризму та курортів сформулила відкритий лист щодо запровадження туристичного збору [5] та направила його Президентіві України, Голові Верховної Ради та Прем'єр-міністрові. У ньому, зокрема, зазначається, що запроваджений в новому Податковому кодексі туристичний збір, має ряд системних вад:

- створено надзвичайно ускладнений алгоритм адміністрування збору, що призведе до надзвичайної бюрократизації роботи адміністрації готелів із споживачами у тих містах, де запроваджено зазначений збір. Витрати на адміністрування збору в окремих випадках можуть в десятки разів перевищувати надходження від нього і фактично покладаються на плечі українських готелів. Бюрократія створює додаткові проблеми для гостей;

- законом не передбачено його спрямування на розвиток туризму та курортів, отже платники збору – громадяни України та іноземні гості сплачують додатковий податок просто за те, що вони приносять гроші у місцеву економіку. Такий підхід є однією з найбільш серйозних небезпек для розвитку українського туризму;

- незвичні для всього цивілізованого світу нові бюрократичні процедури в українських готелях можуть звести нанівець спроби держави будувати свій новий туристичний імідж. Це набуває особливого значення в контексті Євро-2012, оскільки навіть гравці команд-учасників мають подбати, під час подорожі до України, про офіційно засвідчені посвідчення про відрядження;

- податкові органи також не можуть дати в повному обсязі роз'яснення щодо особливостей виконання функцій податкового агента готелями, особливо в частині роботи із вітчизняними та зарубіжними гостями, що прибувають до українських міст з діловою метою. Через впровадження збору чимало бюрократичних ускладнень з'явилося у відносинах готелів з туристичними компаніями в Україні та за кордоном;

- численні пільги та цілком законна можливість мінімізації податку майже на порядок зменшують можливі надходження, які могли б отримувати туристичні міста України для розвитку своєї інфраструктури гостинності.

Світова практика розвитку туризму передбачає запровадження туристичного збору як спеціального податкового інструменту, що сприяє розвитку та підтриманню туристичної інфраструктури, покращенню інформаційно-рекламної підтримки місцевого турпродукту, збереженню особливо цінних культурних та природних туристичних атракцій. Сплачуючи туристичний збір, турист отримує якісні послуги міста чи місцевості як складову конкурентноздатного туристичного продукту. Характерними рисами такого збору є простота в адмініструванні, відсутність пільг і його використання для потреб розвитку туризму [5].

Що ж до переваг впровадження даного збору в Україні, то поки що не можна назвати його позитивних якостей, оскільки він не виконує своєї основної функції – нагромадження грошей та спрямування їх на розвиток туризму в цілому. Звичайно, туристичний збір є необхідним, однак він повинен бути впроваджений в практику за світовим зразком. Безперечно, якщо в нашій державі збір виконуватиме всі функції, що на нього покладені, то відіграватиме провідне місце серед усіх місцевих зборів, займаючи значну вагу надходжень до місцевого бюджету.

В Україні є всі сприятливі умови для розвитку туризму – багаті чорноземи, рекреаційний потенціал, лікувальні води, високі гори і широкі моря, безкрайї степ і незаймані простори. Це далеко не повний перелік природного багатства України. Для розвитку туристичної галузі в Україні зазвичай бракує інвестиційних ресурсів. Тому на сьогоднішньому етапі туристичний збір повинен стати важливим джерелом фінансування та процвітання туризму України. На наш погляд цей збір необхідно дещо спростити та уніфікувати, щоб не створювати додаткових труднощів для туристів, які змушені будуть платити його. Більшість професіоналів переконана, що при впровадженні туристичного збору слід застосувати перевірнену світову практику роботи з ним. З метою компенсації «недонадходжень» від збору, необхідно впровадити на місцях нові форми державно-приватного партнерства, об'єднавши організаційні та матеріальні ресурси для підвищення туристичної привабливості наших міст. Такий крок продемонструє зацікавленість влади у діалозі із гравцями туристичного ринку з метою пошуку нових форм державно-приватного співробітництва для розвитку туризму як одного з пріоритетів національної економіки!

Примітки:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI.
2. Про збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір: Лист Державної податкової адміністрації України від 23.12.2010р. №25388/7/15-0717м.
3. Семена М. Що дасть Криму туристичний збір?/ Микола Семена // День. – 2011. – №13.
4. Туристичний збір пропонують скасувати. Від нього немає користі/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.money.comments.ua/2011/04/09/147970/turistichniy-zbir-proponuyut.html>
5. Відкритий лист щодо запровадження туристичного збору/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prohotelia.com.ua/?file_id=30

Maria Platko

Lviv State Academy of Finance

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ADMINISTERING TOURIST TAX

Concepts and problems that arise when collecting tourist tax since its introduction. The variant of this type of local meetings with the former resort collection. The characteristic defects of administration, and prospects for improvement tourist tax in Ukraine.

Ксенія Повар, Галина Щербя

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ПОЖВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.

Для вдосконалення державної економічної політики в процесі іноземного інвестування слід передбачити такі елементи, як: створення конкурентного ринкового середовища; забезпечення позитивного міжнародного іміджу України; налагодження ефективного державного регулювання руху і використання закордонних капіталів, контроль за оптимальним співвідношенням інтересів держави та іноземних інвесторів у тих напрямках, які є визначальними для політики економічного розвитку України.

Ефективність використання обмежених інвестиційних ресурсів залежить від організації інвестиційної діяльності. Проведені дослідження інвестиційних процесів в економічно розвинутих країнах та країнах з перехідною економікою засвідчують той факт, що в основі ефективної організації інвестиційної діяльності лежить раціональна державна економічна

політика, основними формами якої в Україні є: регулювання сфер та об'єктів інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і проведення відповідної кредитної політики; регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики; регулювання участі інвесторів у приватизації; забезпечення захисту інвестицій; регулювання умов здійснення інвестицій за межами держави; регулювання умов залучення внутрішніх заощаджень з боку населення; розробка та реалізація ефективної державної інноваційної політики.

Ми вважаємо, що ефективність проведення іноземного інвестування загалом залежить від раціональності використаних форм і методів такого регулювання, зокрема ми пропонуємо:

1) використати досвід післявоєнної Японії у запровадженні державної системи мобілізації коштів населення, яка б включала такі основні складові:

- поштово-заощаджувальна система держави повинна забезпечувати найвищу гарантію від банкрутства;
- рівень сплати процентів має бути дещо вищим ніж середній на ринку;
- система повинна бути настільки розгалуженою, щоб досягти практично найменшого населеного пункту;
- зібрані вклади повинні концентруватися на спеціальному рахунку певного державного органу;
- інвестиції повинні здійснюватися на кредитній основі і носити довготерміновий характер;

2) проводити таку податкову політику, яка б стимулювала підприємства до інвестиційної діяльності і одночасно сприяла б наповнюваності бюджету, що можливо при зростанні в наступному періоді величини прибутку;

3) визнати найпріоритетнішою сферою для інвестування в Україні сільськогосподарське виробництво. Капітал, вкладений у дану сферу, створить осередки економічного пожвавлення, втягуючи в орбіту свого тяжіння суміжні виробництва, забезпечить виплату заробітної платні й податків, тим самим підвищуючи платоспроможність населення й бюджетних організацій, поширить нові вимоги до суміжних і обслуговуючих виробництв, чим сприятиме розвитку інновацій;

4) створити систему інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень з управління, планування і регулювання інвестиційної діяльності в Україні, яка б давала змогу отримувати динамічну інформацію про стан і структуру інвестиційного ринку, будувати на основі інформаційних масивів моделі часткового чи повного структурування проблемних ситуацій та їх подальшого ефективного вирішення, коригувати інвестиційну політику з метою оптимізації параметрів інвестиційного ринку [2, с.110-111].

Переважна більшість заходів державного регулювання іноземного інвестування впроваджується за допомогою правових форм. Тому вдосконалення системи та принципів правового регулювання іноземного інвестування є вирішальним чинником поживлення надходжень капіталу нерезидентів.

Для стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці країни необхідно, щоб основні положення законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування не тільки відповідали міжнародним нормам, але й виконувались. Зарубіжний інвестор має сприйняти Україну як стабільну і передбачувану країну, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється не лише з низькими темпами інфляції, а й із послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, а також економічну структуру, яка постійно модернізується.

Разом з удосконаленням законодавства щодо іноземних інвестицій повинні розвиватися й інші чинники механізму залучення ПІІ, необхідно:

- забезпечити стабільність політичного середовища;
- вдосконалити та забезпечити стабільності: податкової, грошово-кредитної та митної політики;
- максимально спростити процедури, які регламентують взаємовідносини між державою і підприємцями в галузі залучення іноземних інвестицій;
- створити гарантії стабільності умов щодо забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів.

Виходячи з того, що ефективні інноваційні технологічні зміни є головним чинником довгострокового соціально-економічного розвитку, всі розвинуті держави мають так звану „національну інноваційну систему”, що являє собою комплекс інституційних, правових та економічних заходів щодо стимулювання інноваційних технологічних змін у країні для забезпечення національних стратегічних переваг та ефективної міжнародної конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [1, с.150].

Для стимулювання залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну сфери слід забезпечити:

- 1) створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів з розроблення і впровадження високотехнологічного устаткування та іншої інноваційної продукції;
- 2) розширення практики пільгового кредитування під заставу майна суб'єктів господарської діяльності;
- 3) створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів;
- 4) розширення форм кредитування інноваційних підприємств шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій.

Слід зазначити, що відповідно до світової практики, найбільш ефективним шляхом залучення іноземних інвестицій для підтримки інноваційної діяльності є встановлення сталих зв'язків з венчурними компаніями у зарубіжних країнах. Тому вже сьогодні необхідно розповсюджувати серед них інформацію про можливість реалізації конкретних інноваційних проектів в Україні та її досягнень щодо створення стабільного нормативного поля для розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Примітки:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / Барановський О.І. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2004. – 759с.
2. Батура О.В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України: Монографія / Батура О.В., Комарова К.В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – 179с.
3. Свірідова Н.Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України: Монографія / Свірідова Н.Д. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 164с.

Shcherba Halyna, Povar Ksenia
Ivan Franko National University of L'viv

ANALYSIS OF STATE ECONOMIC POLICY IN THE SPHERE OF INVESTMENT POLICY REVIVAL

An investment policy requires development of a long-term strategy of direct foreign investments attraction, that must include: permanent and careful analysis of main competitors: large developing markets, sources of investments; analysis of industry branches of the country and their necessities; determination of priorities and aims for industry branches in the investment policy; development of effective instruments for a search and attraction of necessary forms and types of investing.

Анна Поврозник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Перехід України від планової централізованої економічної системи до ринкової, інтеграція її у світовий європейський простір вимагає запровадження принципово нового організаційно-економічного механізму регулювання розрахунків з працівниками. Він повинен ґрунтуватися на сучасних прогресивних міжнародних стандартах методології та організації бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, статистики, менеджменту, що зумовлює необхідність дослідження й оцінки ефективності організації обліково-аналітичних, аудиторських процесів і визначення основних напрямів їх удосконалення.

В свою чергу, ефективність функціонування та соціального розвитку суб'єкта господарювання (трудова колективів) забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких на підприємствах є оплата праці, виплата відпускних, нарахування лікарняних, утримання аліментів різних категорій персоналу та видача готівки під звіт деяким категоріям персоналу, а також утримання за ініціативою підприємства.

Об'єктом дослідження виступають розрахунки з персоналом які проводяться на підприємствах України. Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і організаційних засад бухгалтерського обліку та звітності, економічного аналізу й аудиту розрахунків з працівниками.

Метою дипломної роботи є вивчення ведення обліку та аналізу розрахунків з працівниками на підприємстві, закріплення і поглиблення знань, отриманих в процесі навчання, вирішення поставлених задач та логічне їх обґрунтування, розробка певних пропозицій, щодо удосконалення методики обліку і аналізу розрахунків з врахуванням національних стандартів.

Відповідно до поставленої мети поставлено та вирішено завдання а саме:

- дослідити структуру і динаміку видачі та повернення не використаних підзвітних сум, виплати відпускних та утримання аліментів;
- здійснити аналіз та надати оцінку організації й нормативно-правовому регулюванню розрахунків на підприємстві, вивчити форми і системи для їх удосконалення;
- обґрунтувати напрями вдосконалення методики й організації обліку розрахунків з працівниками на підприємстві із застосуванням національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й звітності для задоволення потреб всіх користувачів економічної інформації з урахуванням інтересів кожного з них;
- визначити основні напрями організації й методики аналізу розрахунків з працівниками на основі узагальнення теоретичних, методичних підходів в організаціях, на підприємствах;
- опрацювати організаційні, методичні й правові аспекти аудиту розрахунків на підприємстві, визначити шляхи їх удосконалення і практичної реалізації;
- обґрунтувати більш раціональні методи і процедури проведення аудиторської перевірки розрахунків з працівниками в умовах автоматизації обліково-аналітичної роботи і використання комп'ютерних технологій аудитором.

Значний внесок у вивчення теорії, методології обліку й аудиту розрахунків з працівниками на підприємстві зробили такі відомі вітчизняні науковці, як П. Й. Атамас, М. Т. Білуха, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, А. В. Калина, М. В. Кужельний, Ю. А. Кузьмінський, О. А. Петрик, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, та ін. Із зарубіжних учених виділимо М. Армстронга, А. А. Бачуріна, К. Друрі, Т. П. Карпову, Г. В. Савицьку, В. В. Скобару, В. П. Суйца, О. Д. Шеремета.

Контроль за додержанням законодавства про розрахунки з працівниками на підприємстві здійснюють: мінпраці, фіноргани, податкові інспекції, профспілки.

При вивченні даної теми використовувались такі методи дослідження як: порівняння, використовувалась для порівняння техніко-економічних показників 2010 року з 2008, 2008, 2009 роками, дедукція використовувалась для аналізу продуктивності праці, шляхом впливу факторів першого рівня підпорядкованості і другого на зміну рівня середньорічного виробітку промислово-виробничого персоналу, аналіз - для визначення структури і динаміки видачі, повернення невикористаних підзвітних сум, нарахування відпускних та утримання аліментів, моделювання - для розрахунку витрат на оплату праці, що досліджується в момент часу.

Сучасний вітчизняний механізм оплати праці неефективний і потребує вирішення низки проблем через застосування вдосконалених правових засад на макро- і мікроекономічному рівнях, враховуючи державні завдання подальшої активізації соціальної політики.

Потрібен новий, ринковий підхід до визначення сутності соціально-економічного значення розрахунків з працівниками, їх організації, відсутність яких в перехідний період призвела до появи негативних тенденцій в цій сфері.

Окремі аспекти теорії та практики обліку й аудиту розрахунків з працівниками залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень і розробок у напрямі їх удосконалення. Зокрема, це стосується уточнення понятійного апарату, що неоднозначно трактується різними законодавчо-нормативними актами, питань узгодження методики бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці відповідно до МСФЗ, процедур аналітичного обліку витрат на оплату праці, виплату відпускних, нарахування лікарняних, утримання аліментів різних категорій персоналу та видача готівки під звіт деяким категоріям персоналу, а також утримання за ініціативою підприємства,

оптимізації їх структури та управління ними, вдосконалення методики зовнішнього і внутрішнього аудиту, комплексного підходу до аналізу ефективності використання трудових ресурсів на мікрорівні.

Іван Поліщук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Важливою складовою державних фінансів країни з ринковою економікою є державний борг. Дефіцит державного бюджету та великі державні запозичення для його покриття призвели до формування і стрімкого зростання державного боргу вже в перші роки незалежності України. Значні обсяги державного боргу, а отже й чималі витрати на його погашення та обслуговування, часто є проблемою для макроекономічної стабільності, що й зумовлює необхідність удосконалення механізму управління ним. Стан державних фінансів країни є об'єктом аналізу не тільки громадськості та керівних органів держави, а й міжнародних фінансових організацій та приватних інвесторів. Державний борг і державний дефіцит (згідно з ЄСР 95, сукупний дефіцит зведеного бюджету та соціальних фондів держави) є одними з ключових показників фінансової стійкості економіки країни. Тому достовірність, об'єктивність і порівнянність інформації про фінансові зобов'язання державного сектору економіки — необхідні умови не тільки реалізації фіскальної та монетарної політики, а й визначення потенційних ризиків і загроз для розвитку економіки.

Актуальність дослідження державного боргу визначається тим, що його наявність, його розміри, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя держави, такі як: дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження чи розширення сукупного попиту і пропозиції та інші. Це робить державний борг не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом фінансової політики держави, невірне використання якого може призвести до істотних ускладнень, чи навіть до фінансової кризи [1].

Дослідженням проблематики державного боргу займалися такі вчені: Т.Г. Бондарук, Р. Н. Васишин, В.Ю. Дудченко, Н.В. Зражевська, В.А. Козюк, В.В. Лісовенко, Я.В. Онищук, І.О. Лютий, О.Д. Рожко, Ю.О. Смоляр, О.В. Царук, В.Г. Черепенко, В.В. Шпачук, В.А. Андрущенко, О.В. Плотніков, Я.В. Онищук, В.В. Козюк та інші.

Виходячи з означеного, проблематика порушена в даній роботі, має на меті проаналізувати зростання обсягу державного боргу, його вплив на фінансову безпеку України.

За своєю сутністю, державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Гарантований державою борг – загальна сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України щодо отриманих та непогашених на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями [2].

Відомо, що існує взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Збільшення державного боргу відбувається в основному через додаткові запозичення, які за обсягом переважають погашення, внаслідок чого виникає бюджетний дефіцит. Обслуговування вже існуючого боргу вимагає відповідних витрат бюджету, що, у свою чергу, також збільшує розмір його дефіциту. Останній утворюється в разі перевищення бюджетних видатків над бюджетними доходами. Основні причини утворення державного боргу такі: дефіцит державного бюджету; незбалансованість торговельного балансу; формування золотовалютних резервів держави і підтримка курсу грошової одиниці країни; прийняття державою фінансових зобов'язань підприємств державної та комунальної форм власності; невиконання позичальниками зобов'язань перед кредиторами за кредитами під державні гарантії; відсутність виваженої боргової політики держави; надмірні соціальні виплати з бюджету; політична нестабільність [3].

Обсяг державного та гарантованого державою боргу України станом на 31 березня 2011 р. сягнув 449 млрд. грн. (39,7% від ВВП), збільшившись протягом січня-березня 2011 року на 16,8 млрд. грн. (на 3,7%) [4]. Хоча, статтею 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік», визначено граничний обсяг державного боргу в сумі 375,6 млрд. грн. [5]. Наразі спостерігається перевищення цієї суми, і подальше зростання державного боргу України.

Значне зростання державного боргу спостерігалось і роком раніше. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України у 2010 році визначалася: значними обсягами випуску ОЗДП (на 19,9 млрд. грн.); наданою позицією МВФ (на 15,1 млрд. грн.); зростанням заборгованості перед юридичними особами України (на 50,7 млрд. грн.) [4].

Загалом розмір державного боргу України невисокий у порівнянні з розвинутими країнами, але темпи його зростання виглядають дійсно загрозливими. Наприклад, до кризи відсоток до ВВП складав менше 10%, а зараз – майже 40%. Якщо не знизити темпи зростання державного боргу, то це потенційно може привести до проблем в економіці країни. Зокрема це може призвести до падіння життєвого рівня; девальвації національної валюти; зростання на імпорتنі товари (у тому числі на пальне); інфляція; відставання зарплат і соціальних виплат від зростання цін.

Що стосується зростання Державного боргу України за останні 5 років, то варто відзначити, що з кінця 2006 р. по кінець 2010 р., державний і гарантований державою борг зріс на 351,7 млрд. грн. (на 536,6%). Середньорічне зростання становило 87,9 млрд. грн. (152,1%). В контексті аналізованої проблеми зауважимо, що в загальній структурі державного та гарантованого боргу України в розрізі валют погашення на українську гривню припадає 35,7%. Такий стан речей може значно збільшити навантаження на державний бюджет України у разі девальвації національної валюти. Також важливе значення для виплати зовнішнього боргу має обсяг валютної виручки, що надходить в Україну.

На сьогодні Україна на міжнародній арені не вважається добросовісним позичальником, завдяки чому ставки для України зберігаються на рівні 8-9%, в той час, як для країн ЄС вони не перевищують 3-4% [4].

Важливою перешкодою налагодженню належної стратегічної ефективності боргової політики в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування і погашення державного боргу. Зволікання із прийняттям базового закону про державний борг призводить до виникнення суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення і обслуговування державного боргу. Базовим нормативним актом, який здійснює регулювання даної сфери, є Бюджетний кодекс України, в якому зафіксовано загальні принципи боргової політики, в тому числі - обов'язковість зменшення державного боргу, якщо його обсяг зростає до 60 % ВВП. Існуюче законодавче поле регулювання відносин, що виникають в процесі управління державним боргом та операцій з державною заборгованістю, на думку експертів, не відповідає потребам поглиблення ринкового реформування основ макроекономічної політики та функціонування фінансових ринків і їхнього інституційного забезпечення, має несистемний характер. Усі зазначені вище питання потребують системної законодавчої основи, яка б враховувала передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики. З цією метою Підкомітетом з питань державного боргу, запозичень та інвестицій Комітету з питань бюджету Верховної Ради України було розроблено проект Закону України «Про Державний борг України» (реєстр № 1229-1). Причому проект цей розроблено і подано ще у 2005 році.

Враховуючи специфіку стану державної заборгованості України (левова частка зовнішнього боргу України — державний борг, обслуговування якого проводиться з державного бюджету), дуже важливо розробити комплексну систему показників, які, окрім загальної платоспроможності та тимчасової ліквідності, включали б також індикатори гранично безпечного боргового навантаження на бюджет. Необхідність розрахунку таких індикаторів зумовлена тим, що рівень державної заборгованості значно впливає на бюджетно-податкову політику держави, обмежуючи можливість управління видатками бюджету для досягнення цілей макроекономічної стабілізації у майбутньому.

Якщо держава продовжить залучати позики такими ж темпами, то вже через кілька років настане момент, коли Україна буде не в змозі виплачувати відсотки і повертати кредити, які не зможе пролонгувати.

Стратегія формування і обслуговування ринку державних запозичень повинна базуватися на науково обґрунтованих засадах. Структура і розмір державного боргу мають прогнозуватися на часовому інтервалі в декілька років та навіть десятиріч з тим, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабільне економічне зростання й потужну фінансову систему. За відсутності такої стратегії економічна криза загострюватиметься, а державний борг зростатиме. Проблеми державного боргу повинні стати окремим напрямом дослідження у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права. До принципових моментів, на яких варто зосередити увагу при виробленні стратегії боргового управління, слід віднести чітко визначену граничну межу частки зовнішнього та внутрішнього боргу та витрат на їхнє обслуговування в структурі державних витрат; подальше зниження вартості обслуговування державного боргу та подовження терміну запозичень, поєднання ринкових та інституціональних механізмів управління державним боргом, використання світового досвіду врегулювання боргу.

Примітки:

1. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14-28.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Царук О.В. Оцінка боргового фінансування дефіциту державного бюджету України // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 98-101.
4. Стан державного боргу України [Електронний ресурс] / сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

Ivan Polishchuk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ANALYSIS OF PROBLEM OF GROWING STATE DEBT OF UKRAINE

In the article it is considered the notion of public debt and the procedure of its formation, the analysis of state debt of Ukraine for 2006-2010. The author stresses the problematics of government debt in Ukraine and gives possible solutions.

Надія Полянська, Галина Щерба

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Місцеві бюджети — це фонди грошових коштів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи самоврядування. За допомогою місцевих бюджетів щорічно перерозподіляється близько 15% валового внутрішнього продукту, в них зосереджується майже 35% бюджетних ресурсів [2].

Місцеві бюджети виконують особливу роль в кожній унітарній країні тому, що вони є фінансовою базою існування місцевого самоврядування.

Згідно з Бюджетним кодексом України бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів. Бюджетами місцевого самоврядування визнають бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їхніх об'єднань [1, с. 189].

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як:

- існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології;
- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;
- нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;
- недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються.

Як наслідок існування таких проблем в першу чергу зумовлюють виникнення дисбалансу в самих місцевих бюджетах, а саме виникає дефіцит бюджетних коштів, по-друге не вирішуються важливі життєві проблеми людей, відбувається занепад всього місцевого господарства.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні доцільно запропонувати такі шляхи їх вирішення:

- вдосконалити існуючу нормативно-законодавчу базу або розробити нову яка б могла чітко регулювати та визначити процес формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;
- здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що надасть можливість місцевим фінансам стати більш самостійним інститутом;
- реформувати місцеве оподаткування, а саме переведення деяких податків з розряду загальнодержавних в місцеві для того щоб збільшити надходження до місцевих бюджетів, встановити більш справедливий міжрегіональний розподіл частки податків;
- вдосконалити формули розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунку обсягів видатків по окремих галузях, що враховуються при визначенні дотації, призначеної для вирівнювання диспропорцій між місцевими бюджетами;
- чітко дотримуватись бюджетної дисципліни, що має відбитися в доцільному використанні бюджетних засобів;
- застосувати режим жорсткої економії бюджетних коштів;

- залучати іноземні інвестиції та кредити;
- впровадити здійснення контролю за формуванням і використанням місцевих бюджетів громадою.

Отже, на нашу думку при формуванні доходів місцевих бюджетів, доцільно було б запровадити систему пошуку ефективних, стабільних джерел надходжень які б задовольняли потреби держави визначені у бюджетних ресурсах з метою виконання власних та делегованих повноважень органами місцевого самоврядування.

Щодо виконання бюджету, то серед основних проблем нормативного характеру, необхідно виділити критичну недосконалість нині діючої системи нормативно-правових актів, що регулюють процес формування місцевих бюджетів зокрема їх видаткової частини. Протиріччя які існують у законодавчих актах, що регулюють формування бюджетів усіх рівнів створюють цілу низку суперечностей у бюджетних процедурах та породжують цілий ряд негативних соціально-економічних наслідків. До сьогодні не створено та законодавчо не закріплено умови переорієнтації підзвітності місцевих органів влади на місцевому рівні. Місцевий орган влади, на нашу думку, має бути підзвітним місцевому населенню, а не державному чи обласному бюрократичному апарату. Це дасть змогу безпосереднім споживачам бюджетних послуг істотно впливати на якість та кількість їх надання та забезпечуватиме умови для ефективного та прозорого розподілу обмежених фінансових ресурсів між різними ланками бюджетів [3].

Досить гострою на сьогодні виступає проблема надмірної централізації коштів на державному рівні, що не дає можливості місцевим органам влади повною мірою реалізувати покладені на них функції та ставить у залежність від державного бюджету [4, с.77].

Не менш важливою проблемою здійснення видатків з місцевих бюджетів та обчислення розміру і нормативів відповідних видатків по делегованих повноваженнях є нерівномірність та в окремих випадках дуже значна диференціація територіальних громад за показниками території, кількості та густоти населення, наявності об'єктів інфраструктури тощо [4, с.266].

Підсумовуючи вище викладений матеріал, можна стверджувати, що на сьогодні в процесі виконання бюджету існує ціла низка проблем які поступово призводять до зменшення ефективності видатків в соціально-економічній сфері і як наслідок до поступового занепаду національної економіки. Тому з метою підвищення рівня соціального добробуту населення країни та уникнення таких негативних процесів необхідно втілювати у життя подані, нами пропозиції щодо оптимізації механізму формування видатків та вирішення існуючих на сьогодні проблем.

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21 червня 2001 року № 2542-111 // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — №37—38;
2. Закон України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” від 26 грудня 2008 року № 835-VI // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=835-17;
3. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://http://www.minfin.gov.ua/> - Міністерство Фінансів України;
4. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 560 с.

Nadia Polianska Halyna Shcherba

Ivan Franko National University of L'viv

FORMING AND IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS

Local budgets carry out the special role in every unitary country because they are the capital base of existence of local self-government. For today in the process of forming and implementation of budget there is a number of problems which gradually result in diminishing of efficiency of charges in a socio-economic sphere and as a result to the gradual decline of national economy. Therefore with the purpose of increase of level of social welfare of population of country and avoidance of such negative processes it is necessary to incarnate in lives given, by us suggestions in relation to optimization of mechanism of forming of charges and decision of existing for today problems.

Юлія Попівняк

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ЮВЕЛІРНИХ ВИРОБІВ

В останні роки під впливом світової економічної кризи на українському ювелірному ринку відбуваються певні зміни та структурні зрушення. Зростання світових цін на дорогоцінні метали, поряд з іншими чинниками, сприяло погіршенню ситуації на ринку. Так як специфікою ювелірного виробництва є його матеріаломісткість, то собівартість готової продукції для виробника, як і ціна ювелірних виробів для споживача, невпинно зростають. Проте, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та утримання й збільшення їхньої частки на ринку, такі підприємства повинні здійснювати постійний пошук шляхів оптимізації розміру витрат на виготовлення ювелірних виробів, незважаючи на неможливість вплинути на вартість основної сировини. Зазначене визначає актуальність обраної теми дослідження.

Розглядом питань, пов'язаних із формуванням собівартості та управлінням витратами, які до неї включають, займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Це, зокрема, А. Апчерч, Н. Д. Врублевський, Ю. А. Мішин, М. Павлишенко, Дж. Фостер, Дж. Фрідман, Ч. Хорнгрен та ін. Проте, специфіка виробництва ювелірних виробів як виду діяльності, а також малодослідженість проблем, пов'язаних із управлінням собівартістю ювелірної продукції, зумовлюють необхідність більш ґрунтовного розгляду згаданих питань.

Метою дослідження є визначення структури витрат, що формують собівартість ювелірних виробів, з ціллю пошуку резервів її зниження.

Варто наголосити, що собівартість виготовленої продукції виступає одним із ключових показників, які визначають критерії ефективності фінансового механізму управління витратами. Так, показник собівартості враховується при розрахунку рівня забракованої продукції (останній обчислюється як відношення суми браку у виробництві до виробничої собівартості), а також впливає на розмір витратоємності (яка виступає часткою від ділення собівартості реалізації на виручку від реалізації продукції), тому, в кінцевому результаті, впливає на розмір показника ефективності такого механізму.

Загалом виробнича собівартість ювелірного виробу складається із матеріальних витрат, витрат на оплату праці (основна та додаткова зарплата), відрахувань на соціальні заходи та загальновиробничих витрат. Якщо розглянути відсоткове співвідношення згаданих витрат в структурі собівартості, наприклад, серійного виробу із золота 585 проби, то матеріальні витрати складають 90-92% вартості, витрати на оплату праці – 3-4%, відрахування на соціальне страхування – 1-2%, загальновиробничі витрати – близько 4%.

Як видно з наведених даних, частка матеріальних витрат в собівартості є переважаючою, тому в першу чергу потрібно розглянути порядок обчислення суми саме цих витрат. Так, в процесі калькулювання собівартості до матеріальних витрат включають основні та допоміжні матеріали, купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, паливо та енергетичні ресурси. Вартість основних матеріалів, в свою чергу, розраховується шляхом множення паспортної ваги металу на показник 1 грама металу в лігатурі (обчислюється як сума вартості 1 грама металу в лігатурі, втрат металу та афінування із врахуванням втрат). Як бачимо вже із структури матеріальних витрат, вплинути на їхній розмір практично неможливо, адже усі перелічені складові, включаючи вартість дорогоцінних металів, є або сталими чи передбаченими встановленими нормами, або не залежать від управлінських рішень, що приймаються на підприємстві. Якщо говорити про розмір втрат металу при виготовленні ювелірної продукції, то він визначається встановленими нормами, хоча, наприклад, при впровадженні інноваційної техніки та технології виробництва такі норми можна було б переглянути в сторону зниження.

У стосунку до заробітної плати (виробничий процес передбачає використання як відрядної форми оплати праці (наприклад, на етапі лиття), так і погодинної), що є наступною складовою собівартості виробництва ювелірних виробів, потрібно зазначити, що її зниження виступає резервом зменшення цієї собівартості. Проте, частка заробітної плати є незначною, тому собівартість за рахунок неї можна знизити теж не набагато. Та й постійне зниження розміру заробітної плати не є виходом із ситуації, тому необхідно здійснювати пошук шляхів його оптимізації.

Розмір відрахувань на соціальне страхування виробничих працівників залежить від встановленої законодавством ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (для виробників ювелірної продукції, які відносяться до 56 класу професійного ризику виробництва [2]), ставка єдиного внеску складає 38,74% [1]), і не може бути змінений підприємством, тому не виступає джерелом зниження собівартості.

Особливу увагу слід звернути на загальновиробничі витрати, які списуються на собівартість у загальній сумі пропорційно до частки виробу, яку він займає в загальному обсязі виробництва продукції. І хоча частка загальновиробничих витрат в структурі собівартості не є значною, управління розміром таких витрат дозволяє знизити виробничу собівартість продукції. Загальновиробничі витрати включають складову, на розмір якої підприємство не має впливу (наприклад, ті ж самі витрати на соціальне страхування загальновиробничого персоналу), але також і складову, на розмір якої можна здійснювати вплив (витрати на вдосконалення технології виробництва, енергоносії, охорону праці, обслуговування виробничого процесу тощо).

Вивчивши структуру витрат, що формують собівартість ювелірних виробів у процесі її калькулювання, можна зробити висновок, що резерви зниження розміру собівартості слід шукати у напрямку зменшення втрат при виробництві, оптимізації витрат на оплату праці, формування та розподілу загальновиробничих витрат. Зазначене допоможе покращити коефіцієнти, що характеризують якість і витратність виробничого процесу, визначають розмір показника ефективності фінансового механізму управління витратами на підприємстві, та становище вітчизняних виробників на конкурентному ринку ювелірних виробів.

Примітки:

1. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” від 8 липня 2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17&p=1303981137826726>;
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження порядку визначення страхових тарифів, для підприємств, установ та організацій на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання” від 13 вересня 2000 р. № 1423 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1423-2000-%EF&p=1303981137826726>.

Julja Popivnjak

Ivan Franko National University of L'viv

MANAGEMENT OF JEWELRY PRODUCTION MANUFACTURING COSTS

In the article structure and order of forming of jewelry costs are researched. An author investigates these questions with the purpose of production manufacturing costs management for the increase of effectiveness the financial mechanism of jewelry industry enterprises management.

Марія Попадюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВА СИСТЕМИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВнесКУ: ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАГРОЗИ

Нині саме заробітній платі належить переважаюче значення в мотиваційному механізмі, оскільки основним джерелом доходів найманих працівників є і надалі залишатиметься заробітна плата.

Облік праці і заробітної плати є досить трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості інформації, що потребує багато часу і відповідно затрачається багато часу на роботу з різними соціальними фондами, яка практично дублюється. Як бачимо з останніх подій, саме в області розрахунків по оплаті праці законодавство України є доволі мінливим і нестабільним і потребує від бухгалтерів постійного оновлення нормативної бази та вміння адаптуватися до неї.

Така досить трудомістка робота потребує реформування в роботі бухгалтера. Вважається, що основним чинником тінізації економіки України є діючий порядок справляння внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування. Основним способом вирішення даної проблеми може бути заміна зборів до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування єдиним соціальним внеском.

Тому, з 1 січня 2011 року в Україні прийнято Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Метою цього закону є реформування адміністративної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування через створення єдиної системи збору та обліку страхових внесків, запровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та уникнення дублювання функцій фондів соціального страхування, пов'язаних із формуванням страхових коштів [2].

Відповідно до ст. 1 даного закону єдиний внесок – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1]. Тобто він є аналогом колишніх чотирьох платежів, які сплачувались і відповідні фонди.

Із введенням в дію закону про єдиний соціальний внесок, на Пенсійний фонд України покладаються обов'язки щодо збору страхових внесків та контролю за їх сплатою, але при цьому й надалі залишаються функціонувати інші Фонди соціального страхування (Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві), які залишають за собою свої основні функції.

Відповідно кількість звітів до фондів зменшиться на 3, а отже і зменшиться кількість витраченого часу в чергах, окремого обліку, адміністрування, надання документів і так далі, з впровадженням вищезгаданого внеску, який буде розподілятися Державним казначейством України між фондами відповідно до встановлених законом пропорціями. Хоча потрібно буде звітувати про використані роботодавцем кошти на виплату лікарняних, декретних, часткової допомоги по безробіттю відповідним відділенням фондів соцстрахування.

Як відомо, статтею 7 Закону визначено базу нарахування єдиного внеску для роботодавців та працівників. Зокрема, передбачено, що єдиний внесок нараховується на суму нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі [3]

Відсоток єдиного внеску, який буде нараховувати роботодавець на фонд оплати праці найманих працівників залежить від класу професійного ризику виробництва, який визначається Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. Таких класів ризику 67, то і розмірів єдиного внеску стільки ж, але у кожного страхувальника свій, починаючи з 36,76 % (1 клас) і закінчуючи 49,7 % (67 клас). Структура єдиного внеску наступна:

- 34,7 % єдиного внеску буде нараховувати підприємство на винагороду, яку виплачує фізичній особі за цивільно-правовими договорами (договором підряду на роботу чи послугу), крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою – підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у свідоцтві про державну реєстрацію їх як підприємців.

- 33,2 % єдиного внеску буде нараховувати підприємство на суми лікарняних як на перші п'ять днів, так і на інші дні, що сплачуються за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

- 8,41 % єдиного внеску буде нараховувати підприємство на фонд оплати праці працюючих інвалідів. Якщо ж інваліду буде нараховуватися лікарняний, то розмір соціального внеску на суму такого лікарняного становить «звичайні» 33,2 %.

Для бюджетних установ єдиний внесок встановлюється у розмірі 36,3 % визначеної бази нарахування [2].

Відповідно до п. 8 ст. 9 Закону про єдиний соціальний внесок платники єдиного внеску зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за відповідний базовий звітний період, не пізніше 20 числа місяця, що настає за базовим звітним періодом. За несплату, неповну сплату або несвоєчасну сплату суми єдиного внеску одночасно з видачею сум виплат, на які нараховується єдиний внесок (авансових платежів), накладається штраф у розмірі 10 відсотків таких несплачених або несвоєчасно сплачених сум [1].

Основні переваги даного закону наступні: замість звітів по чотирьох внесках тепер готують і надають тільки один звіт про єдиний соціальний внесок; реєстрація платників внеску здійснюється в одному уповноваженому органі (ПФУ), а не у всіх чотирьох фондах; проведення перевірки правильності нарахування і сплати єдиного соціального внеску здійснюється одним уповноваженим органом, що скоротить кількість перевірок; скорочення часу і витрат на сплату соціальних внесків; підвищення інвестиційної привабливості країни при переході до європейських стандартів життя.

Загрозами запровадження такої системи є те, що: відбувається дублювання дій платника внесків та ПФУ в частині розподілу єдиного соціального внеску по кожному з фондів; можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних, допомоги з безробіття; збільшення соціального навантаження на фізичних осіб-підприємців, які сплачують єдиний податок, а також осіб які не є найманими працівниками через збільшення ставки єдиного соціального внеску; єдиний соціальний внесок підлягає обов'язковій сплаті незалежно від того, яким є фінансовий стан платника; у випадку несвоєчасної сплати, або сплати у неповному обсязі, підприємець буде штрафуватися, а до нього можуть застосовуватися дисциплінарна, адміністративна, цивільно-правова і навіть кримінальна відповідальність; не встановлено системи контролю за фондом при повному процесі збору даного внеску. Керівництво Фонду зможе керувати грошми, як йому заманеться, в тому числі, відраховувати на пенсії кошти, призначені на соціальні виплати за травмами чи з безробіття.

Примітки:

1. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 2464-VI від 08.07.2010р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>;
2. http://soc-in.com/index.php?option=com_content&task=view&id=193;
3. <http://lviv.medprof.org.ua/lviv/socialno-ekonomichnii-zakhist/jediniy-socialnii-vnesok>.

Євгенія Попова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТРАНСФОРМАЦІЯ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ В АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК

В Україні протягом останніх років докладено чимало зусиль для створення та вдосконалення податкової системи, перетворення податків на дієві важелі економічної політики. З цією метою створено власну податкову систему країни, яка входить до економічної інфраструктури нашої держави.

У 1991 р. запроваджено акцизний збір як непрямий податок на високорентабельні та монополні товари (продукцію), що включається до ціни цих товарів (продукції). Зокрема, це податок на споживання високорентабельних товарів, таких як нафтопродукти та легкові автомобілі[1].

Але, як відомо, наприкінці 2010 року було прийнято Податковий кодекс (далі – ПКУ), згідно з яким відбулася заміна ряду податків, частина з яких була відмінена, справляння яких вважалося неефективним. Зміни стосувалися і акцизного збору, який згідно ПКУ замінено акцизним податком.

Акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених цим Кодексом як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції). Ставки АП є єдиними на всій території України, і встановлюються відповідно до номера кодифікації товару згідно з УКТ ЗЕД[2].

У зв'язку з прийняттям ПКУ втратили чинність 13 законодавчих актів, що регулювали порядок нарахування та справляння цього непрямого податку. Тепер усі норми, що визначають платників цього податку, об'єкт та базу оподаткування, будуть зосереджені в одному місці, а саме VI розділі ПКУ.

Так як акцизний податок є одним з головних загальнодержавних платежів, важливо розглянути зміни, які відбулися у його справлянні згідно з прийняттям ПКУ:

збільшилась кількість платників податку - крім виробників та імпортерів підакцизних товарів, Податковий кодекс прописує нових платників;
до об'єктів, що оподатковуються, також додали нові операції;
щодо бази оподаткування, то порядок її визначення акцизним податком встановлено в ст.214 ПКУ, відповідно до якої базу оподаткування пропонується визначати при застосуванні:

- адвалорної ставки;
- специфічних ставок.

Також можливе застосування одночасного використання адвалорної та специфічної ставки. Підакцизні товари та ставки податку.

Підакцизними товарами вважаються:

- спирт етиловий та інші спиртові дистилати, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Отже, перелік підакцизних товарів доповнено новим видом – скрапленим газом. Що стосується ставок податку на інші підакцизні товари, то вони зросли, особливо на нафтопродукти. Також підвищилися ставки на алкогольні, тютюнові вироби та зросло мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби.

Незмінними залишились ставки на легкові автомобілі, причепа та напівпричепа, але при цьому було дещо переглянуто ставки на кузови та мотоцикли.

Також зміни стосуються строки сплати податкових зобов'язань. З 01.01.2011 року ці строки становитимуть:

1) для виробників підакцизних товарів на митній території України - протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку для подання податкової декларації за місяць;

2) для алкогольних напоїв, при виробництві яких використовується спирт етиловий неденатурований, - при придбанні марок акцизного податку;

3) для власників продукції, виробленої з давальницької сировини, - не пізніше дати відвантаження готової продукції;

4) для імпортованих підакцизних товарів (крім маркованої продукції) - до або в день подання митної декларації;

5) для імпортерів маркованої підакцизної продукції - при придбанні марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Що стосується декларації з акцизного податку, то відповідно до ст.223 ПКУ платники податку з підакцизних товарів, вироблених на митній території України, та імпортери алкогольних напоїв та тютюнових виробів мають подавати її щомісяця не пізніше 20 числа наступного періоду.

Також відбулися такі законодавчі нововведення:

1) Тепер нижня межа штрафу за продаж алкогольних напоїв за цінами, нижчими від мінімальних, збільшена до 5 000 грн. тоді як раніше було лише 1 000 грн.

Також введені нові штрафи за:

вивезення спирту етилового, горілки та лікєро-горілочних виробів з території акцизного складу або транспортування такої продукції без відмітки представника органу державної податкової служби на товарно-транспортній накладній про погодження відпуску - 200% вартості вивезеної або транспортованої продукції, але не менше 15 000 грн.;

порушення вимог щодо реалізації (передачі) ферментованої тютюнової сировини лише на експорт або виробникам тютюнових виробів - 50% вартості партії відвантаженого товару[2].

Отже, протягом тривалого періоду в Україні справлявся акцизний збір. І тільки наприкінці 2010 р. було прийнято Податковий кодекс, згідно з яким відбувся ряд нововведень.

Але не всіх їх можна назвати позитивними. Зокрема, назва акцизний податок є тавтологією, адже у всьому світі використовується термін "акциз".

Отже, з прийняттям ПКУ відбулося об'єднання 13 законодавчих актів в один розділ Податкового кодексу. Але, що стосується акцизного податку, то ще доволі багато недоліків, які потребуватимуть усунення в ході практики адміністрування. Всі вони повинні бути враховані при складанні нового проекту ПКУ.

Примітки:

1. Закон України "Про акцизний збір" від 18 грудня 1991 р.

2. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755- VI // Голос України. – 2010. – 4 грудня.

3. Податкова система України: Підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'яченко та ін.; за ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. - 464с.

Eugeniya Popova

Ivan Franko National University of L'viv

TRANSFORMATION OF DUTY IN THE EXCISE TAX

Late 2010 was finally passed tax code. According to its provisions was replaced several taxes, part of which was revoked, charging that it was considered inefficient. Changes related and excise duty, which according PKU replaced by excise tax. So important is the consideration of replacement of excise duty on excise tax.

Н.С. Попович

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання значну частку в структурі оборотних коштів підприємств займає дебіторська заборгованість, що потребує ефективного управління з метою вчасного надходження грошових коштів на підприємство та загального підвищення ефективності використання оборотних коштів. Тому для підприємств досить важливим питанням є управління дебіторською заборгованістю як на стадії формування дебіторської заборгованості, так і на стадії її інкасації.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: М.Д.Білика, І.О.Бланка, Г.Г.Кірейцева, А.М.Поддєрьогіна, О.С.Стоянової, Л.М.Бражникової та інших. Враховуючи актуальність і невирішеність низки теоретичних питань управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунальної галузі, виникає необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і методичних розробок з метою вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Метою дослідження є визначення особливостей управління дебіторською заборгованістю в рамках управління формуванням заборгованості та інкасацією дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства.

На основі проведеного аналізу визначень поняття «управління дебіторською заборгованістю» з точок зору вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, пропонуємо визначити сутність поняття «управління дебіторською заборгованістю на підприємствах житлово-комунального господарства» як процес планування, організації та контролю обсягів дебіторської заборгованості підприємства, що включає впровадження заходів недопущення утворення нової заборгованості, досягнення керованого стану заборгованості поточного періоду та недопущення виникнення некерованої (простроченої, безнадійної) дебіторської заборгованості у майбутніх періодах функціонування підприємств житлово-комунального господарства України.

Управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунального господарства передбачає реалізацію двох основних напрямків, а саме: управління формуванням дебіторської заборгованості та управління інкасацією дебіторської заборгованості. Розглянемо ці два напрямки більш детально.

Перший напрямок – управління формуванням дебіторської заборгованості – вимагає проведення комплексного аналізу дебіторської заборгованості в розрізі обсягів та складу заборгованості; руху; якісного складу дебіторської заборгованості; оцінки факторів, що впливають на ефективність управління дебіторською заборгованістю. На основі проведеного аналізу дебіторської заборгованості, процес управління формуванням дебіторської заборгованості передбачає наступні послідовні етапи: вибір типу кредитної політики та формування принципів по відношенню до споживачів; визначення сукупної фінансової потреби для інвестування в дебіторську заборгованість; створення картотеки дебіторів та визначення умов кредитування; моделювання наслідків реалізації визначеної кредитної політики; розробка заходів щодо підвищення ефективності використання капіталу підприємства вкладеного в дебіторську заборгованість (контроль за фінансовим станом дебітора; використання різних форм боргових зобов'язань; врахування інфляційного знецінення дебіторської заборгованості тощо).

Другий напрямок – управління інкасацією дебіторської заборгованості – базується на інвентаризації дебіторської заборгованості, її ранжуванні за строками, забезпеченістю гарантіями, надійністю повернення. В рамках цього напрямку необхідно розробити план-графік роботи з дебіторами щодо інкасації заборгованості; виявити та систематизувати фактори, що обумовлюють швидкість інкасації; впровадити преферентні заходи щодо підвищення швидкості інкасації та недопущення простроченої дебіторської заборгованості (профілактичні та стимулюючі заходи); розробити заходи рефінансування заборгованості; оцінити використання на підприємстві інструментів досудового стягнення, судового погашення дебіторської заборгованості.

Необхідною умовою ефективності управління дебіторською заборгованістю в рамках виконання напрямків є формування системи контролю щодо доцільності процесів управління дебіторською заборгованістю, що в свою чергу передбачає встановлення достовірності даних щодо дебіторської заборгованості, повноту і своєчасність відображення інформації в зведених документах, правильність застосування заходів щодо мінімізації заборгованості та скорочення строків її інкасації.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю житлово-комунальних підприємств є цілісним процесом, що передбачає виконання головної функції управління дебіторською заборгованістю – мінімізацію її обсягу та строків інкасації. Для побудови раціонального механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємствах галузі важливим є удосконалення процесу управління формуванням заборгованості та управління інкасацією дебіторської заборгованості. Тому напрямком подальших досліджень має стати розробка практичних рекомендацій впровадження запропонованих напрямків управління дебіторською заборгованістю на підприємствах житлово-комунальної галузі.

Примітки:

1. Блонська В.І., Толопка Н.Б. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів / В.І. Блонська, Н.Б.Толопка // Наука й економіка. – 2009. – №4(16). – С. 65–74.
2. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1(67). – С. 156–163.

N.S. Popovich

Donetsk National Technical University

AUTOMOBILE HIGHWAY ENGINEERING INSTITUTE OF STATE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

Features of the accounts receivable management of enterprises.

Features of accounts receivable management of housing and communal enterprises at the stages of its formation and collection are defined in the article. Each direction of receivables management of enterprise is carefully considered and described.

Мар'яна Євгенівна Похила

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ

На сучасному етапі розвитку економіки України все збільшується інтерес до питань розвитку національної електронної платіжної системи. Ефективне та надійне функціонування системи електронних платежів Національного банку України дозволяє банківським установам швидко виконувати міжбанківські платежі, гарантуючи їх надійне зарахування на кореспондентські рахунки банків учасників.

НСМЕП – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів, в якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою платіжних смарт-карток за технологією, що розроблена Національним банком України [3].

Значний внесок в дослідження стану та проблем системи електронних розрахунків зробили такі вчені, як А.В. Бодюк, І.О. Трубін, О.Ф. Мельников, М.М. Савлук, А.А. Новицький, А.Г. Чумаков та інші.

НСЕП розпочала роботу в режимі промислової експлуатації з жовтня 2004 року. Досвід її роботи показав, що це сучасна, повноцінна, високозахищена, надійна смарт-карткова платіжна система, орієнтована передусім на офф-лайн-виконання безготівкових розрахунків в НСМЕП, а також і через Інтернет.

З упровадженням НСМЕП громадяни України матимуть змогу оплачувати товари і послуги у безготівковій формі за допомогою смарт-карток, а також зберігати і накопичувати заощадження у банках на поточних і карткових рахунках. Окрім

того, технологією НСМЕП передбачено також широке застосування платіжних карток юридичними особами - корпоративні та бізнес-картки [3].

Аналізуючи поточні тенденції розвитку Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), можна сказати, що на 1 січня 2011 року членами НСМЕП були 56 банків (включаючи Національний банк України) та УДППЗ “Укрпошта” [4].

Щодо основних показників діяльності НСМЕП на картковому ринку України, можна простежити стійку тенденцію до зростання річних оборотів.

Однак, незважаючи на збільшення кількості емітованих платіжних карток, частка безготівкових платежів у загальному обсязі карткових операцій не перевищує 5 – 7%. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти, що зовсім не означає розвиток безготівкових розрахунків. Не виконується основна функція карткових систем – переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму. Для зняття готівки картки, емітовані українськими банками, використовуються більш ніж у 18 разів частіше, ніж для розрахунків за товари та послуги .

Проте за прогнозами в 2011 році кількість платіжних карток буде збільшуватись, але не так стрімко, як в попередні роки. Приріст буде усуватися зменшенням кількості карток через людей, які втратили роботу. Тому, банківським установам для протистояння стримування розвитку ринку, необхідно пропонувати клієнтам нові можливості, як наприклад, електронні банківські послуги (електронний банкінг, мобільний банкінг), платіжні картки з неплатіжними додатками (студентські картки, соціальні картки) [2].

Протягом 2010 року лідерами з емісії карток НСМЕП були такі банки, як АБ “Експрес- Банк”, АКБ “Імексбанк”, ВАТ “Мегабанк”, ВАТ “Банк Демарк”, які залишаються

незмінними з 2006 року [4]. У січні 2011 року було укладено з Національним банком України договір приєднання до НСМЕП ще двома банками - ПАТ “Терра Банк” та ВАТ “БГ БАНК”.

Розглядаючи лідерів серед банків з емісії загальної кількості платіжних карток, слід зазначити, що Приватбанк має значну перевагу, але станом на 1 січня 2010 року кількість емітованих платіжних карток скоротилась порівняно з аналогічним періодом 2009 року (рис. 1).

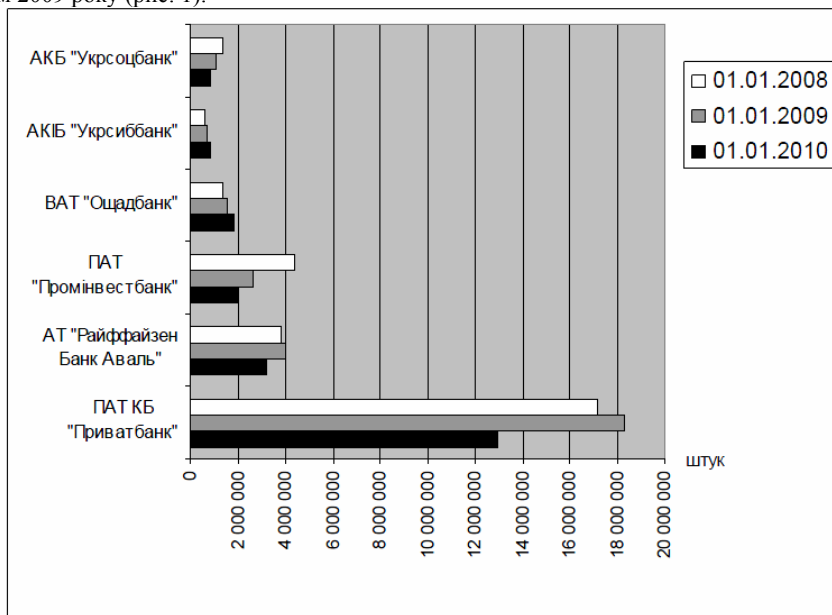


Рис. 1. Банки-лідери з емісії платіжних карток [4]

За даними Головного процесингового центру НСМЕП обсяг оборотів станом на 17.02.2011 р. за картками НСМЕП сягнув близько 78,5 млн. грн. Емітовано карток – 2 922 573 шт. Встановлено терміналів – 5 951 шт. Наростаючі обороти НСМЕП – 128,37 млрд. грн. Міжбанківські наростаючі обороти – 5, 3 млрд. грн.[4].

Статистичні дані стосовно перспектив розвитку НСМЕП дозволяють зробити висновки про необхідність подальшого розвитку системи шляхом збагачення технічних можливостей різних засобів комунікації та координації їх розвитку.

Наведені результати функціонування НСМЕП вказують на високі темпи поширення системи. Важливим моментом, який загальмовує розвиток НСМЕП є те, що для прийому таких карток необхідно модернізувати термінали, або взагалі встановити нові. Незважаючи на те, що кількість банків-членів організації постійно збільшується, її членами залишаються невеликі банки, більшість з яких регіональні, відповідно до цього, банки, що емітують картки такого зразка охоплюють не дуже значний сегмент банківської сфери [1].

Отже, НСМЕП у нашій країні має великі перспективи. Однак банки, багато з яких мають майже (або) 100% – іноземний капітал віддають, перевагу карткам міжнародних платіжних систем, незважаючи на те, що 99% емітованих таких карток використовуються на території України.

Результати дослідження дозволяють спрогнозувати стрімкий розвиток НСМЕП у нашій державі, але за умови наступного приєднання до системи нових членів, стабільності банківської системи, збільшення довіри населення до банків та віддання переваги безготівковим розрахункам.

Примітки:

1. Толкачев С. Картки НСМЕП: зручність, безпечність, перспектива // Вісник НБУ. – 2006. – №1. – С.54-56.
2. Коваль І. НСМЕП: особливості розвитку на фоні фінансової кризи // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 8. – С. 40 – 41.
3. <http://www.bank.gov.ua> – офіційний інтернет-сайт Національного банку України
4. <http://www.ansmer.com.ua> – офіційний інтернет-сайт Національної системи масових електронних платежів

Pokhyla Maryana

Taras Schevchenko National University of Kyiv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF NATIONAL SYSTEM OF MASS ELECTRONIC PAYMENTS

In the article was investigated essence and purpose creation of National system of mass electronic payments, its place and role in the economic development of Ukraine; was determined applications spheres and possibilities; was appreciated situation and perspectives for using National system of mass electronic payments.

Павло Приймак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Невід'ємною складовою ефективного розвитку економіки будь-якої країни є стабільна, стійка та передбачувана діяльність банківської системи. Досягнення такого рівня ефективності банківського сектору передбачає постійний моніторинг, контроль та управління у сфері його діяльності, що в свою чергу потребує створення систем показників, які б адекватно відображали інформацію про стан та розвиток банківської системи.

В Україні функція регулювання та нагляду за діяльністю банків належить Національному банку (НБУ). Відповідно, цей орган і визначає системи показників розвитку банківської системи України. 10 січня 2003 року Україна офіційно стала 52 країною, що приєдналася до Спеціального стандарту поширення даних (ССПД) Міжнародного валютного фонду (МВФ). Ця подія була найважливішим кроком в сфері розвитку статистики країни, Україна зробила істотні кроки до приведення офіційної статистики до міжнародних стандартів. Іншою, досить цікавою та перспективною системою показників, яку НБУ почав обраховувати з 2005 р. є система індикаторів фінансової стійкості. Індикатори фінансової стійкості – це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору корпорацій та сектору домашніх господарств. Індикатори включають як агреговані дані окремих установ, так і показники, що дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи. Зараз НБУ щокварталу складає та поширює дані за індикаторами фінансової стійкості, проте лише для сектору депозитних корпорацій (банків) з яких 12 основних і 10 рекомендованих. Відзначимо, що ці дві системи відображення даних є досить зручними у користуванні, доступні на офіційному сайті НБУ [2].

Використання світового досвіду, приведення статистики до міжнародних стандартів не гарантує відсутності криз у банківському секторі України, про що свідчить негативний вплив світової фінансово-економічної кризи та неможливість банків швидко відреагувати на зміни економічного середовища. Звідси випливає потреба у розвитку досліджень, аналізі взаємозв'язків, пошуку нових, більш адекватних показників розвитку банківської системи.

Дана проблема широко вивчається та аналізується світовою економічною наукою. Серед українських економістів цікавими є дослідження Дяконової І. [4], Руденко З. М. і Бабенко В. В. [5], Попова Д. С. та Лисенко Р. С. [3]. Роботи [3] та [4] присвячено характеристиці та побудові ефективних систем показників оцінювання стану та розвитку банківської системи, а робота [5] – вивченню взаємозв'язків показників грошово-кредитної політики та макроекономічних показників.

Виявлення структури взаємозв'язків показників оцінювання стану та розвитку банківської системи методами факторного аналізу було **метою нашого дослідження**.

Для досягнення поставленої мети було виконано наступні **завдання**:

- сформовано кварталні динамічні ряди показників розвитку українського банківського сектору протягом 2005-2010 рр.;

- створено три групи показників для подальшого аналізу: макропруденційні показники, агреговані мікропруденційні показники, сукупні мікро-макро показники;

- скорочено кількість показників кожної групи за ознакою високої корельованості;

- проведено факторний аналіз сформованих груп;

- здійснено висновки за проведенням дослідженням.

Головними цілями факторного аналізу є зменшення розмірності досліджуваного простору ознак, виявлення найінформативніших з них та визначення структури взаємозв'язків між цими ознаками [6, с. 289]. Цей метод широко використовується економічною наукою і зараз його, на наш погляд, можна називати класичним. Тим не менш, його застосування є дуже зручним, корисним та виправданим при дослідженні систем кількісних показників.

Останнім часом при дослідженні показників оцінки стану та розвитку банківської діяльності у світовій літературі популярним є використання двох підходів при визначенні набору таких показників, а саме макропруденційний та мікропруденційний підходи. Макропруденційні показники відповідають за вплив зовнішнього середовища та стабільний розвиток всієї банківської системи, а мікропруденційні – за ефективне функціонування окремої банківської установи, тому для характеристики цілого банківського сектору необхідно використовувати їх агреговані значення. Опираючись на це, ми створили три групи для аналізу, про які вже говорили вище. Джерелами створеної статистичної бази є офіційні сайти НБУ [2], Міністерства фінансів України [7] та Державного комітету статистики України [8].

Основною проблемою факторного аналізу, з якою стикнулися і ми, є погано обумовлена кореляційна матриця. Визначник такої матриці дорівнює нулю, а максимальне число головних компонентів, які можуть бути вилучені буде дорівнювати числу позитивних власних значень для матриці. Це може призвести до дуже різних і нестійких факторних розв'язків. За [1, с. 72] рекомендується знайти показники, кореляція яких є більшою за 0,8 та оцінити важливість кожного з корельованих показників, при можливості вилучити той, чи інший із аналізу. Така процедура проводилася при кожному із виконаних факторних аналізів.

На першому етапі проведеного аналізу було виділено чотири головні фактори (компоненти), які пояснюють 86,6 % сумарної дисперсії агрегованих мікропруденційних показників. Перший латентний фактор найбільш загально характеризує досліджувану групу, пояснюючи 32,2 % сукупної дисперсії. Другий фактор характеризує чистих дохід банківської системи і пояснює 25,5 % сумарної дисперсії, третій фактор – процентні ставки за кредитами та депозитами, пояснюючи 11,9 % сукупної дисперсії. Четвертий фактор характеризує ряд співвідношень, тому назовемо його залишковим латентним фактором. Він пояснює 14,1 % сумарної дисперсії.

Факторний аналіз макропруденційних показників дозволив виділити три латентні фактори. Їх внесок в сумарну дисперсію становить 83,5 %. Перший фактор пояснює 32,2 % сумарної дисперсії та, як і в попередньому випадку, найбільш загально характеризує досліджувану групу. Другий фактор в основному характеризує інфляційні зрушення в економіці

України, пояснюючи 32,1 % сукупної дисперсії. Третій латентний фактор пояснює 19,2 % сумарної дисперсії та характеризує зміну обсягу ВВП, реальну середньомісячну зарплату та облікову ставку НБУ.

На третьому етапі, як і на першому, було виділено чотири головні фактори, внесок яких в сумарну дисперсію становить 81 %. Відзначимо тут лише, що кожен латентний фактор характеризує як мікропруденційні показники, так і макропруденційні, що свідчить про існування взаємозв'язку між цими групами показників.

Прогресивний розвиток банківської системи передбачає застосування адекватних систем показників оцінювання її діяльності. Проведене дослідження виявило наявність низки взаємозв'язків між показниками розвитку українського банківського сектору та можливість скорочення кількості таких показників. Результати роботи можуть бути використані в подальших дослідженнях показників розвитку банківської системи України, приміром побудові ряду регресійних моделей. Взаємозв'язок мікропруденційних та макропруденційних показників доводить необхідність моніторингу функціонування вітчизняного банківського сектору, як на мікро-, так і на макрорівні.

Примітки:

1. Pett M. A. Making sense of factor analysis: the use of factor analysis for instrument development in health care research / M. A. Pett, N. R. Lackey, J. J. Sullivan, – SAGE Publications, 2003. – 339 p.
2. www.bank.gov.ua – офіційний сайт Національного банку України.
3. Попов Д. С. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / Д. С. Попов, Р. С. Лисенко – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
4. D'yakonova I. Methodological foundations for the modernization of banking supervision in Ukraine on the basis of leading indicators / I. D'yakonova // Investment Management and Financial Innovations. – 2008. – Vol. 5, Issue 2. – pp. 79-85.
5. Руденко З. М. Механізми грошово-кредитної політики у факторному аналізі макропоказників України / З. М. Руденко, В. В. Бабенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1 (7). – С. 249-253.
6. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных. 3-е изд. Учебник / А. А. Халафян – Москва: ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.
7. www.minfin.gov.ua – офіційний сайт Міністерства фінансів України.
8. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики України.

Pavlo Pryimak

Ivan Franko National University of L'viv

THE FACTORIAL ANALYSIS OF INDICATORS SYSTEM OF AN ESTIMATION OF BANKING SYSTEM DEVELOPMENT OF UKRAINE

The structure of interrelations of indicators of an estimation of a condition and development of the Ukrainian banking system during 2005-2010 years is investigated. Factorial analysis of selected indicators by a method of the main components is carried out. The expediency of use of indicators both of mikro- and macro-levels for an adequate estimation of functioning of banking sector is proved.

Зоряна Приймак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДИФЕРЕНЦІАЦІЮ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Вітчизняна економіка як і економіки інших країн зазнала відчутного негативного впливу фінансово-економічної кризи. Скорочення виробництва, збільшення безробіття, інші несприятливі процеси призвели до зменшення внутрішнього валового продукту (ВВП). За офіційними даними рівень безробіття становив 6,6 % у 2007-2008 рр. і 8,8 % у 2009 р., на думку фахівців МОП, він був більше 20 %. Якщо у 2008 р. реальний наявний дохід дорівнював 107,6 % величини цього показника за попередній рік, то у 2009 р. значення цього показника становило лише 91,5 %. Прийняті урядом заходи, які спрямовані на подолання цієї кризи, поки що не настільки ефективні як хотілося б.

Зниження реальних доходів населення України – не єдина негативна тенденція зміни рівня життя населення. В Україні, разом з невисоким ВВП та невеликими доходами на душу населення, існує висока диференціація цих доходів. Причому нерівність у розподілі простежується як між домогосподарствами, так і на підприємствах, у галузях, а також на міжгалузевому й міжрегіональному рівнях. Ця нерівність не сприяє оздоровленню економіки, а, навпаки, спричиняє тіньові розподільні процеси.

Невелика диференціація доходів домогосподарств позитивно впливає на розвиток економіки, стимулюючи його. Так було на початкових етапах формування ринкових відносин в Україні. Але посилення диференціації почало гальмувати економічне зростання. Збільшуються вимоги до соціальної політики, знижується платоспроможний попит, погіршується здоров'я населення, зростає загроза соціальних конфліктів. Тому потрібні наукові дослідження рівня диференціації доходів населення. Особливо актуальними є дослідження доходів і їх диференціації для кризових періодів функціонування економіки, бо ці періоди є найбільш важкими в розвитку економіки та критичними для соціальної політики країни.

Дослідженням цих проблем науковці займаються вже давно. Однак в опублікованих працях ще недостатньо досліджено і проаналізовано вплив кризи на доходи населення України, динаміку нерівності їх розподілу між домогосподарствами. Враховуючи недосконалість ринкового механізму саморегулювання розподільних відносин і необхідність державного втручання у цей процес, перед вченими стоїть завдання аналізу доходів домогосподарств та їх диференціації в докризовий період і період кризи. Тому **метою цієї статті** є дослідження динаміки доходів населення України, їх розподілу між домогосподарствами, міжгалузевий та міжрегіональної їх диференціації за останні роки.

Як показують статистичні дані, криза суттєво вплинула на динаміку доходів населення країни, їх структуру, розподіл між різними його верствами. Якщо виразити обсяг доходів населення у цінах 2007 р., то величина їх у 2008 р. незначно зросла, а в 2009 р. порівняно з докризовим 2007 р. і з першим кризовим роком ці доходи зменшилися. Залишаючись серед основних джерел доходів населення, частка заробітної плати у їх структурі під час кризи почала зменшуватися і в 2009 р. становила всього 40,8 %. Хоча величина середньомісячної номінальної заробітної плати постійно збільшувалась, включно з кризовим періодом, але темп зміни її реального значення в 2009 р. вперше за останні роки став меншим 100 % і становив всього 90,8 % до попереднього року. Слід також звернути увагу на низький рівень заробітної плати. В 2009 р. величина середньомісячної номінальної заробітної плати приблизно становила 240 доларів США, що набагато менше відповідної величини у розвинутих країнах. Це дуже мало, якщо врахувати, що ціни на пальне і багато інших товарів наближаються в Україні до європейських.

Для зменшення соціальної напруги в суспільстві держава перерозподіляє доходи населення на користь його незаможних верств за допомогою соціальної допомоги та інших поточних трансферів. Характерним для України в кризовий період є збільшення частки соціальної допомоги та інших поточних трансферів у загальних обсягах доходів населення. Величина цього показника у 2009 р. зрівнялася з часткою заробітної плати у структурі всіх доходів населення країни.

Зростання частки соціальної допомоги та інших поточних трансферів в доходах мало характеризує розподіл цих доходів між домогосподарствами України. Потрібний ґрунтовніший аналіз їх диференціації, природа якої є багатофакторною.

Як показують статистичні дані, розподіл доходів між домогосподарствами протягом 2002 - 2006 рр. змінювався мало, а в 2007 р. диференціація життєвого рівня населення суттєво зменшилася. Так, в 2006 і 2007 рр. квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення за ці роки становив відповідно 2,4 і 2,0 разів, а квінтільний коефіцієнт фондів – 4,7 і 3,6 разів. У наступному році диференціація доходів, порівняно з попереднім роком, дещо збільшилася, а в 2009 р. знову незначно зменшилася. Так, індекс Джині для сукупних доходів за 2006-2009 рр. відповідно дорівнював 0,302, 0,252, 0,259 і 0,257. Тобто, відповідно до класифікації, запропонованої для країн ОЕСР, з 2002 і включно до 2006 року наша країна характеризувалася середнім, а з 2007 р. – низьким ступенем нерівності розподілу доходів між домогосподарствами. На початковому етапі кризи диференціація доходів домогосподарств збільшилася, а на другому році кризи – незначно зменшилася.

Галузі економіки і території України суттєво відрізняються між собою за загальними доходами і їх рівнем у розрахунку на одну особу. За загальними доходами відмінність між АР Крим і 24 областями у 2006 р. складала 7,3, а в 2009 р. – 8,0 рази. За населенням, відповідно – 5,1 і 5,0 рази. На найбільші за обсягом загальних доходів шість з 26 регіонів припадає майже половина усіх доходів домогосподарств України, у той час як населення там всього приблизно 40 %. Однак, на основі статистичної інформації не можна узагальнено судити про зміну диференціації доходів за регіонами. Тому для оцінювання впливу кризи на диференціацію доходів населення за регіонами доцільно побудувати криві Лоренца за доходами та за населенням і розрахувати відповідні коефіцієнти Джині.

Як показують розрахунки цього коефіцієнта, для оцінювання розподілу доходів населення за регіонами, величина його у 2006 і 2009 рр. відповідно дорівнювала 0,3329 і 0,3462. Тобто під час світової фінансово-економічної кризи диференціація доходів за регіонами збільшилася. Диференціація населення за регіонами з часом майже не змінилася. Розраховані величини коефіцієнта концентрації населення Джині за регіонами за розглянуті роки відповідно становлять 0,2458 і 0,2466. Інакше кажучи криза досить незначно збільшила регіональну диференціацію населення України.

Zoriana Pryimak

Ivan Franko National University of L'viv

WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS IMPACT ON THE INCOMES DIFFERENTIATION OF THE HOUSEHOLDS OF UKRAINE

The analysis of the incomes differentiation of the population between households, branches and regions of Ukraine in the period before crisis and in the crisis period is made. On the basis of the calculated appropriate Gini coefficient the corresponding conclusions are drawn.

Оксана Приступа

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Необхідною вимогою до національної валюти кожної країни є стабільність. Основним показником, що свідчить про її наявність чи відсутність є обмінний курс стосовно іноземних валют. Таким чином, необхідною умовою ефективної реалізації валютної політики Національного банку України є дотримання орієнтирів, спрямованих на забезпечення курсової стабільності національної грошової одиниці як необхідного сигналу для всіх учасників ринку з боку ЦБ про його готовність і можливість обмежувати курсові коливання і тим самим мінімізувати пов'язані з ними ризики. Це, у свою чергу, сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату в країні, створенню умов для макроекономічної стабілізації та послідовного подолання кризових явищ у всіх секторах господарства.

Під впливом наявних кризових явищ питання валютного курсу піднімається все більшою кількістю науковців, зокрема О.І. Береславська, В. Гець, О. Дзюблюк, С. Кораблін, І.В. Корнева, Ю. Курза, І. Нідзельська, Ф. Рогач, Д.М. Серебрянський та інші.

Курс національної валюти може змінюватися неоднаково щодо різноманітних валют у часі. Так, стосовно сильних валют він може падати, а стосовно слабких – підніматися. Обмінний курс гривні до іноземних валют може змінюватись під впливом різноманітних чинників: структурних (конкуренентоздатність товарів країни на світовому ринку та її зміна; стан платіжного балансу країни; купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції; різниця процентних ставок у різних країнах; державне регулювання валютного курсу; ступінь відкритості економіки) та кон'юнктурних, пов'язаних з коливаннями ділової активності в країні, політичною обстановкою, чутками і прогнозами (діяльність валютних ринків; спекулятивні валютні операції; кризи; війни; стихійні лиха; прогнози; циклічність ділової активності в країні). На даний час найбільший вплив мають такі як інфляція, зміна процентних ставок, платіжний баланс та економічна політика держави [4, ст. 63].

На протязі минулого десятиріччя середній офіційний курс національної грошової одиниці до іноземних валют, встановлений НБУ змінювався наступним чином:

1. до 1 англ. фунт ст: 8,2499; 7,7394; 7,9984; 8,7128; 9,7391; 9,3376; 9,2945; 10,1069; 9,6688; 12,19
2. до 1 дол США: 5,4402; 5,3721; 5,3266; 5,3327; 5,3192; 5,1247; 5,0500; 5,0500; 5,2672; 7,79
3. до 10 японс єн: 0,5052; 0,4427; 0,4259; 0,4603; 0,49214; 0,4669; 0,4340; 0,4292; 0,5140; 0,83
4. до 1 євро: 5,0289; 4,81364 5,0301; 6,4024; 6,6094; 6,3899; 6,3369; 6,9179; 7,7080; 10,86
5. до 1 СПЗ: 7,1759; 6,8420; 6,8982; 7,4682; 7,8782; 7,5802; 7,4283; 7,7294; 8,3084; 12,01
6. до 10 рос рублів: 1,94; 1,84; 1,70; 1,74; 1,85; 1,81; 1,86; 1,98; 2,11; 2.

Проаналізувавши офіційний курс гривні до іноземних валют можна зробити наступні висновки. По-перше, слід зазначити, що такий курс мав тенденцію до різкого зростання протягом останніх років починаючи з кінця 2008 року. По-друге, на протязі десятиріччя обмінному курсу гривні були притаманні коливання в обидва боки, які, проте, не були значними. На протязі 2010 року обмінний курс гривні до іноземних валют частково стабілізувався, хоча і на досить високому рівні. Згідно макроекономічних прогнозів на 2011 рік розрахунковий курс гривні, наприклад, до долара США, становитиме 7,95 грн/дол.

Формування валютних курсів на сучасному етапі та їх регулювання відбувається під дією не тільки економічних, а й політичних чинників як міжнародного, так і внутрішнього характеру. Особливо відчутним вплив цих чинників став в умовах світової фінансової кризи. У країнах з незрілими ринковими відносинами, до яких відноситься й Україна, зовнішні та внутрішні чинники спричинили виникнення девальваційного шоку національних валют. З'ясувалося, що економічні методи валютного регулювання, які використовують центральні банки країн, в умовах стрімкого відтоку іноземного капіталу стали неефективними для запобігання девальвації валют. Низька ліквідність національної валюти, її неповна конвертованість і здатність до швидкого знецінення обумовлюють необхідність поєднання ринкових та неринкових методів регулювання. Одним з методів, які зараз застосовуються, є валютні обмеження. Проблема ефективності застосування валютних обмежень у практиці регулювання динаміки обмінного курсу, особливо під час фінансових криз, присвячено дослідженням як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема, О. Береславська вважає, що «валютні обмеження є досить оперативним інструментом валютно-курсового регулювання. Вони можуть досить швидко встановлюватися і відмінитися залежно від ситуації на валютному ринку» [2, ст.64]. Оскільки фінансові кризи зазвичай досить негативно позначаються на країнах з перехідними економіками, то саме ці країни використовують цей інструмент досить часто. Проте, валютні обмеження негативно впливають на практику діяльності підприємств зовнішньоекономічного сектору економіки. Так, на думку Л. Красавіної «валютні обмеження відрізняються дискримінаційним характером, оскільки сприяють перерозподілу валютних цінностей на користь держави і великих підприємств за рахунок дрібних і середніх підприємств, ускладнюючи їм доступ до іноземної валюти» [2, ст. 67]. Разом з тим, не дивлячись на негативні сторони використання валютних обмежень, центральні банки країн з незрілими ринковими відносинами у своїй практиці боротьби з наслідками фінансової або валютної кризи застосовують цей інструмент. До таких країн відноситься й Україна.

Тому варто проаналізувати практику використання системи прямих валютних обмежень в Україні для стабілізації обмінного курсу гривні в момент її стрімкого знецінення.

З метою стабілізації курсу гривні Національний банк України був змушений ввести прямі обмеження на операції з купівлі-продажу валюти, а саме [3, ст. 235]:

1. Прив'язати офіційний курс гривні до курсу готівкових продажів, тобто останній не повинен відхилитися від офіційного на 1,5%.
2. Проводити аукциони з купівлі-продажу валюти. Заявки на купівлю валюти мають ціну відсікання, і якщо ціна перевищує курс, за яким Національний банк України продає валюту, заявка не задовольняється.
3. Виходити комерційним банкам на міжбанківський ринок тільки з нетто-продажем або нетто-купівлею іноземної валюти.

Разом з тим заходи Національного банку України на шляху стабілізації курсу гривні були малоефективними і призвели до появи певного дефіциту іноземної валюти, у зв'язку з чим гривня продовжувала знецінюватися. Припинити падіння курсу гривні стало можливим лише за обмеження рефінансування Національного банку України, скорочення термінів надання кредитів і підвищення відсоткових ставок за ними.

Слід також зазначити, що потрібно ліквідувати не лише наслідки, тобто нестабільний курс, а і намагатись виправити його певні дестабілізаційні тенденції в грошово-фінансовій сфері України, які спричиняють такі коливання, а саме:

1. Погіршення поточного сальдо торговельного балансу
2. Зниження стабільності банківської системи та сповільнення кредитної активності, ускладнення доступу до зовнішніх запозичень
3. Згорання інвестиційних процесів
4. Зниження динаміки доходів і погіршення якості життя громадян України.

Примітки:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 №679-ХІV, зі змінами й доповненнями
2. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2010. – №5. – С. 55-64.
3. Корнева І.В. Регулювання валютного курсу в умовах світової фінансової кризи / І.В. Корнева // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8. – С. 233 - 237.
4. Савлук М.І. Гроші та кредит: навчально-методичний посібник / М.І. Савлук. – 2006. – 195 с.

Oksana Pristupa

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS OF STABILIZING THE RATE OF EXCHANGE IN THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS

Currency of every country first of all must be stable. One of main indexes that testifies about it is it's rate of exchange that substantially fluctuates under act of world financial crisis. With the aim of stabilizing the course of exchange the National bank of Ukraine enters certain limitations, in particular sets the fixed values, conducts auctions from the purchase-sale of currency, limits refunding, abbreviates the terms of credits, promotes interest rates after them and others like that.

Лілія Приступа

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

Анотація. Стаття присвячена одному із найбільш затребуваних на сьогоднішній день в Україні напрямів контролю – податковому аудиту. Визначено місце податкового аудиту у вітчизняній системі аудиторської діяльності та його роль у економічному житті суспільства з метою виявити особливості та недоліки функціонування.

Ключові слова: податковий аудит, аудиторська діяльність, аудиторсько-консалтингові послуги

Постановка проблеми. Розбудова вітчизняної податкової системи, запровадження Податкового кодексу, зміна окремих правил ведення податкового обліку часто спричиняють порушення правил податкового законодавства та ухилення від сплати окремих податків. За таких обставин одним із найдієвіших засобів щодо забезпечення контролю виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань перед державою виступає податковий аудит.

Мета дослідження: розкриття сутті поняття “податковий аудит”; визначення місця і ролі податкового аудиту в економіці України; з'ясування основних недоліків податкового аудиту в Україні та можливих шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичним засадам податкового аудиту, ефективності практики його реалізації в Україні та розвитку податкового аудиту на сучасному етапі становлення його системи присвятили свої праці такі вчені, як: Т.С.Віонова, Л.В.Ревуцька, І.Є.Риженко, В.В.Глуценко та інші.

Виклад основного матеріалу. У відповідності до українського законодавства всі податкові декларації з ПДВ, податку на прибуток та інші податкові звіти підписуються керуючим директором компанії та головним бухгалтером. Відповідальною особою за організацію і ведення податкового обліку, а також складання декларацій, є головний бухгалтер.

У той же час, виконавчі директори, як правило, не є експертами у галузі оподаткування та сконцентровані головним чином на питаннях реалізації, виробничої діяльності та технологічних процесів. В результаті, вони делегують технічну сторону складання податкової звітності головному бухгалтеру, але при цьому несуть повну відповідальність за її правильність. Діючи таким чином, директори приймають на себе певний персональний ризик, який вони іноді мінімізують за допомогою такого інструменту як податковий аудит.

Термін «податковий аудит» широко застосовують на практиці, але в законодавстві України відсутнє визначення цього поняття, внаслідок чого податковий аудит, зазвичай, трактують як метод контролю, що здійснюється державними органами.

Аудиторська палата України неодноразово звертала увагу на те, що Закон “Про аудиторську діяльність” [1] не передбачає таких видів аудиторської діяльності, як “податковий аудит”. А у методичних рекомендаціях ДПС України визначає ще й такі поняття, як “кабінетний аудит”, “виїздний податковий аудит”, а також проведення процедур “кабінетного аудиту” та “виїздного податкового аудиту”. Таким чином, варто законодавчо закріпити місце податкового аудиту в податковому механізмі держави, щоб було можливим правомірне здійснення такого аудиту.

На думку В.А.Онищенко та А.О.Чугаєва, податковий аудит (податкова перевірка) – це процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також дотримання законності операцій, пов'язаних з одержанням доходів і здійсненням розрахунків [2].

Ще податковий аудит визначають як незалежну аудиторську перевірку податкового обліку, метою якого є визначення правильності нарахування та сплати податків до бюджету, а також відображення цих податків у регламентованій звітності.

У контексті різноманіття податків і складності обчислення податкових баз податковий аудит є важливим інструментом, що забезпечує зниження податкових витрат. Більше того, проведення податкового аудиту дозволяє не тільки зробити висновок щодо правильності нарахування податкових зобов'язань, але й мінімізувати податкові ризики й потенційні санкції за порушення податкового законодавства, що нерідко справляють істотний вплив на загальний фінансовий стан організації [3].

Аудит податкового обліку дає можливість підприємству підготуватися до перевірок з боку податкових органів.

У процесі проведення податкового аудиту перевіряється бухгалтерський фінансовий і податковий облік за період не більше трьох років. Обсяг перевірки і період проведення аудиту затверджується замовником. У договорі на проведення податкового аудиту обумовлюється перелік податків і зборів, по яких буде отримано думку аудитора.

Податковий аудит застосовується:

- для перевірки правильності ведення податкового та бухгалтерського обліку на підприємстві;
- при зміні головного бухгалтера, фінансового директора або директора компанії;
- перед перевіркою податкових органів;
- для перевірки податкової звітності перед здачею в податкову інспекцію.

За підсумками податкового аудиту надається Аудиторський звіт за результатами проведення аудиту бухгалтерського фінансового та податкового обліку із переліком усіх виявлених помилок і рекомендаціями щодо їх виправлення та з посиланнями на діючі нормативні акти.

У структурі ринку аудиторсько-консалтингових послуг податковий аудит частково входить до загального аудиту (через податкову спрямованість аудиторських перевірок), частково – до послуг, які супроводжують аудит. Через те, що дослідження частки безпосередньо податкового аудиту в загальній структурі аудиторсько-консалтингових послуг не проводилося, не уявляється можливим точно визначити його частку.

Однак, на наш погляд, з урахуванням особливостей вітчизняного аудиту, податковий аудит може досягати 40% даного ринку, оскільки в цей час він є одним з основних напрямків діяльності аудиторських організацій в Україні [4].

Водночас, на наш погляд у практичній діяльності аудиторів має місце розходження напрямів фінансового і податкового аудиту. Безумовно, в процесі аудиту фінансової звітності аудитором перевіряються питання правильності нарахування та своєчасності сплати податків, однак на відміну від податкового аудиту дані питання перевіряються вибірково, і часом розмір вибірки, прийнятний для висновку про вірогідність фінансової звітності, є непрезентабельним щодо достовірності податкової звітності. Саме з цієї причини багато організацій, для яких "загальний" аудит є обов'язковим, окремо вказують у договорах з аудиторськими фірмами обсяг робіт з податкового аудиту.

Крім відмінностей від аудиту фінансової звітності, податковий аудит варто чітко відмежувати від супутніх аудиту послуг, зокрема, податкового консультування тощо.

Висновки. В сучасних умовах функціонування податкової системи України дедалі більшого поширення набуває такий вид аудиту, як податковий. Однак, як і будь-якому виду діяльності, податковому аудиту притаманні певні недоліки. Це зокрема, відсутність належного правового регламентування і законодавчого закріплення. Тому, податковий аудит в Україні необхідно вдосконалювати, здійснити його законодавче регламентування і привести у відповідність із міжнародними стандартами.

Примітки:

1. Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 №3125-XII [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Податковий аудит: Навчальний посібник / За заг. ред. В.А. Онищенко, А.О. Чугаєва. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 398 с.
3. Віонова Т.С. Становлення теоретичних засад податкового аудиту в Україні // Бизнесинформ- 2009. - №12(2). - С.120-122.
4. Риженко І.Є. Розвиток вітчизняного податкового аудиту на сучасному етапі становлення його системи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

Liliya Prystupa

Ivan Franko National University of L'viv

DOMESTIC PRACTICE OF THE TAX AUDIT

Article is dedicated to one of the most requiring for present-day in Ukraine of the audit's directions - tax audit. In article is determined its place in system domestic audit and role in economic life society, are considered particularities and disadvantages of tax audit.

Ольга Прокопович

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Питання формування і використання продуктивних здібностей людини, їх ролі і місця в соціально-економічній системі суспільства завжди викликали підвищений інтерес учених. За оцінкою багатьох дослідників, одним з найбільш перспективних напрямів розвитку економічної науки у XXI столітті буде концепція людського капіталу, яка вже у другій половині XX століття стала вагомим досягненням західної економічної теорії, і передусім економіки освіти і праці [3, с.42]. Проблема відтворення і розвитку людського капіталу в Україні є доволі актуальною. У вітчизняній науці повною мірою не розкрито проблеми відтворення людського капіталу у системі координат кризових явищ і процесів. Відсутні також чіткі напрями їхнього розв'язання у стратегії стійкого економічного зростання. Це доволі доречне питання в сьогоденних кризових умовах, які зокрема характерні для України. Відсутні також чіткі напрями їхнього розв'язання у стратегії стійкого економічного зростання. Саме тому потрібно чітко визначити сутність відтворення людського капіталу, систематизувати та проаналізувати комплекс проблем, які гальмують його розвиток і відтворення, а також розробити шляхи виходу із економічної кризи, одночасно поліпшуючи добробут населення і якісно покращуючи людський капітал.

Найвагомішим на даний момент у формуванні людського капіталу України стали: ринок праці України і посилення взаємозв'язків та впливу міжнародних ринків праці, які сприяють зайнятості населення, реалізації їх фахових знань, досвіду, забезпечуючи в цілому індивідуальний розвиток людини. Загальновизнано, що на формування людського капіталу впливають рівень охорони здоров'я, якість та доступність освіти, культурний рівень суспільства, розвиток науково-технічних галузей.

Пропонується наступне авторське трактування людського капіталу як економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу.

Стан людського капіталу характеризується системою показників, серед яких можна виділити макроекономічні, демографічні, виробничі та соціально-економічні показники. Важливими макроекономічними показниками на рівні регіону є валовий регіональний продукт, валова додана вартість, випуск. У 2008 році валовий регіональний продукт на одну особу становив 13902 грн., що на 8506 грн.(або 157,6%) більше, ніж у 2004 році. Важливим показником в оцінці людського капіталу є середньомісячна заробітна плата. Упродовж 2001-2008 років середньомісячна номінальна заробітна плата в цілому по області зростала щорічно в середньому майже на 30%. У 2009 році темпи приросту заробітної плати значно уповільнилися через кризові явища та інфляційні процеси: середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника становила 1667 грн., що лише на 6,2% більше порівняно з 2008р. та приблизно у 8,5 рази – порівняно з 2000 р. [2]. Найсуттєвішими з демографічних чинників, які мають безпосередній вплив на формування людського капіталу, є: середня очікувана тривалість життя населення регіону; статеві-вікова структура; приріст населення, зокрема, механічний тощо. Аналіз цієї групи показників дозволяють об'єктивно оцінити тенденції людського капіталу. Так, станом на 1 січня 2010 року у Львівській області проживало 2549,6 тис. осіб (5,5% від загальної кількості населення в Україні), серед них 1548,0 тис. осіб (60,7%) міських і 1001,6 тис. осіб (39,3%) сільських мешканців. За період з 2000 по 2010 роки кількість населення регіону зменшилася на 127,3 тис. осіб, або на 4,8% (в Україні - на 3466,9 тис. осіб, або на 7,0%), що безумовно відбивається на кількості економічно активного населення[1]. Тільки за 2009 рік чисельність населення скоротилася на 3,3 тис. осіб, у тому числі за рахунок природного скорочення кількості населення – на 2769 осіб, або на 1,1% від наявного населення, а за рахунок негативних міграційних процесів – на 531 осіб, або на 0,2%. Великий вплив на розвиток людського капіталу регіону та підвищення якості життя населення має вирішення проблем забезпечення ефективності зайнятості населення, створення нових робочих місць тощо. Кількість економічно активного населення з 2000 до 2006 року зменшувалася і лише за три останні роки почала зростати, і у 2009 р. становила 1185,5 тис. осіб, що на 18,5 тис. осіб більше, ніж у 2005 році. Питома вага економічно активного населення Львівської області у 2009 році склала 5,2% у зазначеній категорії населення України, у тому числі зайняті становили 5,1%, безробітні - 6,4 % [2]. Рівень економічної активності населення області порівняно з 2000 роком скоротився з 65,2% до 61,2%. Такі негативні зміни відбулися, в основному, за рахунок зменшення кількості економічно активного населення (впродовж 2000-2006 рр.) меншою мірою, ніж скорочення чисельності населення загалом – на 6% (темпер зростання економічно активного населення (93,4%) був меншим за темп зростання всього населення (99,5%). Суттєві зміни відбулися за рівнем економічної активності населення працездатного віку, а саме з 74,1% до 67,5%. Це сталося за рахунок зниження рівня економічної активності міського населення, в той же час як у сільському населення спостерігалася зростання цього показника. Безробіття населення є одним із суттєвих чинників, що впливає на соціально-економічне становище населення, зокрема, визначає його бідність і масштаби трудової міграції як у середині країни так і поза її межами. Рівень офіційного безробіття у 2009 році становив 1,7% працездатного населення у працездатному віці. Згідно зі статистичних даних рівень безробіття, як зареєстрованого, так і за МОП мав тенденції до зниження за 2000-2008 роки, проте у 2009 році тенденція не збереглася. Освіта є одним з головних чинників для оцінки якості людського капіталу. Так, кількість працівників економіки Львівської області, які мають вищу, неповну та базову вищу освіту наприкінці 2009 р. в регіоні становила 328,5 тис. осіб, що становить 57,08% працюючих на великих та середніх підприємствах. На людський капітал регіону також впливає рівень доходів і витрат населення. Свої потреби населення задовольняє за рахунок ресурсів, які надходять з різних джерел. За попередніми даними, доходи мешканців Львівської області у 2009 році зросли проти попереднього року на 5,5 % і становили 44533 млн. грн[2]. У 2009 році величина наявного доходу населення Львівської області зросла на 7,2% (у 2008 році - на 33,1%) і становила 34843 млн. грн., у розрахунку на одну особу - відповідно на 7,4% та 13657 грн. Реальний наявний дохід, визначений з урахуванням зростання споживчих цін, на Львівщині зменшився відносно попереднього року на 8,7% (у 2008 році зріс на 5%). Проти 2004 року реальний наявний дохід населення області зріс на 54,9%.

Підводячи підсумки проведеного статистичного аналізу людського капіталу, можна зробити висновки, що: в області присутні позитивні тенденції щодо зростання якісних параметрів досліджуваної категорії – рівня освіти зайнятих, зростання номінальної середньомісячної заробітної плати. Негативними тенденціями є подальше скорочення кількості населення області загалом, що напряму пов'язане із зменшенням числа економічно активного населення та рівнем економічної активності. Проблемами повного дослідження людського капіталу є визначення та обґрунтування системи статистичних показників оцінки цієї категорії, оцінка її якісних характеристик, розробка узагальнюючого показника оцінки тощо.

Примітки:

1. Статистичний щорічник Львівської області за 2009 рік. Ч.1. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2009. – 368 с.
2. Статистична інформація Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.stat.lviv.ua/ukr/si/inf.php
3. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки//МЭ и МО.- 2001. - №12. – с.42.

Olha Prokopovych

Ivan Franko National University of L'viv

STATISTICAL RESEARCH OF HUMAN CAPITAL OF LVIV REGION

Explores the nature of human capital, its proposed definition. Carried out statistical analysis of the characteristics of human capital.

Вікторія Пурдик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ УКРАЇНИ ДЛЯ ВІДКРИТТЯ НОВОЇ ТОЧКИ ПРОДАЖУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На сучасному етапі економічного розвитку серед проблем, пов'язаних з виходом України з кризи, важливе місце посідає завдання формування ефективної структури банківської системи.

Ефективність банківської діяльності значною мірою залежить від змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Це зумовлює необхідність розроблення та застосування організаційно-економічних механізмів управління банківськими структурами, які можуть гнучко і швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі. Тому перед банками постала наступна проблема - яким чином оптимізувати свою філіальну мережу, щоб вона приносила максимальний прибуток, та визначити перспективні міста для відкриття нових відділень, адже часи необдуманого зростання і нарощування мережі залишились у минулому.

Мета даної роботи: побудова моделі, яка допоможе визначити, як правильно вибрати місце для відкриття нових точок продажу банку і за допомогою якої можна визначити і обґрунтувати найбільш привабливі населенні пункти (регіони) для розвитку мережі точок продажу банку.

Питання щодо правильної побудови мережі постає перед кожним банком, що прагне укріпити свої позиції на ринку.

Для вирішення таких завдань необхідно:

1. Обґрунтувати відкриття торгової точки;
2. На основі аналізу показників ефективності за існуючими відділеннями в даному регіоні виявити потенційні можливості для створення нового відділення банку;
3. Проаналізувати територію, де планується відкрити відділення, визначити місце до найближчого відділення і спрогнозувати показники щодо цього потенційного місця;

Математично змоделювати поведінку і переваги споживачів, які проживають в даному регіоні.

Побудуємо модель, за допомогою якої можна визначити і обґрунтувати найбільш привабливі населенні пункти для відкриття нових відділень банку.

Насамперед, сформуємо групу базових показників по кожному напрямку розвитку регіону (див. таблиця 1). Обрана базисна система показників повинна бути достатньо повною, щоб забезпечити достовірну оцінку функціонування та розвитку конкретного регіону, здійснювати діагностику проблемних ситуацій з їх фіксованої множини, формувати управлінське рішення для їх розв'язання. Одночасно базова система повинна містити мінімальну кількість надлишкових первинних показників.

Таблиця 1

Перелік показників, які використовувались для оцінки привабливості регіону

Напрямок розвитку	Показники
Економічний	Індекс реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) Валовий регіональний продукт Обсяги інвестицій в основний капітал Прямі іноземні інвестиції Індекси обсягів виконаних будівельних робіт Темпи зростання (зменшення) прибутків підприємств від звичайної діяльності до оподаткування
Соціальний	Обсяг заощаджень населення (банківські вклади) Обсяг обороту роздрібною торгівлі Розмір середньомісячної заробітної плати працівників, грн. Середній розмір пенсій, грн.
Демографічний	Чисельність населення Природний приріст населення Міграційний приріст
Асоціальний	Рівень безробіття населення (за методологією Міжнародної організації праці) у віці 15-70 років, % Рівень злочинності Сума не виплаченої заробітної плати працівникам економічно активних підприємств
Банківської системи	Кількість осіб на 1 банківське відділення Кількість км ² території на 1 банківське відділення Кількість суб'єктів ЄДРПОУ Дебіторська заборгованість Кредиторська заборгованість Кількість банківських установ

Запропонована модель на основі заданих показників дасть змогу оцінити привабливість кожного населеного пункту (регіону) та допоможе встановити поетапність розширення мережі. При створенні мережі в абсолютно новій для банку області використовуються дані державної статистики та дані соціологічних досліджень [1]. У тих випадках, коли проводиться реорганізація вже існуючої мережі, велику цінність становить статистика відділень по їх поточній діяльності та інформація про вже наявних клієнтів банку.

Перед початком використання моделі відповідальними співробітниками банку відбирається кінцеве число потенційних місць для розміщення відділень. Зрозуміло, кількість відібраних потенційних місць повинно бути більше, ніж передбачувана кількість нових відділень, інакше завдання втрачає сенс.

На першому етапі визначається коефіцієнт варіації за формулою:

$$V = \sigma/\bar{x}, \quad (1)$$

де \bar{x} - середнє значення показників регіонів, районів, міст, який обчислюється за формулою: $\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_j$, де x_j - значення

показника регіону, району, міста; n - кількість регіонів, районів, міст; σ - значення стандартного відхилення показників

регіонів, районів, міст, який обчислюється за формулою: $\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2}$, де різниця між x_j та \bar{x} становить абсолютне

відхилення значення показників регіонів, районів, міст від їх середнього значення.

Ступінь соціально-економічного розвитку регіонів, районів, міст залежить від значення коефіцієнта варіації - чим більше значення коефіцієнта варіації, тим більшим є ступінь диференціації і вище рівень розвитку банківської та соціально-економічної системи регіону [2].

Рівень розвитку кожного напрямку в регіоні визначається як сума показників, що беруть участь у формуванні даного напрямку, зважених на коефіцієнти. Наприклад:

$$N_d = k_1 * V_{d1} + k_2 * V_{d2} + k_3 * V_{d3}, \quad (2)$$

де N_d - демографічний напрямок розвитку регіону, району, міст; V_{d3} - коефіцієнт варіації показника чисельність населення;

V_{d2} - коефіцієнт варіації показника природній приріст населення; V_{d3} - коефіцієнт варіації показника міграційний приріст;

k_i - коефіцієнт, який для кожного показника визначаються експертами банку залежно від того, які з параметрів вони вважають більш значущими у формуванні чинника (при цьому $\sum_i k_i = 1$).

Загальний показник привабливості населеного пункту розраховується як сума факторів, що пояснюють цей показник, зважених на коефіцієнт значущості. Коефіцієнти значущості також встановлюються на розсуд спеціалістів. Окрім заданих показників на діяльність банківського відділення буде впливати також конкурентне середовище. Тому модель повинна враховувати кількість відділень інших банків у населеному пункті.

При обчисленні показника привабливості населеного пункту за запропонованою моделлю найпривабливішими регіонами для відкриття нових відділень виявились Львівська, Дніпропетровська обл. і м. Київ, а найменш перспективними - Кіровоградська, Сумська і Тернопільська обл.

Отже, за допомогою цієї моделі можна оцінити потенціал та привабливість кожного міста (регіону) для відкриття в ньому банківського відділення.

Примітки:

1. <http://www.bank.gov.ua/> - Офіційний сайт Національного банку України.
2. Кабінет Міністрів України Постанова від 20 травня 2009 р. №476, Київ «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів».

Viktorija Purdyk

Ivan Franko National University of L'viv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL FOR ESTIMATION THE ATTRACTIVENESS OF UKRAINE'S REGIONS TO OPEN NEW SALES POINTS OF COMMERCIAL BANK

The following publication deals with the questions of socioeconomic and banking system development in Ukraine's regions to open new sales points of commercial bank, the data which determines socioeconomic development of regions is analyzed, variation summary differential as the estimation index number of differentiation of socioeconomic development in regions is indicated.

Артур Ріль

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Важливим елементом фінансової системи є страхування. Його роль у захисті майнових інтересів громадян та юридичних осіб важко переоцінити, адже воно надає гарантії відновлення порушених майнових інтересів у разі непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, позитивно впливає на зміцнення фінансів держави. Страхування звільняє бюджет від витрат на відшкодування збитків при настанні страхових випадків, воно є найстабільнішим джерелом довгострокових інвестицій. Саме це визначає стратегічну позицію страхування в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Страховий ринок України розвивається як частина фінансового ринку країни, що проходить шлях трансформації від тотального адміністративного регулювання до ринкової економіки. Основні проблеми його розвитку - перехід від системи державного забезпечення соціальних програм до недержавної системи. На шляху розвитку цього процесу основні перешкоди - нерозвиненість інституціональних умов: недосконалість законодавства, монополізм міністерств і відомств, корпоративні інтереси чиновників, недовіра населення до системи страхування.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. За результатами 9 місяців 2010 року основні показники страхової діяльності набрали тенденції якісних змін щодо скорочення падіння та стабілізації, і в порівнянні до 9 місяців 2009 року динаміка показників свідчила про такі тенденції: на 29,6% збільшилась кількість укладених договорів, при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, зросла на

34,3%; кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті за 9 місяців 2010 року збільшилась на 3,2% і становила 433836996 одиниць; на 8,8% збільшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 3,8%; на 20,3% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат - на 14,8%; на 29,2% збільшились обсяги вихідного перестраховування, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку, збільшились на 34,9%, а на зовнішньому - зменшилися на 3,3%; на 8,2% збільшився обсяг страхових резервів; на 5,2% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів - на 10,4%; загальна кількість страхових компаній становила 451, у тому числі СК "Life" – 70 компаній, СК "non-life" - 381 компанія. Станом на 30.09.10 кількість філій, дирекцій та представництв помітно зменшилась у порівнянні з аналогічною датою 2009 року, кількість відділень збільшилась на 52 одиниці. Разом з тим, обсяги надходжень страхових платежів збільшились на 2,4% (до 3157,6 млн. грн.), тоді як обсяги страхових виплат та відшкодувань навпаки зменшилися на 10,2% (до 1233,7 млн. грн.) [1].

Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховальників за 9 місяців 2010 року, становила 15434,7 млн. грн., з них: 4348,3 млн. грн. (28,2%) - премій, що надійшли від фізичних осіб; 6654,7 млн. грн. (43,1%) - премій, що надійшли від юридичних осіб; решта 4431,7 млн. грн. (28,7%) - премій, що надійшли від перестраховальників [1].

За січень - вересень 2010 року сума отриманих страховиками премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 14825,1 млн. грн. (або 96,1% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя -609,6 млн. грн. (або 3,9% від загальної суми страхових премій) [1].

Сума чистих страхових премій (валові премії за мінусом коштів з внутрішнього перестраховування) становила 9199,3 млн. грн., що становить 59,6% від валових страхових премій. Обсяг валових страхових премій за січень - вересень 2010 року збільшився на 8,8% (або на 1251,0 млн. грн.) у порівнянні з відповідним періодом 2009 року, а обсяг чистих страхових премій за січень - вересень 2010 року зменшився на 3,8% (або на 362,7 млн. грн.) у порівнянні з відповідним періодом 2009 року. Збільшення обсягу валових страхових премій за 9 місяців 2010 року в порівнянні з відповідним періодом 2009 року відбулося за рахунок зростання обсягу внутрішнього перестраховування на 34,9% до 6235,4 млн. грн. [1].

Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій - 91,7% - акумулюють 100 СК "non-Life" (26,2% всіх СК "non-Life") та 95,6% - 20 СК "Life" (28,6% всіх СК "Life") [1].

Не дивлячись на об'єктивні труднощі зумовлені реформуванням економіки України, розвиток національної системи страхування характеризується високою динамікою показників розвитку. Показники стану страхового ринку України засвідчують те, що в країні закладені основи національного страхування. Разом з тим, воно ще не зайняло належного місця в системі захисту майнових інтересів населення, господарюючих суб'єктів, держави.

Негативно впливає на розвиток національного страхового ринку відсутність заходів стимулювання населення підприємств до ширшого використання можливостей страхування для захисту своїх майнових інтересів. Не створено надійного механізму державного контролю виконання страховими організаціями прийнятих на себе зобов'язань, адекватної оцінки їх надійності та рівня фінансової стійкості.

У результаті основний тягар витрат з ліквідації наслідків техногенних аварій і катастроф, негативних природних явищ лягає на бюджет. За кордон у якості перестраховальної премії витікають кошти, які мали б стати вагомим джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів.

З огляду на усе це, головною ціллю, сьогодні, є створення ефективної системи страхового захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб в Україні, яка забезпечувала б: реальну компенсацію збитків, нанесених у результаті непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, соціальних подій, за рахунок резервів страхових організацій при одночасному зниженні навантаження на бюджет; формування необхідного для економічного росту надійного і стабільного господарського середовища; максимальне використання страхування як джерела інвестиційних ресурсів.

Для досягнення поставленої цілі треба: забезпечити надійність і фінансову стійкість національної системи страхування; провести активну структурну політику на ринку страхових послуг; підвищити ефективність державного регулювання страхової діяльності; розвинути взаємовідносини українського й міжнародного страхових ринків; удосконалити нормативну базу страхової діяльності.

У контексті заходів спрямованих на забезпечення надійності та фінансової стійкості національної системи страхування у першу чергу потрібно звернути увагу на концентрацію страхового бізнесу, у результаті чого фінансово слабкі страхові організації поступляться місцем на ринку стійким страховикам, які спроможні розвивати національну страхову справу за міжнародними стандартами.

Регулювання структурної перебудови повинно включати захист добросовісної конкуренції на страховому ринку, попередження монополізму, в тому числі: усунення зловживань страховими організаціями домінуючим становищем; контроль за угодами та угодами участі діями страховиків, а також за створенням об'єднань страхових організацій; визначення на конкурсній основі страхових організацій яких залучатимуть до програм з використанням державних коштів; здійснення державного контролю за концентрацією капіталу на ринку страхових послуг.

Одночасно при дотриманні вимог антимонопольного законодавства треба забезпечити: попередження відтоку капіталів із страхової сфери; розширення спектра страхових послуг та географії діяльності страхових організацій; стимулювання різних форм об'єднання страховиків з метою реалізації великих страхових проектів.

Ключовим моментом структурної політики на національному ринку страхових послуг, є оптимізація пропорцій співвідношення добровільних і обов'язкових видів страхування. Важливо також особливу увагу приділити проблемам становлення системи страхування ризиків у малому бізнесі.

Не варто залишати поза увагою процес розвитку страхування життя, тобто потрібно посилити контроль за діяльністю страховиків, що займаються цим видом страхування.

Надзвичайно актуальною, на сьогодні, є проблема підвищення ефективності державного регулювання страхової справи в Україні. Державна підтримка страхування повинна здійснюватися з урахуванням значимості та пріоритетності задач за такими напрямками: пряма участь держави у становленні страхової системи захисту майнових інтересів (визначення інституційних основ та порядку участі держави в страхуванні некомерційних ризиків для захисту інвестицій; підвищення ролі державних страхових організацій у реалізації державної політики в сфері страхування, визначення порядку їхньої участі в реалізації державних програм страхування; надання додаткових гарантій страховикам, які розміщують кошти акумульовані при проведенні пріоритетних видів страхування у формі неринкових державних цінних паперів з гарантованим доходом); законодавче забезпечення захисту національного ринку страхових послуг (конкретизація умов

допуску іноземних страховиків на страховий ринок України; додаткове регламентування посередницької діяльності з метою необґрунтованого відтоку коштів за кордон); удосконалення механізму державного нагляду за страховою діяльністю (удосконалення умов ліцензування страхової діяльності; обмеження доступу до керівництва страховими організаціями осіб, які довели фінансово-кредитну організацію до банкрутства).

Примітки:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 міс. 2010 р. // http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/_SK_3kv_2010.pdf

Artur Ril'

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Problems and prospects of development of the insurance market in Ukraine considered in article.

Христина Рак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ ІНТЕГРОВАНОГО АВС(XYZ) АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ТОВАРІВ.

З того моменту, як суспільство пішло від планової економіки і вступило в ринкові відносини, умови функціонування підприємств повністю змінилися. Тобто щоб вижити, підприємству необхідно проявляти ініціативу, за заповзятливість й ошадливість для того, щоб підвищити ефективність діяльності та не виявитися на грані банкрутства.

Стаючи об'єктом товарно-грошових відносин, що має економічну самостійність й повністю відповідає результати своєї господарської діяльності, підприємство повинне сформувати в себе систему управління, що забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентноздатність і стійкість положення на ринку. Не існує ніяких універсально сприйнятливих прикладів або твердих принципів, які б робили функціонування ефективним. Існують, однак, підходи, які допомагають керівникам підвищити ймовірність ефективного досягнення цілей організації. Аналіз і менеджмент не дають уніфікованих рецептів. Вони вчать тому, як, знаючи прийоми, способи й шляхи рішення тих або інших управлінських завдань, домогтися успіху для конкретного підприємства.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що в даний час лише деякі торговельні фірми використовують прогностичні методи у формування асортиментної, цінової і збутової політики. Це дає їм певні переваги – знати ринок, з найбільшою імовірністю спрогнозувати поведінку попиту, завойовувати покупців і ін. Здобуваючи, таким чином, фінансову міць такі підприємства є серйозною перешкодою на шляху розвитку дрібних оптових фірм, у результаті чого дрібні фірми, що працюють у близькому сегменті, змушені знаходити інші шляхи.

У практиці менеджменту існує два методи організації закупівель. Умовно їх називають підходами «від продажу» і «від складу». Перший, по суті, є просто акумулювання досвіду спілкування з клієнтами. Припустимо, співробітники відділу закупівель з огляду на те, що відпустка начальника відділу збуту ключового постачальника завжди призводить до зриву чергової поставки, застосовують саме підхід «від продажу». Управління «від складу» означає опору не на якісну інформацію, а на дані попередніх періодів. На їх підставі будуються прогнози на майбутнє. На нашу думку, такий підхід краще всього застосовувати до традиційних для даної фірми товарів з передбачуваним попитом. Саме за цих умов добре працюють методи SIC (статистичного контролю запасів, statistical inventory method), до яких відносяться АВС-і XYZ-аналіз.

Сенс XYZ-аналізу — у вивченні стабільності продажів. Якщо АВС-аналіз дозволяє визначити внесок конкретного товару в підсумковий результат (найчастіше в загальний прибуток компанії або у вартість запасів), то XYZ-аналіз вивчає відхилення, нестабільність збуту.

XYZ-аналіз дозволяє класифікувати товарний асортимент продажів товарів у залежності від характеру їх продаж і точності прогнозування змін у їхній потребі, що особливо важливо для торговельних компаній.

Групування товарного асортименту при проведенні XYZ-аналізу здійснюється в порядку зростання коефіцієнта варіації.

До категорії X відносять ресурси, що характеризуються стабільною величиною обсягів продажу, незначними коливаннями в обсягах їх продаж і високою точністю прогнозу. Категорія Y - це ресурси, продаж яких характеризується відомими тенденціями (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їхнього прогнозування. Товари які відносяться до категорії Z, продаються нерегулярно, точність їхнього прогнозування невисока.

При порівнянні варіаційних рядів між собою використовують коефіцієнт варіації. Розподіл коефіцієнта, що рекомендується, варіації по групах:

КВ = 0-10% - група X

КВ = 10-25% - група Y

КВ > 25% - група Z.

Заходи щодо управління продажами:

X - закупівля відбувається синхронно процесові продажу товарів

Y - необхідне створення запасів товарів для продажу

Z - вимагає індивідуальних замовлень по закупівлі товарів на перепродаж

Ідея методу АВС аналізу будується на основі принципу Парето: «за більшість можливих результатів відповідає відносно невелике число причин», зараз більш відомого як «правило - 20 на 80». Даний метод аналізу отримав великий розвиток, завдяки своїй універсальності і ефективності. Результатом АВС аналізу є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат.

Група А - об'єкти, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить перші 50% від загальної суми параметрів. Група В - наступні за групою А об'єкти, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить від 50% до 80% від загальної суми параметрів. Група С - об'єкти, що залишилися, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить від 80% до 100% від загальної суми параметрів.

На нашу думку, краще всього застосовувати XYZ-аналіз у поєднанні з АВС-аналізом. При цьому весь асортиментний ряд ділиться на дев'ять категорій товарів. «З ними вже можна детально працювати, а це набагато простіше, ніж мати справу з необробленими даними, скажімо, по 8 тисячам найменувань»[1]. «Це ефективний інструмент структурування даних» [2].

Результатом спільного проведення аналізу АВС і XYZ є виділення ключових, найбільш важливих ресурсів фірми і встановлення на цій основі пріоритетів у структуризації бізнесів-процесів.

Групи АХ, АУ і АЗ вимагають найбільшої уваги, для них необхідне ретельне планування потреби, нормування витрат, ретельний (щоденний) облік і контроль, постійний аналіз відхилень від запланованих показників. Причому для категорії АХ

варто розраховувати оптимальний розмір закупівель і використовувати технологію "just in time". А для категорії AZ ефективніше використовувати систему постачання по запитах з обов'язковим розрахунком величини страхового запасу. Для ресурсів категорії CX, CY, CZ застосовуються укрупнені методи планування.

Експерти акцентують увагу на тому, що інтегрований ABC (XYZ)-аналіз - лише засіб підтримати прийняття рішень. Побудова матриці не розділить товари на «погані» і «хороші», не виявить товари, що підлягають негайному вилученню зі списку продаж. Завжди необхідний додатковий аналіз.

І все-таки користь від інтегрованого аналізу безсумнівна. Він служить основою управління запасами, дозволяє визначити «точку замовлення». Для категорії AX, враховуючи її фінансову значимість і передбачуваність, повинні встановлюватися жорсткі нормативи, дотримання яких потрібно приділяти особливу увагу. Для цієї групи товарів рекомендуємо щодня перевіряти залишки, встановивши чітку календарну (дата) або статистичну точку замовлення нових партій.

Примітки:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс, 5-ге видання / Пер. з англ.: Уч. пос. – М.: Видавничий дім "Вільямс", 2001. – 608 с.
2. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : Навчальний посібник. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 278 с.

Khrystyna Rak

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROJECT INTEGRATED ABC (XYZ) ANALYSIS IN INVENTORY MANAGEMENT OF GOODS.

The current stage of development of trade encourages managers and their managers to seek new ways to gain market share and effective management firm. To achieve competitive advantage, building a positive company image and gain confidence of lenders, investors or partners of the company management must have reliable and complete information for management decisions. For a company that wants to build a quality logistics system, it is often useful for simple but effective tool inventory control - ABC (XYZ) analysis.

Keywords: inventory, methods of procurement, the coefficient of variation, ABC analysis, HUZ analysis, integrated ABC (XYZ) analysis.

Галина Рак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ВТОРИННОЇ ЗАЙНЯТОСТІ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Дослідження проблем, пов'язаних із вторинною зайнятістю студентської молоді, її впливу на розвиток загальних та професійних компетенцій майбутніх фахівців в умовах динамічних потреб ринку праці практично відсутні у вигляді завершених наукових публікацій, а тому є особливо актуальними.

Метою дослідження, яке здійснюється у рамках підготовки магістерської роботи на тему "Статистичне вивчення та аналіз проблем зайнятості та безробіття молоді в Україні" є вивчення проблем економічної активності студентської молоді та обґрунтування можливих шляхів її вирішення на різних рівнях. Основними завданнями дослідження є з'ясувати статус студентської молоді на ринку праці і провести анкетування студентів з метою вивчення рівня її економічної активності, "плюсів" і "мінусів", пов'язаних з роботою під час навчання.

Згідно з Законом України "Про зайнятість населення" навчання студентів у ВНЗ „прирівнюється” до праці на основному місці роботи. Такий статус надає студенту можливість працювати у вільний від навчання час тільки за сумісництвом або договором цивільно-правового характеру. Відповідно зайнятість студентів на ринку праці, яка приносить їм дохід, трактується як вторинна. Особливостей вторинної зайнятості студентської молоді вітчизняним законодавством не передбачено.

Вітчизняне законодавство [1-3], програмні документи забезпечують правову та організаційну основу зайнятості студентів і випускників ВНЗ та певною мірою сприяють їй, зокрема у частині дотацій роботодавцям, які працевлаштовують випускників ВНЗ і ПТУ, підтримки на місцевому рівні проектів, пов'язаних з участю студентів у розвитку інфраструктури регіонів, реалізації соціально-економічних проектів. Разом із тим існуюча правова база зайнятості студентської молоді, відповідні програмні документи мають на сьогоднішній день декларативний характер, обмежене фінансове забезпечення їх реалізації, недостатню інформаційну та організаційну підтримку зі сторони інших учасників ринку праці.

Існують певні розбіжності у трактуванні статусу студентської молоді на ринку праці міжнародних стандартами та вітчизняним законодавством. У статистичних оцінках економічної активності населення Міжнародна організація праці відносить студентів до категорії економічно неактивного населення. Саме до цієї групи органи державної статистики в Україні зараховують студентів у вибіркових обстеженнях населення з питань економічної активності населення. Враховуючи адаптованість вітчизняної статистики, зокрема програми вибіркових обстежень з питань економічної активності в Україні до міжнародних стандартів найбільш повні і точні оцінки вторинної зайнятості студентської молоді можна було б отримати саме за рахунок виділення у згаданій програмі у категорії респондентів саме студентської молоді.

У науковій роботі представлені результати обстеження особливостей вторинної зайнятості студентської молоді, яка навчається у львівських ВНЗ на економічних факультетах. Проведене дослідження за обсягом і структурою респондентів має пілотний характер, оскільки ставить за мету окреслити лише основні характеристики та проблеми вторинної зайнятості студентської молоді.

З метою вивчення проблем вторинної зайнятості студентської молоді розроблено спеціальну анкету і проведено опитування студентів, які навчаються у львівських ВНЗ на економічних факультетах. Результати анкетування показали, що майже 70% студентів старших курсів поєднує навчання з вторинною зайнятістю, але, на жаль, працює неофіційно, тобто без укладання договорів, контрактів, а відповідно сплати належних відрахувань з отриманих від цієї роботи доходів. Переважна більшість опитаних студентів протягом всього періоду навчання у ВНЗ працювала лише у період канікул. Основними сферами, які забезпечують зайнятість студентської молоді економічних та управлінських спеціальностей є торгівля, ресторанний бізнес і зв'язок. Найбільш поширеними професіями серед зайнятих студентів є промоутер-рекламний агент, офіціант, продавець, мерчандайзер, мобільний агент-оператор, касир.

Основними перевагами вторинної зайнятості студенти вважають додатковий дохід; набуття практичного досвіду; нові знайомства. Основними негативними наслідками вторинної зайнятості, на думку студентів, є: зниження успішності у навчанні; відсутність достатнього часу на відпочинок, виснаженість та втома, які спричиняють поганий настрій, нервові

збудження, проблеми зі здоров'ям. Лише кожен з п'яти працюючий студент, котрий потрапив до кола обстежуваних одиниць, брав участь у соціальних проектах. Разом із тим проблему вторинної зайнятості студентської молоді у багатьох країнах світу вирішують саме за рахунок спеціальних соціальних проектів.

Порівняння умов та особливостей вторинної зайнятості українських студентів і студентів європейських країн, а також США дає підстави зробити висновок, що студенти зарубіжних ВНЗ мають кращі умови для вторинної зайнятості, насамперед за рахунок більш гнучкої організації навчального процесу. Кредитна система організації навчального процесу передбачає індивідуальний характер здобуття вищої освіти, а відповідно різну тривалість навчання. Це дає можливість поєднувати роботу з навчанням, але в той же час подовжує його тривалість для тих студентів, які з різних причин працюють під час навчання, "набираючи" менше освітніх кредитів.

Вирішення проблем ефективної зайнятості молоді залежить не лише від державної підтримки, у тому числі її організаційно-правового та фінансового забезпечення, але й активної участі у цьому процесі самих студентів, громадських організацій, роботодавців, усіх учасників ринку праці та ринку освітніх послуг. Прикладом поєднання зусиль таких учасників може стати розробка і реалізація органами студентського самоврядування за підтримки відповідних структурних підрозділів ВНЗ (центрів працевлаштування), центрів зайнятості, молодіжних центрів праці спеціальних проектів, спрямованих на інформування студентів про можливості працевлаштування, участі у громадських оплачуваних роботах, студентських трудових загонах додаткове навчання з метою працевлаштування. Реалізації таких проектів суттєво б сприяло активне використання існуючих та додаткових джерел інформації, розміщених на офіційному веб-сайті ВНЗ та спеціально створених веб-сайтах.

Примітки:

1. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про зайнятість населення. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" // Офіційний вісник України. - 2005. - № 13. - С. 31 - 51.
4. Студентська молодь України: сучасний вимір / [Є.І.Бородін, О.В.Белишев, А.В.Волошина, О.С.Голіков, Н.Є.Гусак]. – К., 2009. – 163с.
5. Твоє право на працю (молоді все про працю): Інформаційно-довідковий посібник / Упор.: А.В. Коновалов, М.О. Шишкова. - Х.: [Харківський міський центр дозвілля молоді], 2007 - С. 22
6. Офіційні сайти ВНЗ США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hr.wustl.edu/opportunities>; <http://www.wright.edu/students>.

Rak Galyna Victorivna

Ivan Franko National University of L'viv

RESEARCH OF PROBLEMS OF A SECONDARY EMPLOYMENT OF STUDENT'S YOUTH

In the Given work problems of economic activity of student's youth are described. Moves as the information on a designation of the status of youth on a labor market. On the basis of the conducted statistical investigation, characteristics and problems of a secondary employment of student's youth reveal. To consider propositions of the problem resolution of effective employment of youth.

Ольга Ратушна

Львівський національний університет імені Івана Франка

КЕЙТЕРІНГ ЯК НОВИЙ ВИД РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Деякі українські ресторатори жартують з приводу розвитку вітчизняного кейтерінгу: всі вже легко і правильно вимовляють це слово, що є явним проявом того, що в Україні не тільки розібралися, що це таке, але й з'явився значний рух в розвитку кейтерінгових послуг і почали по-справжньому боротися за клієнтів. Жарти жартами, але якщо зовсім недавно кейтерінг в системі громадського харчування України насправді був новим напрямом ресторанного бізнесу, то на сьогоднішній день він швидко розвивається, відробляє свої прийоми роботи з клієнтами, розширюючи перелік представлених послуг. Все менше ресторани заглядають в словники, щоб в'яснити як же точно перекладається слово «кейтерінг». Стало зовсім зрозуміло, що цей вид ресторанного бізнесу вже зараз зарекомендував себе як високоприбутковий і відкриває широкі перспективи для тих хто буде займатися ним по-справжньому, а не періодично, з ціллю отримувати деякий додатковий дохід для свого закладу. І здається, вже всі зійшлися з визначенням кейтерінга, власне як виїзного обслуговування, послуги на території замовника, чи в іншому місці, вибраному також замовником[2].

Кейтерінг - один з секторів, що динамічно розвивається у сфері громадського харчування. По суті це організація офісних обідів - на місці або з доставкою на підприємство. Кейтеринг, так називають звичайну доставку обідів в офіс, термін належить американцям. У перекладі з англійського «catering» означає громадське харчування, «cater» - поставляти провізію, обслуговувати відвідувача, прагнути принести задоволення. Первинно це поняття означало людину або підприємство, які доставляють продукти харчування, посуд, напої і все необхідне для якого-небудь суспільного заходу. Зараз кейтерінг - це ціла індустрія [4].

Кейтеринг можна виразити такими діями:

- надання підрядних послуг з організації співробітникам підприємств і організацій здорової та смачної їжі, яка буде сприятиме їхній продуктивній праці;
- ресторанне обслуговування поза стаціонарними приміщеннями, пристрій виїзних заходів громадського харчування.

На практиці під кейтерингом розуміють не лише доставку і приготування їжі, але і обслуговування, сервіровку, оформлення і тому подібні послуги. Види кейтерингу:

- приготування їжі в приміщенні;
- приготування їжі поза приміщенням (виїзне ресторанне обслуговування);
- контракт на постачання (доставка в офіс);
- соціальний кейтеринг;
- роздрібний продаж готової кулінарної продукції;
- VIP -кейтеринг
- кейтеринг напоїв і коктейлів (виїзний бар)[1].

Перший вид кейтерінгу – один із найбільш популярних видів і багато в чому схожий на традиційне ресторанне обслуговування. Крім організації стола клієнт отримує в розпорядження приміщення, спорядження у відповідності з потребами і тематикою заходу. таке приміщення називається бенкетним залом. Найголовнішою його перевагою є те, що все необхідне спорядження розміщено в будівлі, де проходить бенкет. Можливість використання інвентарю дозволяє зекономити час для підготовки заходу, пов'язане з доставкою, установкою і настройкою необхідного обладнання. Підприємства, які займаються виїзним кейтерінгом (за межами свого стаціонарного приміщення), як правило готують їжу на своїх кухнях і доставляють її до місця проведення бенкету, пікніку.

Досить популярний та званий контракт на поставку, або корпоративний кейтерінг. Деякі компанії, піклуючись про харчування своїх працівників, звертаються за послугами до кейтерінгової компанії. Існує декілька напрямів цього обслуговування: приготування обідів в офісі клієнта, доставка напівфабрикатів з подальшим доведенням страв до готовності і роздачею, доставка готових обідів в одноразовій посуді. В Європі більшість компаній оплачують харчування своїх працівників. З цього приводу контракти на поставку стають виключно вигідним вкладанням грошей. В розвинутих країнах кейтерінг успішно працює не тільки в комерційній але і некомерційній сферах – лікарні, школи, громадські організації, фонди. Наші ресторани впевнені як тільки рівень життя громадян досягне стандартів, близьких до європейських, а уявлення роботодавців про соціалет наблизиться до західного, ринок кейтерінгу пришвидшить свій розвиток. Хоч уже зараз не можна сидіти і чекати, коли настане той підходящий час – це було б великою помилкою. Ресторанний кейтерінг, без сумніву, яскравіший, красивіший і швидший. Справедливо говорити, що це – «короткі гроші». Але організація корпоративного харчування – це робота на перспективу. Це довгостроковий проект, монотонна клопітка робота. В ній постійно приходиться вирішувати проблему пошуку персоналу. Причин тут декілька, але головними є дві: тут тяжко забезпечити довгостроковий кар'єрний ріст і ставка в ресторанному сегменті вища.

Індустрія кейтерінгу за кордоном дуже розвинута. Технології такого сервісу відпрацьовуються уже на протязі 130 років. Ресторани виїзного обслуговування появились ще в кінці XVIII ст. – спочатку при королівських дворах Європи, пізніше такою послугою стали користуватися й інші заможні господи. Без сумніву, що за ці роки там склалися традиції, культура, накопичений немалий стаж, що дозволяє вести продумані і результативні маркетингові планування[2].

Навіть в умовах економічної кризи збитки у кейтерінговому бізнесі мало відчутні, адже зараз все більше клієнтів віддають перевагу здоровій їжі, а не напівфабрикатам. Про це свідчить те, що, наприклад, компанія «Confetti events&catering», яка надає кейтерингові послуги, зазначила, що 2009 рік був дуже продуктивним, тобто їх послуги користувалися популярністю та попитом. Також такі відомі фірми як «Гетьман фуршет», «Знак якості», «Фігаро кейтерінг», «Best EVENT Catering», «Оріон-кейтерінг», «LF Catering», «Magic fountain», «Стелс-Україна» та інші, а у Вінниці «Сіті» та «Кактус» стають все більше популярними [3].

Щоб добитися успіху і отримати бажаний дохід, важливо мати хорошого менеджера, спроможного знаходити солідних клієнтів. Саме менеджер може правильно спланувати маркетинг кейтерінгу, враховуючи всі важливі позиції. Він повинен проаналізувати існуючу конкуренцію, щоб визначити сильні і слабкі сторони свого підприємства в порівнянні з своїми конкурентами. Важливо все: місце їх розташування, розміри бенкетних залів і їх естетичне оформлення, наявність необхідного обладнання і танцювальних майданчиків, навіть репутацію конкурентів потрібно враховувати. Після такого аналізу простіше визначити ключові ринки. Адже при всій повазі до приватних осіб, які являються індивідуальними замовниками (дні народження, весілля, ювілеї), найбільшу ставку роблять на місцевих корпоративних клієнтів і громадські організації. Менеджер повинен дізнатися все про них, щоб раніше за них запропонувати свої послуги для організації бенкету, або навіть брейк-каву для учасників семінарів, конференцій, презентацій, які вони проводять, і які потребують ресторанного обслуговування.

Маючи список потенційних клієнтів, необхідно встановити цілі діяльності, сконцентрувавши увагу на період низького і середнього рівня попиту. Здійснити це можна, маючи точну інформацію про використання бенкетних залів. Така інформація представляє собою корисну статистику, яку необхідно регулярно відстежувати за всіма пунктами. Важливо знати, наскільки завантажені бенкетні зали в різні періоди, які типи заходів там проводяться, дні і години не зайняті заходами. Обов'язково необхідна інформація про популярність різноманітних страв, представлених в меню бенкету.

Організовуючи будь який захід, досвідчені менеджери і адміністратори не обмежуються турботою про блискуче виконання цього замовлення. Головна їх мета – стратегічна: зробити все настільки добре, щоб цей клієнт не кукав нікого іншого для організації наступного бенкету, обіду, а на оборот – номер телефону саме цієї кейтерингової компанії і в майбутньому став ще одним постійним клієнтом[2].

Примітки:

1. Погодин Кирилл «Кейтеринг». Практическое руководство для владельцев и управляющих.: М. Издательский дом «Ресторанные ведомости», 2009.
2. Журнал «Ресторанная жизнь» 2010.
3. <http://kapucin.kiev.ua/r/584>
4. http://shalanda.kiev.ua/articles/catering_kyiv_ukraine/
5. <http://catering.in.ua/catering/departure/articles/catering/>

Olga Ratushna

Ivan Franko National University of L'viv

CATERING AS A NEW RESTAURANT BUSINESS

Catering is the business of providing foodservice at a remote site or a site like a hotel, public house (pub) and other various locations. Catering in the room (on-premise catering) - one of the most popular types of catering, has much in common with the traditional restaurant service. In addition to organizing the table, the client is invited to appropriately equipped facilities, which can be used for various activities. Typically, rooms can accommodate from two hundred to several thousand. Premises for this type of catering called ballrooms, and one of its advantages - all the necessary equipment is installed in the building, where the receptions. It is available for food preparation and cooking, refrigerating room storage products, as well as space and equipment for sanitizing. Another advantage - the availability of premises for storage of drinks, dishes and cutlery, tablecloths and decorative elements. Ability to use company equipment to save time for the preparation of the event associated with the delivery, installation and configuration of equipment.

Христина Релі
Львівський національний університет імені Івана Франка
ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАННЯ ВИТРАТ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми. Актуальність обраної теми зумовлена тим, що основною метою підприємства в умовах ринку стає одержання максимального прибутку при мінімальних витратах з паралельним підвищенням якості обслуговування споживачів [4, 240]. На сьогоднішній день складний фінансовий стан у всіх галузях економіки і значна кількість збиткових підприємств і організацій. Виходячи з цього, постає необхідність удосконалення обліку витрат підприємства, як визначального елементу його прибутковості.

Актуальність теми обліку витрат можна пояснити ще й тим, що відповідно до чинного законодавства фінансовий облік передбачає обов'язкові процедури збору, обробки й аналізу інформації, яка стосується перебігу процесів отримання витрат. Ця інформація дозволяє своєчасно приймати рішення щодо зменшення витрат у майбутніх звітних періодах, а також щодо їх стабілізації на такому самому рівні. При правильній організації вона стає найважливішим засобом матеріального стимулювання, зростання рентабельності і подальшого розвитку підприємства.

Дослідження проблеми мінімізації витрат в період економічної кризи стає ще більш актуальним, оскільки від одержаного підприємством прибутку залежить рівень оплати праці працівників, динаміка надходження коштів до бюджетів різних рівнів, насиченість ринку відповідною продукцією в міру її потреби тощо.

Постановка проблеми. Відповідно до Господарського кодексу України, метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Прибуток – це частина виручки, що залишається після відшкодування усіх затрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Для того, щоб точно обчислити прибутковість підприємства, потрібно зіставити прибуток з витратами підприємства або з обсягом виробничих фондів підприємств. Таке зіставлення характеризує показник рентабельності [4, 241].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(с)БО 16 “Витрати”. Досліджуючи зміст вказаного нормативного документу з обліку витрат на підприємствах промисловості необхідно вказати на існування в ньому певних недоліків.

По-перше, викликає занепокоєння відсутність у П(с)БО 16 “Витрати” окремих понять, які пов'язані з особливостями формування виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загально виробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [3, 88].

Відповідно до п. 11 П(с)БО 16 “Витрати” до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) необхідно включати: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. У зв'язку з вказаним порядком формування виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) викликає певні непорозуміння категорія “наднормативних витрат”. В П(с)БО 16 “Витрати”, а також в інших нормативних документах з обліку витрат на виробництво, відсутнє визначення даної групи виробничих витрат.

На практиці можуть існувати наступні випадки за якими перевитрати ресурсів можна віднести до наднормативних витрат:

- перебільшення величини граничного витрачання матеріальних та інших ресурсів, за умови встановлення граничної величини нормативними документами державних органів (наприклад, як це має місце з витрачанням паливно-мастильних матеріалів, витрат на технічний огляд автомобілів тощо);
- перебільшення нормативів, які розроблені безпосередньо підприємством.

Як можна побачити, П(с)БО 16 “Витрати” містить юридичну невизначеність, що призводить до певних труднощів методологічного характеру.

По-друге, порядок обліку та розподілу загальновиробничих витрат, який викладено у п. 16 П(с)БО 16 “Витрати”, викликає ряд проблем при застосуванні положень даного нормативного документа в практиці облікової діяльності.

Можна виділити наступні проблеми обліку та розподілу загальновиробничих витрат: проблема визначення нормальної потужності підприємства, проблема класифікації загальновиробничих витрат на постійні та змінні, проблема вибору бази розподілу, проблема прогнозування величин постійних загальновиробничих витрат при нормальній потужності у майбутньому

Вище зазначене обумовлює гостру необхідність внесення відповідних позитивних змін до діючої нормативної бази з формування собівартості.

Так, Наказом Мініфіну від 18.03.2011 р. №372 “Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку” внесено зміни у П(с)БО 16 “Витрати” що дозволяє підприємствам визначати собівартість за прямими витратами, пов'язаними з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- перебільшення величини граничного витрачання матеріальних та інших ресурсів, за умови встановлення граничної величини нормативними документами державних органів (наприклад, як це має місце з витрачанням паливно-мастильних матеріалів, витрат на технічний огляд автомобілів тощо);
- прямими матеріальними витратами;
- прямими витратами на оплату праці;
- амортизацією виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг;
- вартістю придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг;
- іншими прямими витратами, у тому числі витратами з придбання електричної енергії (включаючи реактивну).

При застосуванні такого підходу витрати до складу собівартості продукції (робіт, послуг) включаються з урахуванням вимог податкового законодавства, а інформація про суму загальновиробничих витрат розкривається у Звіті про фінансові результати окремою статтею.

Пояснення до статті Звіту про фінансові результати доповнено вказівкою для підприємств, які визначають собівартість згідно з п.11 П(с)БО 16 “Витрати” у статті “Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” вони показують собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за прямими витратами. Форму Звіту про фінансові результати доповнено рядком 045 “Загальновиробничі витрати”, де відображаються загальновиробничі витрати, якщо у статті

“Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” наводиться собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за прямими витратами згідно з п. 11 П(с)БО 16 “Витрати”.

Висновок. Отже, для досягнення ефективної діяльності підприємства необхідно добре організувати і збалансувати облік витрат підприємства. Варто зазначити, що для досягнення цієї мети підприємству потрібно правильно визначити, що входить до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Для того щоб правильно визначити, потрібно розділити собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) за прямими витратами, а загальновиробничі витрати відокремити, це дасть змогу в майбутньому збільшити прибуток підприємства.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 “Витрати” МФУ № 318 від 31.12.1999 р.
2. Наказ Міністерства фінансів від 18.03.2011 р. №372 “Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку”.
3. Кириленко В.В. Економіка підприємства: Навч. посібник - Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с.
4. Ловінська Л. Г., Жилкіна Л.В., Голенко О.М. та ін. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002р. – 370с.

Юрій Ригель

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБґРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Необхідність формування системи внутрішнього аудиту пояснюється тим, що з метою досягнення стратегічних цілей та забезпечення реалізації прийнятих управлінських рішень підприємства, внутрішньогосподарський контроль, який, як правило, здійснюється за участі керівництва структурних підрозділів чи функціональних відділів, або ж працівниками бухгалтерії підприємства, характеризується залежністю та вважається недостатнім. Останнє, на нашу думку, можна пояснити тим, що [1, с. 69-70]:

- система бухгалтерського обліку не дає повної інформації, необхідної для своєчасного ухвалення рішень, через те, що бухгалтерська інформація стосується минулого і лише тих операцій, що мають грошову оцінку, а прийняття рішень – стосується майбутнього та відображається у різних інших вимірниках;

- керівники структурних підрозділів зайняті поточною виробничою, збутовою, постачальницькою та іншими видами діяльності; не володіють відповідними знаннями і досвідом в галузі того рішення, що ухвалюється, а тому необхідний спеціальний орган, який би консультував керівництво з різних питань ефективності виробництва на місцях, а також забезпечував підготовку достовірної інформації з метою прийняття як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень;

- діяльність сучасного підприємства характеризується наявністю порівняно значної кількості спеціалістів, які не є членами управлінського апарату, однак, через делегування їм певних повноважень повинні приймати важливі для підприємства рішення. Для повного охоплення системою контролю сфери управління підприємством потрібні додаткові організаційні заходи;

- виконання працівниками бухгалтерії свого основного завдання – відображення фактичного стану справ на підприємстві, а також здійснення часткового контролю (у межах наданої їм компетенції) не вирішує всіх проблем контролю в масштабі підприємства, а отже, і не забезпечує реалізацію стратегічних цілей підприємства.

Нині в Україні лише незначна кількість суб'єктів підприємництва розуміє необхідність та користь запровадження внутрішнього аудиту. Причинами такого ставлення вважаємо те, що незначний строк здійснення діяльності внутрішнього аудиту зумовлює невелику кількість кваліфікованих аудиторів; до підприємств не застосовуються фінансові санкції за відсутність внутрішнього аудиту; утримання у штаті фахівців-аудиторів з високою оплатою збільшує витрати підприємства тощо.

Проте цим підприємствам варто враховувати те, що ефективний внутрішній аудит може знизити витрати компанії на зовнішній аудит (якщо зовнішній аудитор буде мати можливість покладатися на результати роботи внутрішнього аудиту, що скоротить обсяг аудиторських процедур, виконуваних зовнішнім аудитором). Також важливо врахувати, що не рекомендується користуватися послугами зовнішнього аудитора компанії для проведення внутрішніх аудитів, оскільки подібне поєднання може призвести до втрати принципу незалежності, що є одним із першорядних чинників у роботі зовнішнього аудитора [2].

Враховуючи вищезазначене, а також те, що створення підрозділів, які займаються внутрішнім аудитом, повинне стати обов'язковою умовою для суб'єктів підприємництва з метою виходу на міжнародні ринки капіталу, а, отже, дане питання залишається актуальним для українських компаній усіх секторів економіки.

Примітки:

1. Чуєнков А.С. Необхідність створення внутрішнього аудиту як суб'єкта внутрішньогосподарського контролю // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №17. – С. 69-72..
2. Макеєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні // Економіст. – 2010. – №6. – С. 54-57.

Ryhel Yurij

Ivan Franko National University of L'viv

JUSTIFICATION OF EXPEDIENCY OF THE SYSTEM OF INTERNAL AUDIT IN UKRAINE

This article describes the advisability of internal audit services in the Ukraine and elucidated the problems associated with it.

Марина Римкіна

Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ „АВТОКАПІТАЛ”

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою сукупної виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств [2]. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної слід вважати проміжною. Саме рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. З урахуванням цієї можливої обставини треба оцінювати соціальну ефективність. Проте об'єктивна оцінка соціальної ефективності зараз стикається з істотними труднощами, пов'язаними з відсутністю науково-обґрунтованої і загально визнаної методики визначення її рівня [1]. Таке явище зумовлене надзвичайною складністю самих соціальних процесів.

Питання ефективності розглядалось різними за фахом людьми, такими як: економістом А. Смітом, математиком Ч. Беббіджем, представниками наукового менеджменту Г. Емерсоном, Ф. Тейлором та іншими. В наші дні проблемами ефективності присвячені праці багатьох видатних науковців, але особливо слід відзначити роботи Авансової Н.Е., Базилевича В.Д., Багрова В.П., Білошкурського М.В., Бланка І.О., Головка І.В., Доннеллана М., Купалової Г.І., Меца В.О., Подольської В.О., Покропівного С., Савицької Г.В., Саткліффа М., Швеця В.Г., Шевчука В.Р., Шегди А.В., та ін.

Метою написання є розкриття теоретико-методичних аспектів аналізу та оцінки соціальної ефективності господарської діяльності підприємства та проведення практичного аналізу соціальної ефективності господарської діяльності конкретного підприємства.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємства, явища і процеси, що визначають ефективність його функціонування, а саме соціальну його складову.

Предметом є теоретичні, методичні та практичні аспекти аналізу та оцінки соціальної ефективності господарської діяльності підприємства.

Соціальна ефективність повинна визначатись на двох рівнях: локальному (на тому чи іншому підприємстві її щодо ступеня задоволення певної сукупності соціальних потреб своїх робітників) та муніципальному, загальнодержавному (ступінь соціального захисту людей і рівня забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів та держави в цілому).

При цьому дуже важливим є визначення абсолютних масштабів і відносного рівня задоволення різноманітних соціальних потреб працівників підприємства ПрАТ „АвтоКапітал” за рахунок власних матеріальних і фінансових коштів, нагромаджених ним внаслідок виробничо-господарської і комерційної діяльності, застосування нових форм господарювання. До таких соціальних потреб, перш за все, віднесемо збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробітної плати [3]. Розмір заробітної плати з 2004 по 2009 роки на підприємстві перевищував середню заробітну плату по місту Києву (порівнюємо з даним містом, адже саме на його території розташоване підприємство ПрАТ „АвтоКапітал”) та мінімальний розмір заробітної плати, встановлений державою. Про це свідчать дані, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння заробітної плати на підприємстві, в середньому по місту Києву та мінімальної заробітної плати*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб)	60	65	78	96	106	72
Фонд оплати праці — всього (тис.грн.)	1620,0	3628,6	5348,2	8834,1	12961,9	12613,6
Середня заробітна плата за місяць на 1 робітника, (грн)	2250,0	4651,0	5713,9	7668,5	10190,2	14599,1
Середня заробітна плата по Києву за місяць на 1 робітника, (грн)	592,0	811,0	1058,0	1362,0	1852,0	1987,0
Мінімальний рівень заробітної плати, встановлений державою, в середньому за рік (грн)	237,0	332,0	375,0	460,0	545,0	675,0

*Джерело: Складено автором на основі статистичної звітності підприємства та України

Наступною соціальною потребою робітників, яка може бути задоволена підприємством у певній мірі (залежно від наявних можливостей), можна віднести навчання персоналу: направлення на навчання до середніх спеціальних і вищих навчальних закладів молодих працівників з виплатою стипендій, підготовка необхідних для ринково-комерційних структур підприємства спеціалістів у спеціальних навчальних центрах, стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах. Саме даній потребі працівників на підприємстві надають значної уваги. В січні 2008 року в компанії було офіційно відкрито навчальний центр. Усі працівники дилерської мережі "АвтоКапітал" (як менеджери з продажу в автосалонах, так і механіки, майстри і технічні фахівці сервісних станцій) регулярно проходять навчання в навчальному центрі представництва і в центральному офісі корпорації Daimler Chrysler AG в м.Штуттгарт, де отримують останню технічну інформацію. Кадрова програма Товариства, спрямована на забезпечення високого рівня кваліфікації її працівників.

Конкретне визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати кількісне вимірювання і оцінки ефекту та витрат по усій сукупності заходів, зміст і характер яких дозволяє це зробити, а також якісну характеристику і виявлення впливу на ефективність таких груп заходів, по яких кількісне вимірювання прямого ефекту є неможливим.

Для більш детально аналізу соціальної ефективності діяльності підприємства проаналізуємо заплановану кількість витрат по кожному з відділів підприємства, адже саме вони є однією зі складових визначення ефективності. Після проведеного аналізу витрат були отримані такі результати. Найбільша частина витрат запланована на відділ освіти, відділ управління продажами та відділ легкових автомобілів (по 11%). Отже, підприємство планує більші витрати на відділи, які пов'язані з основним видом діяльності та розвитком персоналу. Трохи менше витрат плануються на всі інші відділи (від 4% до 10%). Найменше заплановано витратити на адміністративний відділ та Back office. З іншої сторони, найбільшу частину по відділам планується витрат на допущення помилок чи оформлення гарантії на продукцію (58 621 тис. грн.), виплату заробітної плати (11 795 тис. грн.), інформаційні та маркетингові послуги (8 880 тис. грн.), оренда (8 440 тис. грн.). В даному розрізі безпосередньо на працівників виділяється: на освіту та підвищення їх кваліфікації – 809 тис. грн.; страхування – 2 814 тис. грн.; відрядження – 1 311 тис. грн. Отже, можна зробити висновок, що підприємство ПрАТ „АвтоКапітал”, плануючи витрати по своїм відділам, велику увагу приділяє соціальній складовій.

Визначимо загалом соціальну ефективність господарської діяльності підприємства, ефективність витрат на персонал (Ев) (у відсотках). Вона буде визначатися як відношення результату діяльності за період до відповідних витрат. Як результат діяльності можна при цьому розглядати: обсяг виготовленої продукції (реалізованих товарів), прибуток, а як витрати – фактичний фонд заробітної плати або суму прямих виплат персоналу, відрахувань у централізовані фонди, витрати на соціальні заходи. Здійсненні розрахунки наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення ефективності витрат на персонал, %

	Відділ / Результат діяльності	Значення	Доход (виручка) від реалізації продукції	Валовий прибуток (збиток)	Прибуток від операційної діяльності	Чистий прибуток
	Значення		782 605	155 531	130 555	57 271
1	Back office	4 308	182	36	30	13
2	Адміністративний	1 894	413	82	69	30
3	Розвитку дилерської мережі	808	969	192	162	71
4	Сервіса і гарантії КД	11 265	69	14	12	5
5	Крайслер-Джип (КД)	724	1081	215	180	79
6	Освіти	3 052	256	51	43	19
7	Управління продажами	1 350	580	115	97	42

*Джерело: Розроблено автором за даними оперативної, статистичної та бухгалтерської звітності підприємства ПрАТ „АвтоКапітал”

Всі отримані результати ще раз підтверджують ефективність використання вкладених коштів окремо по відділах і те, що ці вкладення дуже ефективні для підприємства.

Примітки:

1. Білошкурський М.В. Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності в системі антикризового управління підприємствами : Дис... канд. наук: 08.00.04 - 2009. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/354937.html#introduction>.
2. Богун В.Л. Формування та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств в умовах ринкової економіки. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.2009. - №20. – С.213-218.
3. Лютик Н.М. Економічна та соціальна ефективність підприємств різних організаційно-правових форм // Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Збірник доповідей 72-ої наукової конференції студентів КНЕУ. 7 – 8 квітня 2005 року / Відповідальний за випуск М.І. Мирун. – К.:КНЕУ, 2005. – 254 с. - С. 135 – 137.

Marina Rymkina

Taras Shevchenko National University of Kyiv

DEFINITION OF SOCIAL PERFORMANCE OF BUSINESS ENTERPRISES FOR EXAMPLE PRJSC "AVTOKAPITAL"

The development of market relations increases responsibility and autonomy of enterprises and other market actors in the preparation and management decisions. The effectiveness of these decisions depends largely on the objectivity, timeliness and comprehensiveness of existing assessment and expected financial performance of enterprises and its financial condition. Steady growth of social efficiency is the ultimate goal of total production and economic and financial activity

Володимир Роман

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ОПЦІОНІВ МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО

Фондовий ринок є однією з важливих складових фінансової системи держави, оскільки за його участю здійснюються функції фінансового посередництва між постачальниками та користувачами фінансових ресурсів. Основним стабілізуючим чинником на ринку цінних паперів, так як і на товарному та валютному ринках, виступають строкові контракти. Використання похідних цінних паперів – деривативів – дозволяє при розвиненому строковому ринку стабілізувати фінансовий стан суб'єктів господарювання та координувати майбутні плани підприємців. Строковий ринок впливає на рівновагу спотового ринку, стимулює розвиток конкуренції на ньому, сприяє оптимальному розміщенню ресурсів та вирівнюванню цін на різних ринках. Це відбувається завдяки стабілізуючій, інформативній і координуючій функціям, які виконує ринок деривативів в економіці. Особливо важливу роль в забезпеченні цих функцій відіграють опціони, тобто контракт на майбутню купівлю (або продаж) певного активу за ціною, встановленою під час його продажу. Важливим є визначення справедливої ціни опціону, яка б задовільняла і продавця, і покупця.

Найвідомішими моделями оцінювання ціни європейського опціону є модель Блека-Шоулса, а американського опціону модель Дж. Кокса, С. Росса та М. Рубінштейна.

Розглянемо опціони на акції. Відомо, що ціновий процес $\{S_t, t \geq 0\}$ підпорядковується рівнянню (1):

$$dS_t = \mu S_t dt + \sigma S_t dW_t, \quad (1)$$

де $\{W_t, t \geq 0\}$ – Віннерівський процес; $\mu, \sigma = \text{const}$, μ – коефіцієнт росту, σ – коефіцієнт волатильності ціни базового активу, S_t – ціна активу в момент часу $t, 0 \leq t \leq T$. У дискретному випадку рівняння (1) можна представити у вигляді:

$$S_{t+\Delta t} = S_t \cdot \exp\left(\left(\mu - \frac{\sigma^2}{2}\right)\Delta t + \sigma \varepsilon \sqrt{\Delta t}\right) \quad (2)$$

де ε - випадкова величина, яка має нормальний розподіл з нульовим математичним сподіванням і одиничною дисперсією.

Метод Монте-Карло для оцінювання вартості опціонів базується на розподілі ймовірностей повної історії процесу вартості базового активу. Розмір очікуваних виплат в ризик-нейтральних умовах обчислюється за допомогою методу вибіркового дослідження. Після цього для розміру очікуваних виплат застосовується дисконтування по безризиковій процентній ставці.

Ціни на опціони “call” і “put” європейського типу можна описати так:

$$c_t = e^{-r(T-t)} \cdot \max(0, S_T - K) \quad (3)$$

$$p_t = e^{-r(T-t)} \cdot \max(0, K - S_T) \quad (4)$$

Ціни на опціони “call” і “put” американського типу можна описати так:

$$c_t^A = \max_{t \leq t'' \leq T} \{ \exp(-r \cdot (t'' - t)) \cdot \max(0, S_{t''} - K) \} \quad (5)$$

$$p_t^A = \max_{t \leq t'' \leq T} \{ \exp(-r \cdot (t'' - t)) \cdot \max(0, K - S_{t''}) \} \quad (6)$$

де c_t, p_t — ціни на опціони “call” і “put” європейського типу; c_t^A, p_t^A — ціни на опціони “call” і “put” американського типу; K — ціна виконання опціону; r — безризикова відсоткова ставка.

Для обчислення справедливої ціни опціону спочатку необхідно змодельовати ціновий процес використовуючи формулу (2), визначити ціну опціону за формулами (3)-(6), залежно від типу опціону, визначити середнє арифметичне за отриманими цінами. Застосування методу Монте-Карло особливо зручне при необхідності враховувати різні види невизначеності, що складно піддаються опису в рамках традиційних підходів.

Шляхом реалізації моделі у пакеті для імітаційного моделювання AnyLogic отримано результати, що підтверджують ті, котрі отримані за допомогою аналітичних розв'язків. Навіть якщо аналітичний розв'язок моделі для оцінювання ціни опціону існує, він значно складніший та більш повільний для застосування під час проведення практичних обчислень, щоб бути конкурентоспроможним. Зрозуміло, що особливо цінним цей метод стає у тих випадках, коли аналітичні розв'язки отримати неможливо. Таким чином моделювання цін на опціони методом Монте-Карло є легким у використанні і легким у реалізації, при правильному введенні вхідних даних дає досить точні результати.

Примітки:

1. Четыркин Е.М. Финансовая математика / Четыркин Е.М. — М.: Дело, 2000.
2. Буренин А.Н.. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки / Буренин А.Н. — М.: Тривола, 1994.

Volodymyr Roman

Ivan Franko National University of L'viv

MONTE CARLO METHODS FOR OPTION PRICING

The option pricing model has widespread applications related to both financing and investing decisions in financial as well as commodity markets. However, the Black-Scholes option pricing model is not a user-friendly numerical method. This paper demonstrates the merits of using a simulation technique as a viable, easy-to-use alternative. The paper reviews the applications of the Monte Carlo approach in option pricing, highlights the value added efficiency that the technique generates and, finally, discusses the limitation and extensions of the Monte Carlo approach in option pricing.

Мирослава Романів

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ЗБУТУ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи ринкову орієнтацію економіки України, підвищення рівня динаміки функціонування середовища торгових підприємств та конкурентну боротьбу між ними, велику увагу кожному підприємству варто приділити проблемі підвищення ефективності збутової діяльності. Адже сьогодні саме збутова діяльність для багатьох торговельних підприємств є збитковою. Тому виникає потреба удосконалення розподільчої діяльності із використанням маркетингового інструментарію, шляхом збільшення загального обсягу реалізації товарів та задоволення потреб споживачів.

Розвиток та функціонування торговельних підприємств в умовах ринкової економіки потребує нових підходів до вирішення ринкових проблем, використання найсучасніших методів комерційної роботи. Адже сьогодні підприємства меншою мірою розраховують на допомогу зовні, а більшою — на власні можливості, потенціал та на спільні з іншими суб'єктами ринку дії.

Перш за все будь-які дії торговельних підприємств у сфері товарообігу повинні бути спрямовані на ведення ефективної збутової діяльності, а це в свою чергу сприяє задоволенню власних та суспільних потреб в продукції, прискоренню реалізації товарів та посиленню власних конкурентних позицій на ринку.

Підприємства, що орієнтуються на маркетинг, значну увагу повинні приділяти стимулюванню продаж на всіх етапах організації товарного руху від виробника продукції до споживача. Комерційний успіх підприємства багато в чому визначається тим, як вдало вибрані канали реалізації виготовлених товарів, форми і методи збуту або чи достатнім є асортимент і рівень якості наданих підприємством послуг, що супроводжують продаж продукції. Тому в цій галузі маркетинг має виключно велике значення.

Визначальне значення в торговій діяльності підприємства потрібно приділяти службі збуту. Структура служби збуту на підприємствах повинна відповідати стратегії маркетингу. Вона залежить від рівня концентрації (масштабів) і спеціалізації виробництва, територіального розміщення підприємства і ступені господарської самостійності його підрозділів, від особливостей продукції, що випускається, зокрема виробничого призначення, індивідуального (коротко- чи довгострокового) споживання, від характеру й умов роботи підприємства. [3, с. 34]

Сьогодні, на думку маркетологів, збільшення ролі збутової діяльності підприємств зумовлена такими причинами:

Необхідність збуту. На даний час неможливо обійтись без наближених до споживача роздрібних мереж та точок.

Боротьба за споживача. Споживач ставить багато вимог до якості товару, зручності в придбанні, ознайомленні з асортиментом. Ці вимоги можна задовольнити лише при здійсненні ефективної збутової діяльності.

Раціоналізація виробничих процесів. Багато кінцевих операцій виробництва варто здійснювати на роздрібних підприємствах в якості передпродажного сервісу.

Проблеми ефективності ринкової поведінки і розвитку підприємства. При ефективному управлінні збутом підприємство розвивається, одержує прибуток, підвищує свою соціальну та ринкову роль. [5, с.148]

Поряд з необхідністю вирішення багато питань актуальним та необхідним завданням сучасного збутового керівництва є управління збутовим персоналом. Реалізація нових стратегій у збуті наголошує на важливості людського фактору, одночасно змінюючи роль збутових працівників. Сучасне збутове управління ставить нові вимоги до працівників: здатність вирішення комплексних проблем, орієнтація на споживача та здатність роботи в колективі (групі). Крім того, збутовий

працівник повинен уміти налагодити і підтримувати довготривалі зв'язки з клієнтами і партнерами в процесі створення якості та вартості товару, а також кооперувати „в середину підприємства”. [4]

Сьогодні збут багатьох видів товарів в Україні не відповідає вимогам ринкового попиту та не орієнтований на потреби споживачів. Враховуючи складні економічні умови, в яких опинилися торгові підприємства України, необхідна систематизація всіх можливих проблем управління збутом і виявлення найбільш пріоритетних. Враховується також вплив зовнішнього та внутрішнього середовища, який відображається на засобах і методах здійснення даної збутової діяльності.

Організація дистрибуційної діяльності повинна здійснюватися у відповідності з усім комплексом ринкових і виробничих факторів діяльності підприємства. Без виконання цього обліку система збуту вступає в конфлікт з установками маркетингової стратегії.

Тому необхідно розробляти таку концепцію маркетингу, яка б враховувала стратегічні і тактичні цілі розподільчої діяльності підприємства.

У цілому у концепції маркетингу в галузі збуту продукції можна виділити такі складові частини:

1. Вибір органів постачання такого типу, який найкраще відповідає конкретним умовам реалізації продукції з мінімальними збутовими витратами.
2. Прийняття рішення про використання в кожному географічному районі збуту: а) одного збутового органу даного типу; б) декількох посередників; в) усіх збутових посередників.
3. Вибір конкретного збутового підприємства. [2, с. 179]

У першій групі визначаються фактори, які характеризують дане підприємство, його фінансове становище, спрямованість ринкової стратегії і тактики, масштаби виробництва, конкурентоспроможність.

Що стосується другої складової (прийняття рішення про використання в даному географічному районі збуту певного посередника), то тут, як свідчить досвід, найкращий ефект досягається, коли реалізують продукцію декілька посередників. При цьому у підприємства є можливість, по-перше, вибрати посередника, по-друге, встановлювати контакти з невеликим числом посередницьких організацій і, по-третє, навчати збутовий апарат оптової фірми обслуговуванню технічно складного обладнання. При цьому виникає залежність підприємства від однієї-двох збутових фірм на кожному ринку.

При виборі конкретного збутового партнера необхідно враховувати:

- а) заінтересованість посередника в торгівлі даним товаром;
- б) надійність оптового підприємства.

В умовах ринкових відносин при організації збуту виняткове значення надається індивідуальному підходу до підприємств-споживачів, важливості особистих контактів зі споживачами, спеціалізації персоналу збутової діяльності на продажі окремих видів продукції.

Збут засобів виробництва відрізняється від збуту споживчих товарів і характеризується відносно невеликим числом обізнаних споживачів, тісними відносинами підприємства-виробників і споживачів, безпосередньою формою угоди і ціноутворенням з фіксованою нормою прибутку. У цьому випадку не можна розраховувати на завоювання відповідної частки ринку без відвідування постійних споживачів, що звичайно мають великі знання про продукцію і її використання.

Збут продукції може здійснюватися підприємствами трьома основними способами: через власну збутову мережу; через посередників або прямим методом – зі складів або виробництва виробника безпосередньо кінцевому споживачу.

Зважаючи на специфіку збутової діяльності, тут важко уникнути різного роду проблем. Серед проблем зовнішнього рівня, значний вплив на збут здійснюють проблеми, пов'язані і з взаємовідносинами торговельних підприємств з іншими учасниками ринку. Тут і падіння попиту покупців на товари, як наслідок загальноекономічного спаду і роз'єднання зв'язків з партнерами країн СНД. До проблем даного рівня також відносять невідповідність між структурою промислового виробництва, пропозиції та структурою попиту на продукцію. [1, с. 49]

До внутрішніх проблем збутової діяльності належать функціональні і системні проблеми збуту.

До функціональних проблем відносять дезорганізацію, що проявляється в роз'єднанні зусиль служби збуту й інших відділів підприємства. Таке «роз'єднання» призводить до того, що ціноутворення відбувається без урахування ситуації на ринку, а це веде до скорочення кількості цільових покупців.

До системних проблем відносять:

- Відсутність стратегічного підходу до збутової діяльності;
- Недостатнє знання поточного і перспективного ринку;
- Непідготовленість підприємства до змін попиту;
- Недостатнє інформаційне забезпечення збутової діяльності.

Проблема інформаційного забезпечення та оперативності зв'язку, є однією з найактуальніших на торговельному підприємстві і пов'язана з тим, що відсутній обмін інформацією між виробником і продавцем щодо обсягів виробництва, постачання, залишків продукції на складах.

Вирішення перерахованих вище проблем збутової діяльності торговельних підприємств є дуже важливим, адже це підвищить її ефективність, а в кінцевому результаті це принесе відповідний рівень прибутку для підприємства.

Отже, для підвищення ефективності збутової діяльності необхідно, перш за все, добре усвідомити загальноекономічну суть поняття «збут», по-друге визначити якісну специфіку збуту як об'єкта управління та на базі цього знайти основні протиріччя процесу управління збутом і шляхи їх розв'язання. Відповідно до того як, на підприємстві здійснюється збутова діяльність, таким і є його становище на ринку та рівень конкурентоспроможності.

Примітки:

1. Щербань В.М. Маркетинг: Навч. посібник.-Київ: Центр навчальної л-ри, 2006.-208 с.
2. Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг: Навч. Посібник. – Київ: “Фірма “ІНККОС””, Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник.-Київ: Лібра, 2004.-712 с.
4. «Методи збуту продукції» доступно з/ <http://www.jenessi.net/marketing/>
5. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.

Мирослава Романів

Ivan Franko National University of L'viv

ROLE OF MANAGER IN COMMERCIAL OPERATIONS

The key value in the sales of the enterprise should pay the sales. Structure of sales in the business must meet the marketing strategy. It depends on the level of concentration (scales) and specialization of production, territorial location of enterprise and its

degree of economic independence of units, the characteristics of products, including industrial purposes, individual (short-or long-term) consumption, the nature and conditions of the enterprise.

Богдан Романишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФУНКЦІОНАЛЬНА РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

В сучасних умовах ринкових відносин зростає необхідність формування нового механізму контролю в основу якого покладено економічні методи управління підприємством. Чітко врегульована система контролю на підприємстві - це основа для прийняття управлінських рішень. Вона служить критерієм якості розробки та реалізації таких функцій управління як: планування, облік, економічний аналіз діяльності господарюючого суб'єкта. Здійснення контролю попереджає, виявляє, усуває недоліки та порушення, що виникають у процесі господарської діяльності підприємства, зокрема, відхилення від норм чинних нормативно-правових актів, облікової політики, установчих документів, планів підприємства, помилок і зловживань.

З погляду контрольної діяльності на будь-якому підприємстві є три ланки — керівництво, господарські служби та бухгалтерія, — які постачають інформацію керівництву. При цьому сама бухгалтерія підприємства контролюється правлінням (а не навпаки), і контролює господарські служби тільки в частині правильності оформлення та належного дозволу на використання матеріальних і трудових ресурсів, та здійснення інших господарських операцій.

Для задоволення оперативних потреб управління виробництвом діюча система контролю повинна бути організована як за видами діяльності підприємства, так і за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат.

Для визначення напрямків контролю витрат важливе значення має науково обгрунтована класифікація його видів. Ознаками класифікації контролю на підприємстві можуть бути об'єкти управління, періодичність здійснення, види діяльності, інформаційне забезпечення, форми здійснення, повнота охоплення, суб'єкти контролю, просторові аспекти та ін.[2]

Під час здійснення контролю на підприємстві потрібно визначити його мету, безпосередні завдання і функції та врахувати фактори, що впливають на організацію контролю, принципи.

Основна мета внутрішнього контролю витрат полягає в наданні інформації про відхилення від норм та нормативів, виявленні «вузких» місць на виробництві, визначенні невикористаних резервів на підприємстві. Можна виділити основні завдання внутрішнього контролю витрат виробництва:

- зниженні використання основних та допоміжних матеріалів на продукцію;
- зменшенні матеріаломісткості та енергомісткості продукції, що виробляється;
- зниженні рівня загальновиробничих витрат;
- недопущенні браку та погіршення якості продукції.

Внутрішньогосподарський контроль має певні особливості:

- здійснення функцій контролю особами, які представляють інтереси підприємства і є членами цього колективу.
- охоплення всіх видів контролю, який здійснюють представники підприємства.
- забезпечення не лише зворотного, а й прямого зв'язку між структурними підрозділами підприємства, між керованою і керуючою системами, між лінійними і функціональними підрозділами.[3]

Під час проведення контролю рекомендується застосовувати різноманітні методи, які є сукупністю фінансових, економічних, організаційних, оперативних-технічних і фактичних способів і прийомів з перевірки витрат підприємств.

Організація внутрішнього контролю не є жорстко регламентованою, а визначається внутрішнім стандартом в межах окремого підприємства. Під внутрішнім стандартом слід розуміти документи, що деталізують і встановлюють регламенти для здійснення та узагальнення результатів контролю, прийняті і затверджені керівництвом підприємства.[1]

Отже, з усього вищесказаного можна сформулювати такі завдання служби внутрішнього контролю:

- оцінка системи бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві,
- порівняння фактичних показників діяльності підприємства з плановими, середньогалузевими та фінансовими даними,
- перевірка дотримання зовнішньої і внутрішньої бази,
- розробка організаційних регламентів,
- координація діяльності служби внутрішнього контролю,
- організація системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів,
- узагальнення та використання результатів внутрішнього контролю для прийняття управлінських рішень.

Відповідальним за створення системи внутрішнього контролю є управлінський персонал, який у відповідності з національними стандартами самостійно вибирає методи і прийоми контролю.

Примітки:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік [навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»]./Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В. - Житомир: ЖІТІ, 2000. - 448 с.
2. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці [Підручник] / Нападівська Л.В. -Д.: наука і освіта, 2000. – 223с.
3. Усач Б.Ф.Контроль і ревізія: [Підручник] / Усач Б.Ф. - 5-те вид., стер. - К.: Знання-Прес, 2004. - С.253.

Bogdan Romanyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

FUNCTIONAL ROLE OF INTERNAL CONTROL IN THE SYSTEM OF COST MANAGEMENT

The article reviewed and summarized the main problems of the internal control system in the enterprise and ways of its application.

Аліна Романовська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингові дослідження – це аналітичний процес, що включає визначення проблеми, збирання й аналіз інформації, розроблення рекомендацій щодо поліпшення маркетингової діяльності організації [1].

Головним завданням здійснення маркетингових досліджень є отримання корисної для підприємства, достовірної, максимально повної, надійної та вчасної (сучасної) інформації, яка б допомогла у прийнятті маркетингових рішень на підприємстві.

«Комунікація - процес передачі повідомлення, який передбачає наявність шести складників: джерела (відправника), повідомлення, каналу комунікації, отримувача, а також процесів кодування і декодування» [2].

Зв'язок маркетингових досліджень та маркетингової політики комунікацій є дуже сильним, адже завдяки інформаційним даним, які отримують за результатами проведених досліджень, керівництво володіє більш повною інформацією щодо ситуації на ринку, бажань споживачів, тощо. Саме виходячи з цієї інформації підприємству доцільно розробляти свою політику комунікацій, тобто саме цю інформацію слід закласти в основу комунікаційної політики.

Останнім часом українське маркетингове середовище зазнало серйозних змін, що ускладнило процес прийняття маркетингових рішень. Керівникам підприємств потрібна якісна інформація про стан ринку та внутрішнє середовище підприємства, адже управлінські помилки в умовах сьогодення мають більш серйозні наслідки. Прийняття важливих рішень не може бути основане на особистих роздумах керівника компанії, на його інтуїції, тощо.

Маркетингові дослідження допомагають визначити реакцію споживачів на новий товар, який було виготовлено підприємством; проаналізувати, які товари користуються більшим попитом, а які не задовольняють споживачів за цілим переліком критеріїв. На основі отриманих даних можна зробити аналіз діяльності підприємства на даному ринку, розробити план дій щодо максимального втілення у життя вимог та бажань споживача та підвищити попит на свою продукцію на споживчому ринку, тим самим забезпечивши собі конкурентне місце на конкретному ринку, у конкретній галузі. Систематичні маркетингові дослідження забезпечують можливість отримувати інформацію про стан і зміни практично усіх факторів маркетингового макросередовища; вони роблять ринкові зміни більш передбачуваними та прогнозованими і суттєво підвищують рівень конкурентоспроможності компанії на ньому.

Будь-які дослідження мають бути систематичними, а не випадковими. Це не одноразові заходи, а сукупність дій або процесів, що передбачають збирання, реєстрацію та аналіз даних. Науковий підхід ґрунтується на об'єктивності, точності й ретельності. Об'єктивність забезпечується тим, що інформація надходить з різних джерел, які мають бути глибокими та змістовними, адже у протилежному випадку можна дійти помилкових висновків. Об'єктивність означає, що дослідження здійснюються без жодних змін і враховують усі чинники. Висновки не формуються доти, поки не зібрано і не проаналізовано всі дані. Точність досягається застосуванням інструментів дослідження, які розробляють і використовують дуже скрупульозно [3].

Маркетингова політика комунікацій реалізується за допомогою відповідного процесу з багатьох елементів, розміщених в певній, логічній послідовності. Основні елементи цього процесу: відправник (джерело інформації), кодування, звернення, канали комунікацій, декодування, одержувач, зворотна реакція, зворотний зв'язок, перешкоди [4].

Маркетингова політика комунікацій є саме тим інструментом, який завдяки передачі підприємством інформаційних повідомлень щодо власного товару споживачеві забезпечує налагодження та підтримання ефективного зв'язку «виробник-споживач». Комплекс заходів маркетингової комунікаційної політики допомагають продавцю (виробнику):

- відстежувати рівень сервісу;
- прогнозувати майбутні потреби споживачів у своєму товарі;
- вчасно реагувати на зміну попиту;
- аналізувати зміну попиту на продукцію виробника та реакцію споживача на впровадження змін у зовнішньому вигляді товару, його якостях, рекламі, тощо.

Виділяють шість основних інструментів маркетингових комунікацій:

Реклама - будь-яка платна неперсоніфікована форма інформаційного впливу на споживача з метою формування мотивів купівлі товарів.

Персональний продаж - будь-яка платна форма усного представлення товару в процесі бесіди з одним або кількома потенційними покупцями під час його продажу з метою формування мотивів купівлі певного товару та партнерами з метою можливого укладання угод про подальше співробітництво.

Стимулювання збуту - короткочасні платні примусові заходи заохочення цільової аудиторії до купівлі товару та плідного співробітництва.

Пропаганда - будь-яка безкоштовна, добровільна особиста форма інформаційного впливу на громадськість з метою її інформування про фірму, її діяльність та товари, що вона виготовляє.

Паблік рілейшнз - будь-яка платна форма особистого чи неособистого інформаційного впливу на громадськість з метою формування позитивного її ставлення до фірми, її діяльності та товарів, що вона виготовляє, з допомогою засобів масової інформації.

Директ-маркетинг - будь-яка платна форма особистого інформаційного впливу на споживача та партнерів через адресні звернення з метою формування мотивів купівлі певних товарів, довгострокових взаємовигідних партнерських стосунків та залучення їх до діалогового режиму [3].

Примітки:

1. Сайт американської асоціації маркетингу /www.marketingpower.com/
2. Маркетинг: Підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін.; Ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 3-тє вид. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
3. Примак Т. О. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 228 с: іл. — Бібліогр.: с. 223-224.
4. Блог з макетингу / <http://wp7.ru/>

Alina Romanovska

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

ROLE OF MARKETING RESEARCHES IN FORMATION OF AN EFFECTIVE COMMUNICATION POLICY OF THE ENTERPRISE

The maintenance and modern features of marketing researches in the conditions of the Ukrainian business environment is defined. The basic requirements to carrying out of the marketing researches which observance will ensure the information adequate to realities of the present and sufficient for formation of the effective communication policy of the enterprise by means of all its basic tools are established.

Ольга Ронська
Тернопільський Національний економічний університет
СУЧАСНИЙ СТАН ОХОРОНИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ФІНАНСУВАННЯ.

Проблема створення безпечних і нешкідливих умов праці була і залишається однією з головних, тому що від її вирішення залежить не тільки успішна робота підприємства чи галузі, але і збереження здоров'я та підтримка працездатності працівників на протязі трудового життя. Незадовільний стан умов і охорони праці, на нашу думку, в основному обумовлено низьким рівнем фінансування заходів з охорони праці. Треба відмітити, що дослідженнями з різних аспектів зазначеної проблематики займалися і займаються такі вчені, як: М.П. Гандзюк, Є.П. Желібо, М.О. Халімовський, С. В. Попов, Л. В. Дементій, Г. Л. Юсіна, та ін. [1]. Проте, дані питання були та залишаються завжди актуальними, адже ці питання стосуються здоров'я людей.

Зазначимо, що як і в кожній галузі, так і в галузі охорони праці усі положення залишаються декларативними, якщо вони не забезпечені фінансуванням. Саме тому. нашою метою є показати сучасний стан фінансування даної галузі в Україні та дати рекомендації для її подальшого успішного розвитку.

Дія негативних факторів виробничого середовища може призвести до виробничої травми, професійного чи виробничого обумовленого захворювання. Виробничий травматизм і захворювання спричиняють величезні, непоправні суспільні витрати, негативно впливають на економіку країни, рівень життя народів.

Виробничий травматизм, як наслідок аварій та нещасних випадків давно став актуальною проблемою у всіх країнах світу. В зв'язку з виробничою діяльністю щороку у світі помирає понад 2,0 млн. осіб. Хоча така кількість потерпілих і вражає своєю масштабітністю, проте вона не розкриває всієї повноти проблеми. До цього слід додати, що 160 млн. осіб в усьому світі страждають від захворювань, пов'язаних з трудовою діяльністю. Нажаль, в Україні рівень травматизму в 10 разів вищий ніж в економічно розвинених країнах світу. Федерація профспілок України, в результаті вибіркової перевірки, виявила 683 випадки травм на виробництві були віднесені до побутових, а за 394 випадками травм на виробництві взагалі розслідування проведене не було. Окрім того було виявлено 6 фактів укривтя загибелі людей на виробництві. А отже, на думку Федерації профспілок України, в Україні відбувається укривтя дійсного стану виробничого травматизму. Тому є всі підстави вважати, що на виробництві кожного року травмується більше 1 млн. людей, а за даними офіційної статистики – 18 тис. потерпілих, тобто з 50-60 нещасних випадків реєструється тільки один [3]. Аналіз нещасних випадків на виробництвах України є одним з основних і необхідних шляхів розробки механізмів профілактики та запобігання травматизму. Адже нещасний випадок на виробництві, особливо летальний, слід розглядати як сигнал про незадовільний стан профілактичної роботи щодо запобігання травматизму.

На думку іноземних фахівців, які за програмою Міжнародної організації праці працювали в Україні, велика кількість нещасних випадків з смертельними наслідками пояснюється п'ятьма основними причинами:

- незадовільною підготовкою працівників і роботодавців з охорони праці;
- недостатнім забезпеченням працюючих засобами індивідуального захисту;
- відсутністю належного контролю за станом безпеки на робочих місцях та виконанням встановлених норм;
- повільним впровадженням засобів та приладів колективної безпеки на підприємствах;
- спрацьованістю засобів виробництва.

Створення безпечних і нешкідливих умов праці на виробництві вимагає значних матеріальних витрат, впровадження знань і рішень, науково-дослідних робіт в галузі охорони праці. Поки поміж тим що ми знаємо про методи і засоби охорони праці, і тим що реалізовано на виробництві, різниця все ще велика.

Правовою основою щодо охорони праці є Конституція України, Закон України "Про охорону праці", "Про охорону здоров'я", "Про пожежну безпеку", а також Кодекс законів про Працю України.

До прийняття Закону України «Про охорону праці» матеріальне забезпечення потерпілих на виробництві було обмежено виплатами по листках непрацездатності, втраченого заробітку, а також пенсій по інвалідності та у разі втрати годувальника. Закон значно підвищив ціну життя людини. Він визначає основні положення щодо реалізації конституційного права громадян на охорону їх життя і здоров'я в процесі трудової діяльності, регулює за участю відповідних державних органів відносини між власником підприємства, установи, організації незалежно від форм власності та видів їх діяльності і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні.

Відповідно до ст. 19 Закону України «Про охорону праці» фінансування заходів з охорони праці здійснюється підприємствами, незалежно від форми власності, або фізичними особами, які використовують найману працю, за рахунок коштів, що становлять не менше 0,5 відсотка від суми реалізованої продукції. На підприємствах, що утримуються за рахунок бюджету, витрати на охорону праці передбачаються в державних або місцевих бюджетах і становлять не менше 0,2 відсотка від фонду оплати праці [2].

Суми витрат з охорони праці, що належать до валових витрат юридичної чи фізичної особи, яка відповідно до законодавства використовує найману працю, визначаються згідно з переліком заходів та засобів з охорони праці, затвердженим Кабінетом Міністрів України.

Фінансування в сфері охорони праці спрямовується переважно на подолання наслідків небезпечних і шкідливих умов праці, а не на їх попередження та профілактичні заходи. Підтверджується це тим, що в 2001 році було скасовано фонди охорони праці на державному, регіональному та галузевому рівнях та переорієнтовано вкладання коштів до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві. Відшкодування шкоди, заподіяної працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я або у разі смерті працівника, здійснюється Фондом соціального страхування від нещасних випадків відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. Фонд соціального страхування забезпечує фінансування заходів, передбачених Національною програмою поліпшення стану безпеки, умов праці та виробничого середовища, навчання та підвищення кваліфікації відповідних спеціалістів з питань охорони праці, організації розроблення та виробництва засобів індивідуального й колективного захисту працівників тощо [4]. Також роботодавець може за рахунок власних коштів здійснювати потерпілим та членам їх сімей додаткові виплати відповідно до колективного чи трудового договору.

Джерелами фінансування заходів щодо поліпшення охорони праці на підприємстві можуть бути:

- власні кошти підприємств;
- кредити;
- бюджетні засоби держави;

- благодійні внески і пожертвування.

Власні кошти підприємства на охорону праці формуються за рахунок чистого прибутку. Работодавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок придбання, комплектування, видачу та утримання засобів індивідуального захисту відповідно до нормативно-правових актів з охорони праці та колективного договору. Віднесення витрат до валових витрат виробництва регламентується актами законодавства. Рішення про використання частини прибутку для поліпшення умов і безпеки праці приймає власник або ж менеджер підприємства. Кредити як джерело фінансування заходів щодо поліпшення охорони праці використовуються за умови економічного обґрунтування їх доцільності з урахуванням терміну погашення, плата за кредит і очікуваний ефект.

Бюджетні кошти держави у вигляді пільгових кредитів, пільг по оподаткуванню і прямих субсидій для покращення стану охорони праці надаються і використовуються відповідно до нормативних документів держави.

Висновок.

Існуюча нині система управління охороною праці багато в чому вичерпала себе і не дає бажаного результату. Про це свідчить рівень виробничого травматизму на підприємствах України, який хоча і поступово зменшується, але є неприпустимим для європейської держави.

Незадовільний стан умов і охорони праці обумовлено низьким рівнем фінансування заходів з охорони праці, недосконалістю та неефективністю управління охороною праці; слабким впровадженням економічних методів управління охороною праці; низькою якістю планування та договірної регулювання охорони праці; недосконалістю механізмом використання та адаптування до умов України міжнародного досвіду з управління охороною праці.

На сьогодні формування коштів на фінансування охорони праці (особливо бюджетне) залишається проблемою як у регіонах, так і в Україні в цілому. Наша держава за станом охорони праці посідає у світі 90–92 місце.

Незадовільне фінансування та нехтування таким фактором, як охорона праці, призводить до швидкого погіршення в цілому стану виробництва, відтоку значної частини продуктивних сил в інші галузі, дисбалансу та нестабільності економіки.

Систему контролю за витрачанням коштів, виділених на охорону праці на рівні підприємства, слід удосконалити таким чином, щоб забезпечити їх спрямування за цільовим призначенням. Суми, витрачені на ліквідацію наслідків несприятливих умов праці, значно перевищують витрати на поліпшення стану охорони праці. Економічне стимулювання охорони праці не знайшло необхідного розвитку.

Таким чином, без змін у підходах до фінансування охорони праці на всіх рівнях при бюджетуванні витрат забезпечення дії самого Закону „Про охорону праці” буде декларативним ще протягом довгого часу.

Примітки:

1. Дементій Л. В., Юсіна Г. І., Чижиков Г. І. Охорона праці в галузі / Л. Дементій, Г. Юсіна, Г. Чижиков // Краматорськ.-2006., с.293.
2. Закон України «Про охорону праці» № 2910 – VI.
3. Рекомендації щодо впровадження заходів з профілактики виробничого травматизму // Охорона праці – 2010. - №12. – с. 4-15.
4. Статистичні дані Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.social.org.ua>

Olga Ronska

The Ternopil National economic university

MODERN STATE OF LABOUR AND HIS FINANCING PROTECTION.

A labour protection is the key institute of social policy of the modern state. The unsatisfactory financing and ignoring such factor, as a labour protection, results in the rapid worsening on the whole of the state of production, outflow of considerable part of productive forces, in other industries, to the disbalance and instability of economy.

Г.А. Отливанська, Н.М. Ротарь

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання зростає динамізм змін зовнішнього середовища підприємства, темпи розвитку НТП, і як наслідок, прискорюється процес зношуваності основних виробничих фондів підприємства. За таких обставин, ефективність розвитку підприємств значною мірою залежить від характеру та сутності амортизаційної політики, її спрямованості на найбільш раціональне використання та своєчасне оновлення основних фондів. Реалізація зазначених напрямів можлива за умови розуміння ролі амортизаційної політики та узгодженості, як внутрішніх складових її реалізації, так і зовнішніх факторів, серед яких найбільш впливовим, на думку автора, є державна амортизаційна політика.

Амортизаційна політика на підприємстві є однією з частин загальноекономічної політики управління, яка полягає визначенні інтенсивності оновлення та забезпеченні простого чи розширеного відтворення основних виробничих фондів. Реалізація амортизаційної політики пов'язана з [1] інвестиційною (в частині фінансування інвестиційних програм за рахунок амортизаційного фонду), фінансовою (в частині розподілу власних коштів підприємства), формування та розподілу прибутку на підприємстві (капіталізація прибутку, вміст амортизації в собівартості продукції), управління необоротними активами (інтенсивність оновлення необоротних активів), науково-технічною (впровадження нових технологій та обладнання, фінансування НДДКР) політиками підприємства.

В доповіді представлено результати досліджень щодо визначення впливу змін в інвестиційній, фінансовій та політиці розподілу прибутку підприємства на амортизаційну. Зокрема, на основі аналізу результуючих показників підприємства підтверджено та визначено, що зниження ефективності амортизаційної політики спостерігається на тлі погіршення фінансових результатів діяльності підприємства. Це є наслідком прояву взаємопов'язаних процесів реалізації складових загальноекономічної політики управління, які у кінцевому підсумку відображаються у таких процесах, як: кошти амортизаційного фонду виступають як єдине джерело інвестицій; збільшується знос основних виробничих фондів, навіть за умови росту норми амортизації; показник чистих інвестицій набуває негативного значення; зріст рівня частки амортизації в витратах підприємства, особливо в фондоемних галузях може привести до збитковості діяльності. Отже ефективність реалізації амортизаційної політики залежить не тільки від таких складових її формування як правильність вибору методу нарахування амортизації, встановлення строку експлуатації основних виробничих фондів відповідно до набуття фізичного

та морального зносу, а також від багатьох складових загальноекономічної політики підприємства, які впливають на формування амортизаційної політики підприємства та потребують врахування при виборі шляхів її реалізації.

Зовні формування та реалізація амортизаційної політики підприємства в значному ступені залежить від державної амортизаційної політики. З прийняттям в Україні Податкового кодексу [2] суттєво змінилися основні положення державної амортизаційної політики. В доповіді представлено результати дослідження впливу змін в державній амортизаційній політиці України на формування та реалізацію амортизаційної політики підприємства. Зокрема, на основі аналізу та порівняння положень Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3], П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] та Податкового кодексу в частині питань нарахування амортизації автором визначено позитивні сторони, які розширюють повноваження підприємства щодо формування та реалізації амортизаційної політики. До позитивних змін автором віднесено приведення положень податкового обліку до бухгалтерського в позиціях: визначення термінів основних засобів та амортизація; надання можливості нарахування амортизації такими ж самими методами як і в бухгалтерському обліку (прямолінійний, зменшення залишку, прискореного зменшення залишку, кумулятивного та виробничого) замість одного методу зменшення залишку; визначення терміну нарахування амортизації в залежності від строку корисного використання об'єкта основних засобів; пооб'єктний облік основних засобів.

Отже, зміни в державній амортизаційній політиці представляють для підприємств нові можливості та розкривають значні перспективи для формування ефективної та прозорої амортизаційної політики підприємства, положення якої повинні базуватися на внутрішніх потребах підприємства виходячи зі ступеня морального та фізичного зносу його основних засобів, а також рівня ефективності діяльності, з урахуванням цілей та задач загальноекономічної політики управління підприємством, в частині реалізації взаємопов'язаних з амортизаційною політикою складових її формування.

Примітки:

1. Бакай В.Й. Методи формування амортизаційної політики на підприємстві / В.Й. Бакай // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2009. – №5, Т. 2 (141). – С. 97-100.
2. Податковий кодекс України від 23.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2011. – №13-14. — с.112.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР □Електронний ресурс□. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби/ затв. нар. М-ва фін. України від 27.04.2000 р. № 92

G. Otlivanska, N. Rotar

Odessa national academy of telecommunications named after O.S. Popov

COMPONENTS OF THE FORMATION AND REALIZATION OF THE COMPANY'S AMORTIZATION POLICY

The studies of formation and realization of the amortization policy of the company in conjunction with the components of overall economic policy management company, analyzed the changes in amortization policy of the state in connection with the adoption of the Tax Code of Ukraine.

Марія Рубаха

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНТРОЛІНГ ЯК СИСТЕМА ПІДТРИМКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Основним чинником швидкого та успішного здійснення ринкових перетворень в Україні є створення умов для формування достатнього фінансового забезпечення господарської діяльності вітчизняних підприємств. Суб'єкти господарювання, що діють в умовах динамічних змін ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби та нестабільності на ринках капіталу повинні орієнтуватися на використання систем інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту формування фінансових ресурсів, зокрема контролінгу.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що увага вітчизняних вчених зосереджена загалом на проблемах впровадження контролінгу за центрами відповідальності (центри витрат, доходів, прибутку, інвестицій). Проблеми організації системи контролінгу досліджували такі вчені як Бланк І., Голов С., Гудзь П., Кіндрацька Г., Мартюшева Л., Морозов Д., Прохорова В., Пушкар М., Терешенко О., Цигилик І., Шепітко Г., Яковлев Ю. та інші. Однак питання використання контролінгу для функціональної підтримки менеджменту формування капіталу суб'єктів господарювання залишається малодослідженим.

Тому вважаємо за необхідне проаналізувати основні переваги використання контролінгу як інтегрованої системи інформаційної підтримки менеджменту для підвищення ефективності процесу мобілізації фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в Україні.

Зазначимо, що служба контролінгу підприємства безпосередньо не генерує управлінських рішень у сфері формування капіталу (визначення потреби у фінансових ресурсах, оцінка наявних та вибору найбільш прийнятних за умовами доступу джерел фінансових ресурсів, управління середньозваженою вартістю та структурою капіталу, мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з формуванням капіталу), а здійснює лише інформаційно-аналітичну підтримку менеджменту та контроль за реалізацією управлінських рішень.

Бланк І. О. виділяє такі основні функції контролінгу формування капіталу:

- 1.Спостереження за ходом реалізації завдань формування капіталу, встановлених відповідною системою планових показників і нормативів підприємства;
- 2.Оцінка ступеня відхилення фактичних результатів фінансової роботи підприємства з формування капіталу від передбачених;
- 3.Діагностика на основі виявлених відхилень можливого погіршення фінансового стану підприємства та зниження темпів його економічного розвитку у зв'язку з неефективним формуванням капіталу;
- 4.Розробка оперативних управлінських рішень щодо нормалізації процесу формування капіталу відповідно до поставлених цілей та запланованих результатів;
- 5.Корегування за необхідності окремих цілей і планових показників формування капіталу у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку капіталу і внутрішніх умов функціонування підприємства [1, с. 135].

Зазначені функції розкривають суть концепції контролінгу лише з позиції планування, моніторингу та контролю процесу формування капіталу підприємства. На наш погляд, окрім вищеперахованих функцій контролінг, як

консультативно-координаційна система забезпечення менеджменту мобілізації фінансових ресурсів, зорієнтований на виконання значно ширшого спектру завдань.

Зокрема, можемо виділити аналітичну функцію контролінгу формування капіталу, яка полягає у виявленні та використанні сильних сторін підприємства (рентабельність, репутація надійного позичальника, ефективна амортизаційна, дивідендна, емісійна політика, грамотне управління фінансовими ризиками формування капіталу) та можливостей зовнішнього середовища (сприятлива кон'юнктура фондового ринку, стабільність системи оподаткування в частині сплати податків від сум фінансових ресурсів, отриманих від розміщення цінних паперів підприємства на внутрішньому та зовнішньому фінансовому ринку, отриманих банківських кредитів, стабільність валютного курсу тощо), а також нівелюванню слабких сторін підприємства та запобіганню впливу загроз зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

Інформаційно-консультативна функція полягає у наданні рекомендацій та консультацій вищому керівництву підприємства на підставі повної, достовірної, об'єктивної структурованої та своєчасної інформації щодо управління залученням достатнього обсягу фінансових ресурсів, з врахуванням їх доступності, вартості, можливих фінансових ризиків суб'єкта господарювання, тобто фактично служба контролінгу виконує функцію внутрішнього консалтингу.

Координаційна функція полягає у корегуванні процесу формування капіталу у напрямі узгодження планових обсягів, джерел формування та цільової структури капіталу з реальними потребами суб'єкта господарювання у визначений момент часу, корегування стратегії формування капіталу відповідно до загальної стратегії підприємства.

Тобто контролінг формування капіталу – це зорієнтована на досягнення визначених цілей інтегрована аналітична консультативно-координаційна система забезпечення прийняття управлінських рішень з питань залучення фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства у довгостроковій перспективі.

Для якісної інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень щодо формування капіталу необхідною є стратегічна спрямованість контролінгу, тобто він має відображати основні пріоритети у фінансовому забезпеченні господарської діяльності підприємства та забезпечувати швидке реагування вищого керівництва підприємства на зміни у зовнішньому середовищі, котрі можуть суттєво впливати на процес залучення фінансових ресурсів.

Система контролінгу повинна орієнтуватись на використання всього спектру методів планування, аналізу та контролю формування капіталу, при цьому залишаючись простою та гнучкою для можливості впровадження нових інструментів та прийомів комплексного аналітичного забезпечення менеджменту залучення фінансових ресурсів підприємства.

Крім того, на нашу думку, контролінг формування капіталу підприємства має, орієнтувати топ-менеджмент на «управління за слабкими сигналами» в умовах нестабільності [2, с. 62]. Тобто система контролінгу повинна бути зорієнтованою на оперативне формування необхідних інформаційних потоків для керівництва за перших ознак змін в ринковому середовищі підприємства, виявляти та послаблювати вплив несприятливих факторів та використовувати зміни зовнішнього середовища, що створюють додаткові можливості залучення фінансових ресурсів. Слабкими сигналами (індикаторами раннього попередження) у сфері формування капіталу підприємства можуть бути зміни у політиці комерційного кредитування постачальників суб'єкта господарювання, кредитній політиці комерційних банків-партнерів, коливання фондових індексів тощо.

Вважаємо, що для оцінки ефективності контролінгу, його вплив на процес формування капіталу підприємства, окрім якісних параметрів, має бути визначений також за допомогою кількісних показників. Крім того, система контролінгу формування фінансових ресурсів повинна бути економічною, тобто позитивний ефект від її впровадження має перевищувати витрати підприємства на функціонування такої системи.

Впровадження контролінгу формування капіталу вітчизняними підприємствами, враховуючи вищевказані пропозиції, дозволить сформувати дієву систему функціональної підтримки менеджменту мобілізації фінансових ресурсів, що в свою чергу сприятиме загальному зміцненню фінансової бази підприємницьких структур та покращенню їх фінансового стану в довгостроковому періоді.

Примітки:

1.Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2000. —512 с.

2.Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. Посіб. / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., переробл. І доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.

Mariya Rubakha

Ivan Franko National University of L'viv

CONTROLLING AS A SYSTEM OF SUPPORT ADMINISTRATIVE DECISIONS FORMING ENTERPRISE'S CAPITAL

Controlling as a system of informative support administrative decisions forming enterprise's capital it is analysed. The functions of controlling are studied and his influence on the process of forming enterprise's capital are analysed.

Юрій Рудий

Львівський національний університет імені Івана Франка

БЕЗПЕЧНЕ ОПЕРУВАННЯ КОНФІДЕНЦІЙНИМИ ДАНИМИ У ІС

У зв'язку із великим поширенням різноманітних інформаційних систем, які містять конфіденційні дані, такі як медичні дані, інформацію про місце проживання, адреси відвідуваних місць постає гостро питання про безпечне збереження конфіденційних даних від витоку із меж інформаційних систем.

Візьмемо до розгляду збереження даних у Google. У компанії Google налічується більше 30 центрів обробки даних у США і за межами США. Кожний центр оброблення даних містить тисячі комп'ютерів, які обробляють результати пошуку, електронну торгівлю, надані послуги клієнтам Google Apps. Кожен сервер керується спеціальною версією Linux, модифікованою компанією Google. Зменшення ризику виникнення нештатних ситуацій забезпечується тим що на серверах використовується тільки необхідне програмне забезпечення для виконання конкретних завдань. Дані користувачів зберігаються в декількох місяцях для забезпечення надійності збереження у разі виходу із ладу накопичувачів. Файли з даними мають випадкові імена і не зберігаються у відкритому вигляді. Тому особа яка має фізичний доступ до сервера не може прочитати закодовану інформацію. Усі зношені накопичувачі знищуються на спеціальній дробильній машині, що унеможливає фізичне відновлення даних. Після знищення старих дисків компанія зберігає додаткові резервні копії на стрічкових накопичувачах. Збереження даних на магнітній стрічці виправдало себе пару місяців назад, після неполадок із серверами які обслуговують поштову мережу Gmail, у зв'язку з чим багато користувачів втратили свої листи лише за невеликий термін.

Центри оброблення даних Google підключені до мережі Інтернет через високошвидкісні оптоволоконні мережі. Центри забезпечені резервними дизельними генераторами, які здатні підтримувати роботу обладнання у разі відключення від енергопостачання. У час, необхідних для запуску дизельних генераторів, обладнання підтримується у робочому стані за рахунок акумуляторів і перетворювачів. У разі пожежі центри оброблення даних обладнані системами газового пожежогасіння. У разі масової пожежі усі дані копіюються у інші обчислювальні центри.

Фізичний доступ до приміщень, де розміщено обладнання під жорстким контролем. Не проводяться екскурсії. Автомобілі перевіряються при в'їзді і виїзді на КПІ, які цілодобово охороняються. Для доступу у приміщення використовуються системи контролю доступу на базі безпроводних карт підвищеного захисту. При вході в деякі приміщення співробітникам потрібно пройти ідентифікацію по сітківці ока.

Автоматизована система відео нагляду інформує співробітників служби безпеки у разі виявлення по сторонніх осіб чи виникненні позаштатних подій.

Вимоги до інфраструктури центрів обробки даних – ЦОД (дата-центрів):

- забезпечення повної фізичної безпеки устаткування з розміщеною на ньому інформацією (захист від пожежі, води і протипожежної рідини, електромагнітного випромінювання, несанкціонованого доступу, вандалізму, пороши, диму, падаючих уламків);

- цілодобове цілорічне забезпечення працездатності устаткування;
- проведення сервісних робіт без відключення устаткування;
- дотримання потрібних для функціонування устаткування кліматичних умов;
- розділення зон відповідальності залежно від завдань доступу персоналу до різних пристроїв;
- можлива масштабованість рішення в цілях нарощування/резервування.

Норми, стандарти і класифікація ЦОД

Остаточне формування підходів до надання послуг на базі спеціалізованих ЦОД супроводжувалося виробленням нормативів і стандартів. Найбільш широкого поширення послуги ЦОД набули в США, де і був розроблений стандарт ANSI на вимоги до інфраструктури центрів обробки даних ANSI/EIA/TIA-942, затверджений в квітні 2005 р.

Поки що це єдиний комплексний стандарт, що освітлює широкий круг питань, пов'язаних з організацією ЦОД. Він пропонує послідовний підхід до рішення задач, згаданих вище. Комплексних європейських і міжнародних аналогів не існує, проте, як передбачається, ISO візьме його за основу при розробці відповідного міжнародного стандарту. Для ряду американських стандартів, що входять в ANSI/EIA/TIA-942, є міжнародні аналоги. Так, наприклад, аналогами ANSI/TIA/EIA-568 (Commercial Building Telecommunications Cabling Standard, Implementation of Telecommunications Enclosures, Additional Cabling Guidelines for DTE Power) є ISO 11801 і європейські EN 50173, EN 50174 (Comite Europeen de Normalisation Electrotechnique, CENELEC).

Стандарт узагальнює багаторічний досвід створення ЦОД. Проходження його рекомендаціям дозволяє максимально наблизитися до рівня надійності із заповідними п'ятьма дев'ятками - 99,999%.

Ось основні його частини:

- приміщення для введення кабелів (Entrance Room). В базовій топології воно одне, але може бути і декілька;
- головний розподільний пункт (Main Distribution Area, MDA), де розташований центральний крос кабельної системи ЦОД, маршрутизатори, комутатори локальної мережі і мережі зберігання даних. Там же можуть розміщуватися і кроси, призначені для комутації горизонтальних кабелів. Для цілей резервування в ЦОД може бути організовано два і більш MDA;
- пункт розподілу горизонтальної підсистеми загальної кабельної системи ЦОД (Horizontal Distribution Area, HAD);
- розподільний пункт зони (Zone Distribution Area, ZDA), наявність якого розширює можливості по реконфігурації системи;
- область розміщення комп'ютерного устаткування (Equipment Distribution Area, EDA).

У стандарті детально описується структура кабельної системи ЦОД, починаючи з магістральних каналів і закінчуючи розетками, що встановлюються в EDA. Обмеження накладаються на типи використовуваних кабелів і їх довжину. Крім того, він охоплює цілий круг питань, пов'язаних з організацією центру обробки, таких, як електропостачання і безпека (остання включає безліч напрямів). Вимоги по надійності і безпеці повинні формуватися ще на етапі вибору приміщення під ЦОД або планування його будівництва.

Будівельні і інфраструктурні аспекти є визначальними, проте в даному контексті слід згадати про найважливіший європейський стандарт щодо (фізичного) захисту інформації EN 1047-2 «Захищені сховища. Класифікація і методи тестування. Кімнати і контейнери для зберігання баз даних», де визначаються класи захисту від високої температури і вологості, а також нормується період охолодження після нагріву. Крім цього, існують вимоги по попередженню проникнення диму або газу (DIN 18095) і просочування води (DIN EN 60529-2000), захисту від злому (DIN V 18103), а також по екрануванню від електромагнітного випромінювання (EN 50147) і ряд інших. Саме вони роблять визначальний вплив на конструктивні особливості приміщень, включаючи резервні офіси, де пропонується розмістити комп'ютерне устаткування і ББЖ, а також резервні джерела електроживлення або дизель-генератори. Так, стійки з серверами повинні бути розташовані в кімнаті, у якій всі стіни, - внутрішні. Такі приміщення називаються «модулями» і будуються із спеціалізованих «сендвіч-панелей», за рахунок чого забезпечується належний рівень захисту відповідно до вимог згаданих стандартів. Вони обладнаються наступними системами:

- безпеки (охоронна сигналізація - сигнал «тривога»), система контролю і управління доступом, досмотровая техніка, телеспостереження, системи захисту устаткування і даних);
- протипожежного захисту (система раннього сповіщення про пожежу, автоматична пожежна сигналізація, газова пожежогасіння, димовидалення);
- клімат-контролю (HVAC);
- енергопостачання.

Примітки:

1. Імітаційне моделювання балансування навантаження розподілених WEB-серверів [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vkdpu/2010_1_1/PDF_1_2010_ch1/70.pdf].
2. Безопасность и уничтожение данных в Google [<http://habrahabr.ru/blogs/google/118338/>].

Yuriy Rudyy

Ivan Franko National University of L'viv

SAFE HANDLING OF CONFIDENTIAL INFORMATION IN THE DATA CENTERS

This article describes requirements for data processing centers for the safe storage of confidential information.

Надія Рудик

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Інформаційні потоки мають місце на всіх етапах господарської діяльності підприємства. В сучасних умовах господарювання інформація набуває все більшого значення як джерело і кінцевий продукт будь-яких рішень. Відповідно, інформаційна потреба відіграє важливу роль у формуванні та реалізації економічних стратегій.

Питання ролі інформаційних потоків в управлінні оборотними активами піднімається в працях багатьох вчених: М. Бабича, О. Єфімова, Б. Корнійчука, Ф. Котлера та ін. Актуальність даного питання пояснюється тим, що без дієвої інформаційної системи практично неможливо збільшити ефективність виробництва.

Вчасне формування достовірної інформаційної бази є важливою складовою організаційно-економічного механізму управління оборотними активами. Її формування здійснюється зовнішніми та внутрішніми щодо підприємства суб'єктами.

До зовнішніх належать: держава, постачальники, покупці, конкуренти, фінансові посередники [1, С.179]. Основною інформаційною базою, яка формується державою є нормативно-правові акти. З метою простеження змін, які в них відбуваються, держава формує нормативно-регулюючі показники та подає їх у фінансово-економічну службу.

Інформаційні потоки, які формуються із внутрішніх джерел, складають функціональні відділи підприємства, при цьому беруться до уваги завдання, що входять до компетенції даних відділів.

На основі інформації про потреби підприємства у сировині, матеріалах визначається структура, формуються заявки за окремими елементами. Згодом відділ матеріально-технічного постачання оптимізує портфель замовлень відповідно до обсягів виробничих та товарних запасів.

Для формування оптимального плану виробництва продукції, визначення рівня завантаження потужності та формування графіку виробництва, на підприємстві виникає потреба у технологічній інформації. Виробничий відділ визначає норми запасів незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів та спрямовує отриману інформацію до фінансово-економічних служб.

У бухгалтерії зосереджується вся первинна документація з обліку сировини, матеріалів, готової продукції, незавершеного виробництва. Дані бухгалтерії та економічного управління використовують фінансові управління при проведенні аналізу стану та рівня використання оборотних засобів, визначенні впливу цих показників на ефективність використання фінансових ресурсів та власного капіталу, визначенні відхилення реальних умов постачання та збуту продукції, структури джерел фінансування від оптимальних, рекомендованих оптимізаційними моделями.

Економічна інформація є сукупністю даних про стан господарських ресурсів, фінансових джерел підприємства, рівень прибутку і витрат, обсяги оборотних коштів підприємства та якість його активів [2, С.110].

Роботу підприємства за певний період характеризує його звітність. Визначення зміни основних її показників є одним з важливих напрямків аналізу діяльності підприємства. Правові основи організації та збору інформації повинні відповідати потребам суб'єктів ринкового суспільства щодо інформаційного забезпечення господарської діяльності.

Оскільки створення економічної інформаційної системи є необхідною умовою підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалення форм та методів управління оборотними коштами промислового підприємства, тому дана система повинна відповідати ряду вимог, зокрема:

- використання інформаційно-комунікаційних технологій, котрі дозволять підвищити продуктивність праці;
- поєднання функціональної системи та підсистеми, що забезпечує функціонування економіко-інформаційної системи управління;
- створення єдиного інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію всіх учасників процесу відтворення.

Організація інформаційної системи залежить від управлінських, технічних та інших можливостей суб'єкта господарювання.

Методичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її подання у фінансовій звітності регулюються відповідними положеннями бухгалтерського обліку [2, С.112].

Інформаційна база, яка характеризує кон'юнктуру ринку, динаміку цін певних товарів та визначає конкурентоспроможність продукції, формується відділом маркетингу і збуту. Відділ матеріального постачання досліджує наявність сировини і матеріалів за видами на біржовому і позабіржовому товарному ринках, ціни попиту і пропозиції, динаміку цін на матеріали, сировину, інструменти, види та способи і вартість транспортування. З одержаних інформаційних потоків формується інформація про рівень зовнішніх чинників, під впливом яких приймаються рішення в системі управління оборотними активами [1].

Необхідною умовою ефективного управління оборотними активами та джерелами їх фінансування є застосування розроблених теоретичних положень, висновків і рекомендацій, а також використання дієвої системи інформаційного забезпечення цього процесу. Без належної, достовірної та своєчасно отриманої інформації неможливе ефективне управління оборотними активами та прибуткова діяльність підприємства.

Примітки:

1. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства : оптимізація управління : монографія. – Дніпропетровськ : НГУ, 2009.
2. Ткаченко А.М. Економічна інформація та її вплив на планування господарської діяльності промислового підприємства : монографія. - Запоріжжя : ЗДІА, 2007.

Nadiya Rudyk

Ivan Franko National University of L'viv

ROLE OF INFORMATION IN THE CURRENT ASSETS MANAGEMENT

The flows of information occur at all stages of enterprises business activities. Information affects on realization of economic strategy. Economic information includes data about economic resources, financial resources, income level, amount of working capital etc.

Ленара Сітшасва

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Функціонування податкової системи країни знаходиться у нерозривному зв'язку зі всіма економічними явищами та процесами. Підтвердженням цьому є останні події в Україні, пов'язані з реформуванням податкового законодавства в рамках загальнодержавної програми економічних реформ. Зміни в кількості загальнодержавних та місцевих податкових платежів, механізми їх адміністрування, податкових ставках, як бачимо з власного досвіду, викликають не лише зміни в бюджетній політиці, але й водночас впливають на монетарну, соціальну політику (зміни рівня інфляції, безробіття).

Податкова система є одним з важливіших інструментів соціально-економічного розвитку держави. Оцінка впливу системи оподаткування країни на її економічний розвиток повинна охоплювати одразу декілька аспектів.

По-перше, податкова система є головним джерелом формування доходів бюджету країни, що є безумовно вагомим внеском в економічний розвиток держави. Значна частка доходної частини бюджету формується за рахунок саме податкових надходжень. Саме тому, слід пам'ятати, що держава фінансує свої видатки насамперед за рахунок податкових надходжень.

По-друге, податкова система через систему податкових інструментів здатна впливати на економічний стан всіх діючих в країні економічних суб'єктів: домогосподарств, підприємств, фінансово-кредитних установ. Наприклад, прибуткове оподаткування підприємств впливає не лише на фінансово-економічний стан суб'єктів підприємницької діяльності, але й певним чином стимулює чи дистимулює інвестиційну діяльність як вітчизняних, так іноземних підприємців, створюючи сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат в країні.

По-третє, податкова система як система фінансово-економічних інструментів регулювання економіки має тісний взаємозв'язок зі всіма економічними явищами. Наприклад, окремого вивчення потребує взаємовплив податкової системи та інфляційних процесів.

Держава свідомо регулює свої витрати і оподаткування в цілях поліпшення економічного стану країни. Зростання державних витрат збільшує сукупний попит (споживання і інвестиції). Внаслідок цього зростає випуск продукції і зайнятість працездатного населення, і як наслідок збільшується рівень інфляції. Збільшення суми податків зменшує особистий дохід домашніх господарств. В цьому випадку скорочується попит і об'єм випуску продукції і зайнятість робочої сили. І навпаки: зниження податків веде до зростання купівельних витрат, випуску продукції і зайнятості.

Наприклад, в періоди економічної кризи для збільшення об'єму ВВП розширюються державні витрати, знижуються податки, причому підвищення витрат поєднується із зменшенням податків. Підсумком є зменшення спаду виробництва. Коли відбувається інфляційне зростання виробництва (підйом, викликаний надмірним попитом), той уряд проводить політику заборони ділової активності - скорочує державні витрати, збільшує податки. В результаті знижується сукупний попит і відповідно зменшується об'єм ВВП [1].

По-четверте, податкова система впливає на масштаби тіньової економіки.

Отже, дослідження податкової системи країни не повинно обмежуватися лише вивченням окремих аспектів бюджетно-податкової політики держави, але й потребує детального вивчення взаємозв'язку податкової політики з політикою державних видатків, монетарною політикою, а також державним регулюванням зайнятості та соціальною політикою.

В вітчизняній економічній літературі можна зазначити наступних вчених, економістів, наукові та методичні розробки яких присвячені проблемам аналізу впливу податкової системи на економіку країни в цілому та окремі її ланки: В.П. Вишневський [2], В.М. Мельник [3], В.А. Пасічник [4], Д.А. Красніков [5], О.С. Шайда [6] та інші.

Метою цього дослідження є розробка системи показників для всебічного аналізу впливу податкової системи на економічний розвиток України.

Система показників оцінки впливу податкової системи на економічні процеси повинна включати як кількісні, так й якісні показники.

Наприклад, аналізуючи бюджетоформуючу функцію податків, можна використовувати методи статистичного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, імітаційного моделювання.

Розрахувати показники оцінки впливу податкової системи на окремих суб'єктів господарювання можна за допомогою також методів системно-динамічного та когнітивного моделювання.

Дослідження взаємозв'язку між функціонуванням системи оподаткування держави та розвитком інфляційних процесів в країні можна проводити методами багатофакторного аналізу та макроекономічного прогнозування.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо наступне. По-перше, дослідження впливу податкової системи на економічний розвиток України є не лише актуальним на сьогоднішній день, але й необхідним як для загальнодержавного податкового планування, так і для макроекономічного прогнозування та програмування в країні. По-друге, в рамках цього дослідження узагальнено та розкрито основні напрями оцінки впливу податкової системи на економічні процеси в Україні. По-третє, запропоновано економіко-математичні методи, які можуть бути використані для розробки системи показників всебічного аналізу впливу системи оподаткування на економічний розвиток України.

Примітки:

1. Базілінська О.Я Деякі аспекти бюджетно-податкової політики в сучасних умовах // Економіка України. – 2004.– № 12. – с. 26–30.
2. Налогообложение: теории, проблемы, решения: Моногр. / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская, Е.В. Бавин, Е.А. Амоша; Ин-т экономики пром-сти, Донец. нац. техн. ун-т. — Донецк, 2006. — 505 с.
3. Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 31–37.
4. Пасічник В.А. Вплив бюджетно-податкової політики на утворення та розподіл доходу основних секторів економіки // Наукові праці НДФІ. – 2008. - № 3 (44). – С. 9-21.
5. Красніков Д.А. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс]. - Дніпропетровський національний ун-т. — Д., 2002. — 18 с.

6. Шайда О.Є. Моделювання впливу податкової політики на ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності: Дис. канд. екон. наук: 08.03.02 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. - Л., 2001. - 205 с.

Lenara Sitshayeva

National Academy of Environmental and Resort Construction

ASSESSING THE IMPACT OF THE TAX SYSTEM ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

Research is devoted to the problem of developing a scorecard analysis of the impact of the tax system on economic development in Ukraine. Indicated the main directions of assessing the impact of taxation on the macroeconomic condition in the country.

Лариса Саварін

Львівський Національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ СТРАХУВАННЯ «КАСКО» ПОВІТРЯНИХ СУДЕН В УКРАЇНІ.

Авіаційне страхування виникло на початку XX ст., у період Першої світової війни. Один із перших полісів страхування повітряного судна було видано у Лондоні. Нині Лондонський страховий ринок залишається одним із основних центрів авіаційного страхування і перестраховання. Історію розвитку повітряних перевезень можна умовно поділити на кілька етапів, що мали свої певні особливості [1]. Так, усього за 70 років авіалінії подолали шлях від невеличких фірм з мізерним капіталом, якими керували пілоти-ентузіасти, до велетнів з мільярдами доларів в активах.

Авіаційне страхування - це комплекс майнового, особистого страхування та страхування відповідальності, яка впливає з експлуатації повітряного транспорту і захищає майнові інтереси юридичних та фізичних осіб у разі настання певних подій, визначених договором страхування або законодавством. Під повітряним транспортом розуміють: 1) повітряні судна цивільної авіації, що входять до Єдиного державного реєстру цивільної авіації України; 2) повітряні судна та літальні апарати, що не входять до реєстру ЦА; 3) повітряні судна та літальні апарати, що входять до Єдиного державного реєстру військово-транспортної авіації. З усіх вище перелічених об'єктів обов'язковому страхуванню підлягає тільки повітряний транспорт, що входить до Єдиного державного реєстру [4]. Обов'язковість такого страхування обумовлена міжнародними конвенціями (Варшавська конвенція, Гвадалахарська конвенція, Римська конвенція, Монреальська конвенція), до яких приєдналася Україна, а також внутрішніми законодавчими актами (головними є Повітряний кодекс України, Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації" від 12 жовтня 2002 р. № 1535). Зауважимо, що серед чотирьох підвидів авіаційного страхування обов'язкового з погляду міжнародних вимог є лише відповідальність повітряного перевізника перед третіми особами, пасажирами, власниками багажу, вантажу та пошти. В Україні обов'язковість страхування повітряних суден та членів екіпажу встановлено лише внутрішнім законодавством.

Порядок та умови проведення авіаційних видів страхування є специфічними. Це, зокрема, зумовлено такими чинниками: авіаційне страхування має справу з особливими, відмінними від інших видів майна ризиками; значний розмір страхових сум передбачає узгодження дій страховиків і перестраховиків; авіаційні ризики можуть тягти за собою катастрофічні та регулятивні збитки; авіаційне страхування тісно пов'язане з міжнародним страховим ринком; авіаційне страхування регулюється як національним, так і міжнародним правом; для проведення операцій з авіаційного страхування потрібна розвинена спеціалізована інфраструктура; авіаційні ризики висувають високі вимоги до професійної підготовки фахівців, які здійснюють їх страхування[2]. Отже, авіаційне страхування є досить складним за своєю суттю, а його реалізація потребує від страховика особливого підходу.

В Україні страхування ризиків пов'язаних із авіатранспортом здійснюють такі страхові компанії як: ПрАТ «СК «Альфа Страхування», ЗАТ «СК» Аеліта », ЗАТ «Військово – страхова компанія», ЗАТ «Страховий дім «Європейський світ», НАСК «Оранта» та інші. Кожна компанія розробляє свої умови укладання договору страхування. Наприклад страхування КАСКО повітряних суден в СК «Альфа Страхування» може бути укладений, якщо: повітряне судно класифікуватиметься, як цивільне, знаходиться в робочому стані (це повинно бути підтверджено документально), судно сертифіковане та зареєстроване в Україні [5].

Страхування повітряного судна, або каско (Hull), можна здійснити за двома основними умовами: тільки від повної загибелі (Total loss only); повної загибелі та пошкодження (Hull all risks).

Повна загибель повітряного судна означає: повну втрату повітряним судном здатності здійснювати політ у зв'язку з руйнуванням основних елементів несучих конструкцій (планера) або в разі, коли компетентною комісією встановлено, що аварійний ремонт цього повітряного судна технічно неможливий чи економічно недоцільний (вартість ремонту буде більшою за страхову суму); зникнення повітряного судна безвісти, коли воно після планового польоту, здійснюваного в період дії договору обов'язкового страхування, не прибуло до місця призначення і заходи щодо його розшуку протягом 60 діб не дали наслідків або його розшук офіційно припинено до закінчення зазначеного терміну; втрата повітряного судна у зв'язку з вимушеною посадкою на важкодоступну та не придатну для евакуації цього повітряного судна місцевість. Зазначимо, що найбільший страховий ризик повітряне судно несе під час взльоту і приземлення, оскільки тоді на нього припадає значне навантаження [7].

Договір страхування може передбачати інші страхові випадки з оплатою додаткових страхових платежів за тарифами, установленними страховиком. Як, наприклад, включати покриття від «воєнних ризиків» (тероризм, бойові дії, страйки, переворот і т. п.), або від пошкоджень із зазначенням величини франшизи. Слід звернути увагу, що згідно з Чиказькою конвенцією всі аварійно-рятувальні роботи та розслідування авіаційної події здійснюються виключно державними авіаційними властями тієї країни, на території котрої сталася ця подія.

Як правило, при страхуванні цього виду також застосовуються уніфіковані умови страхування та стандартні винятки. Деякі основні винятки: страхова компанія не несе відповідальність за втрату або шкоду, заподіяну будь-якій частині повітряного судна, що сталася внаслідок фізичного зносу, механічного поломки або дефекту. Цей виняток не поширюється на втрату або шкоду, що сталася в результаті такого фізичного зносу, механічної поломки або дефекту; страхова компанія не несе відповідальності, якщо повітряне судно використовується для незаконних дій або перебуває поза географічними межами, зазначеними у договорі страхування, за винятком випадків форс-мажорних обставин (вимушена посадка); страхування не поширюється на зобов'язання, які є винятком із закону про радіоактивне забруднення внаслідок авіап перевезень.

Страхування повітряних суден є саме тим видом авіаційного страхування, за яким зафіксовано найбільше страхових випадків і здійснюється найбільше страхових виплат, оскільки поломок та пошкоджень літаків буває чимало. Дуже важливо при укладанні договору з цього виду страхування зазначати не лише авіаексплуатанта, але й вигодонабувача, тобто

власника повітряного судна. При цьому страховиків бажано також поцікавитись у страховальника, чи не перебуває дане повітряне судно під заставою, бо в такому разі права вигодонабувача переходять до компанії (особи), в якій цей літак заставлено. Така ситуація досить часто виникає у практиці авіаційного страхування як в Україні, так і за кордоном. Як правило, страховальниками є авіакомпанії-авіаексплуатанти. Останні не є власниками повітряних суден, які вони експлуатують, і при страхуванні "каска" у першу чергу повинні бути враховані майнові інтереси власника або всіх співвласників.

Усі компанії, які страхують повітряні судна на власний розсуд встановлюють період страхування, погоджуючи його із страховальником. Він укладається на певний термін або рейс. Страхові суми відповідають оціночній, ринковій, балансовій або заставній вартості судна, але вона не може бути нижче балансової вартості судна. Індикативний страхові тарифи компаній ПрАТ «СК «Альфа Страхування» встановлюється в межах 0,8% - 3,5% від страхової суми, НАСК "Оранта" в межах від 0.02% до 8% страхової суми, ЗАТ "СК" "Аеліта" встановлюється страховий тариф до 4% від суми платежів як за обов'язковим так добровільним страхуванням повітряних суден. Загалом розміри максимальних страхових тарифів на один рік для повітряних суден з максимальною злітною масою до 15000 кг не повинні перевищувати 8%, від 15 001 кг і більше — 6%, для вертольотів — 10% страхової суми, визначеної договором обов'язкового страхування [3].

На формування кінцевого страхового тарифу впливають стан і тип повітряного судна; інтенсивність і складність польотів; кількість повітряних суден; база обслуговування повітряних суден; регіон польотів; підготовка екіпажу; аварійність експлуатанта повітряних суден; канали перестрахування; набір ризиків і необхідність включення додаткових умов в договір страхування [5]. Зважаючи на ці чинники і кількість катастроф страховий консультант Ascend склав перелік найбільш небезпечних пасажирських літаків. Найбільш небезпечним був визнаний Boeing 737 JT8D (одна авіакатастрофа зі смертельним наслідком припадає на 507 500 льотних годин літака.) Серед Відчизняних таким літаками є Іл-76 (549 900 льотних годин цього літака доводиться одна авіакатастрофа) та Ту-154 (1 041 000 льотних годин літака доводиться одна авіакатастрофа). При цьому катастрофи пов'язані із тероризмом не враховувалися [9].

Навна статистика свідчить про те, що авіакомпанії стикаються із загибеллю і пошкодженням повітряних суден під час їх експлуатації - в польоті, при рулюванні, або на стоянці.

Найбільш характерними авіаційними подіями з ПС є: зіткнення з землею або з перешкодою при польотах під час погодних умов гірше встановленого метеомінімуму, у тому числі при польотах в гірській місцевості; посадка з прибралим шасі; викочування при посадці і подальше зіткнення літака з наземними спорудами або огорожею аеродрому; торкання злітно-посадочної смуги (ЗПС) крилом і подальше викочування зі ЗПС внаслідок спроби виконати посадку з неприпустимим креном і під кутом до ЗПС; зіткнення з перешкодою внаслідок ухилення від лінії заданого шляху при посадці в складних метеорологічних умовах і не виходу на друге коло; вихід на закритичні кути атаки, звалювання і подальше зіткнення з землею в процесі виконання несанкціонованого зльоту з порушеннями нормативних документів; вимушені посадки поза аеродрому; зіткнення гелікоптера з землею при потрапленні в сніжний вихор при висінні та переміщенні зі стоянки до місця зльоту на аеродромі; втрата керованості і подальше зіткнення гелікоптера з земною поверхнею при виконанні посадок в результаті потраплення ПС в режим вихрового кільця; зіткнення гелікоптера рульовим гвинтом з водною поверхнею в результаті помилок пілотів в розрахунку на посадку і наступних неправильних та запізнаних дій при польоті по глісаді [6].

Отже страхування повітряних суден має важливе значення для покриття збитків отриманих в наслідок страхової події. При виборі компанії страховика авіакомпанія важливо завжди звертати увагу на умови страхування, вони повинні забезпечувати інтереси обох сторін. Також існуюча практика страхування може об'єднувати в одному полісі страхування каска і страхування відповідальності.

Примітки:

1. Страхові послуги Яворська, Т.В. Страхові послуги : навч. посіб. / Т.В. Яворська ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка, Екон. фак. — К. : Знання, 2008 . — 350 с. — Рекомендовано МОН України.
2. Осадець С.С. Страхування. Підручник. — К.: КНЕУ, 2006. - 599 с.
3. Плиса В.Й. Страхування: Навч. посіб./ В.Й. Плиса.- К.: Каравела, 2006.- 392 с.
4. Закон України "Про страхування" від від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Офіційний сайт страхової компанії "Альфа страхування" [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://www.alfaic.ua>
6. Офіційний сайт страхового дому "Європейський світ" [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://www.sdes.com.ua/ukr/126>
7. Офіційний сайт страхової компанії "Аеліта" [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://aelite.com.ua>
8. Офіційна сторінка НАСК "Оранта" [Електронний ресурс].— Режим доступу: http://www.oranta.u.a/ukr/aircraft_risk.php
9. Йий сайт міжнародної групи експертів [Електронний ресурс].— Режим доступу: Ascend <http://www.ascendworldwide.com/>

Savarin Larysa

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF INSURANCE OF «KASKO» OF AIR SHIPS ARE IN UKRAINE.

An important value has insurance of povitrinikh ships for coverage of losses got in investigation of insurance event. At the choice of company of insurer airlines it is important always to pay regard to terms of insurance, they must provide interests of both sides. Also existent practice of insurance can contain in one policy of insurance of kasko insurance of responsibility.

Лариса Саварін

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки суттєвого значення набуває вирішення проблем пенсійного забезпечення, зокрема за рахунок використання недержавних пенсійних фондів. Пенсійні фонди мають надзвичайно велику вагу для суспільства, оскільки дають змогу забезпечити соціальну захищеність за рахунок виплати пенсії.

У Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» недержавний пенсійний фонд (НПФ) — це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації, функціонує і провадить свою діяльність виключно з метою накопичення

пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду [1].

Слід відзначити, що в Україні недержавні пенсійні фонди з'явилися з іншими країнами порівняно нещодавно. Наприклад : перший сучасний недержавний пенсійний фонд був створений у США компанією “General Motors” у 1950 р. [2]. Їх появі у нашій державі посприяло ухвалення у 2004 році Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у якому було запроваджено трирівневу пенсійну систему [3].

Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні відбувається дуже повільно. Це в деякій мірі зумовлено тим, що ринок недержавного пенсійного забезпечення і досі знаходиться на стадії формування. На Заході, навпаки, ринок недержавного забезпечення сформувався уже давно, але зважаючи на нещодавню Світову фінансову кризу спостерігається зміна побудови пенсійних схем. Західний ринок недержавного пенсійного забезпечення активно розвивається. Наприклад в офіційній документації ЄС до 2020 р. встановлено завдання перейти на нові конструкції пенсійних схем: частка пенсійних виплат солідарної системи повинна знизитися з 84 до 64 %. При цьому сама стратегія спрямована на забезпечення економічного зростання і боротьбу із бідністю [4].

Згідно закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” виділяють такі недержавні пенсійні фонди: відкриті, корпоративні, професійні. Відкриті пенсійні фонди створюються юридичними особами, учасниками цих фондів є громадяни, незалежно від місця і характеру їх роботи. Корпоративні пенсійні фонди – це недержавні пенсійні фонди, які створюються роботодавцями, і учасниками таких фондів є виключно громадяни, пов'язані трудовими відносинами з засновниками цих фондів. Під час створення корпоративних пенсійних фондів роботодавці беруть на себе зобов'язання сплачувати додатковий пенсійний внесок на користь своїх працівників. Професійні пенсійні фонди створюються об'єднаннями громадян або юридичних осіб за професійною ознакою. Учасниками таких фондів є громадяни, пов'язані за родом професійної діяльності [1].

Податкове законодавство України звільняє учасників НПФ від оподаткування вкладів аж до моменту одержання пенсійних виплат. Учасник НПФ (вкладник фонду на свою користь) у будь-який момент може перевести кошти в інший недержавний пенсійний фонд, у страхову організацію або на банківський пенсійний депозитний рахунок. Пенсійний вік, після досягнення якого учасник має право на одержання пенсійних виплат, він визначає самостійно. Цей вік може відрізнятися від пенсійного віку, визначеного в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, та не більш ніж на 10 років, тобто від 50 до 70 років — для чоловіків, від 45 до 65 років — для жінок [1].

Якщо проаналізувати період з початку впровадження пенсійної реформи, помічаємо, що Україна не продемонструвала великого прогресу на шляху розвитку недержавних пенсійних фондів та розбудови накопичувальної пенсійної системи. Але варто звернути увагу, що вона впевнено рухається у напрямку її розбудови. Станом на 30.09.2010р. в Державному реєстрі фінансових установ було 102 недержавних пенсійних фонди. Згідно з офіційною інформацією кількість учасників НПФ у 2010 р. скоротилася порівняно із попереднім роком на 2,6% і становила 484,3 тис. осіб, а у 2009 р. цей показник становив 497,1 тис. осіб, що на 3% більше попереднього року, кількість таких учасників за 2008 р. становила 482,5 тис. осіб. Активи НПФ на 2010 р. становили близько 1 057,3 млн. грн., а у 2009 р. 857,9 млн. грн. Цікавим є той факт, що більшість учасників таких фондів – особи віком від 40-55 років, що становить близько 40% від загальної їх кількості, а учасників віком від 20 до 40 років дещо менше і становить 39% [6].

Недержавне пенсійне забезпечення – це не тільки важливе джерело підтримки соціальних стандартів в Україні, а й засіб накопичення внутрішніх інвестиційних ресурсів, необхідних для прискореного розвитку національної економіки. В значній мірі на її розвиток впливають політичні, економічні і демографічні умови. Зважаючи на них стратегія недержавного пенсійного забезпечення повинна орієнтуватися на довготермінову перспективу. Для успішного провадження системи недержавного забезпечення і пенсійної системи загалом потрібен час і вирішення таких важливих питань, як зростання виробництва, нарощування фінансових можливостей пенсійної системи, розширення зайнятості працездатного населення, зменшення безробіття, підвищення заробітної плати, розширення бази сплати пенсійних внесків за рахунок охоплення пенсійним страхуванням усіх юридичних і фізичних осіб [2].

Отже, можна стверджувати, що приватні пенсійні фонди мають одну головну мету: забезпечення гідного життя населення у пенсійному віці та створенні інвестиційного ресурсу для вітчизняної економіки.

Вважаємо, що подальше реформування системи пенсійного забезпечення в Україні стимулюватиме вирішення проблем добробуту пенсіонерів та акумуляцію відповідного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності.

Примітки:

1. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” від 09.07.2003р. № 1057-IV : [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Щетинін А. І. Гроші та кредит [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : http://pidruchniki.com.ua/15931106/finans/pensiyini_fondi
3. Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” : [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/> від 09.07.2003 № 1058-IV
4. Офіційна сторінка Європейської комісії зайнятості, соціальних справ та рівності можливостей [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://ec.europa.eu>
5. Статистична інформація Державного комітету статистики України можливостей [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (розділ “Недержавні пенсійні фонди”)//[Електронний ресурс]. □ Режим доступу <http://www.dfp.gov.ua/732>.

Savarin Larysa

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE NON-STATE PENSION PROVIDING ARE IN UKRAINE

In the conditions of market economy of substantial value acquires the decision of problems of the pension system, in particular due to the use of non-state pension fund. Pension fund have extraordinarily large weight for society, as give an opportunity to provide social security due to payment to the pension. The non-state pension system is not only an important source of support of social standards in Ukraine but also means of accumulation of internal investment resources necessary for speed-up development of national economy. Largely political, economic and demographic terms influence on her development. Having regard to them strategy of the non-state pension system must be oriented on a long-term prospect. For successful realization of the system of the non-state providing and pension system time and decision of such important questions are needed on the whole, as an increase of production,

increase of financial possibilities of the pension system, expansion of employment of capable of working population, diminishing of unemployment, increase of salary, expansion of base of in payment of pension payments due to a scope pension insurance of all legal and physical persons.

Олена Саварин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТИПОВІ ПОМИЛКИ У ЗДІЙСНЕННІ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ СУЧАСНИМИ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

На жаль, сьогодні лише поодинокі українські підприємства демонструють ефективне, раціональне та стабільне функціонування. Для досягнення успіху організації необхідне правильне управління. А процес управління — не що інше, як серія безперервних взаємозв'язаних дій, кожна з яких спрямована на вирішення певних проблем та досягнення окремих цілей. Саме ці дії є функціями менеджменту, а відтак управління — це сума усіх управлінських функцій. Отже, від розуміння їх суті та правильної організації взаємозв'язку функцій у процесі менеджменту залежить доля підприємства. Розглянемо найбільш поширені помилки та недоліки виконання загальних управлінських функцій (планування, організації, мотивації і контролю) в українських компаніях.

Планування. Майбутнє майже завжди невизначене, і тому планування повинне здійснюватися обов'язково і постійно. За допомогою планування менеджери забезпечують єдиний напрям зусиль всіх членів організації для досягнення ефективності. Як показує практика, це часто найбільш вузьке місце управління вітчизняними підприємствами.

Типові помилки у здійсненні функції планування:

- планування «зверху-вниз» — це свідоме позбавлення компанії багатьох здорових ідей, які генеруються «знизу», а тому значне обмеження варіантів планів, не кажучи вже про низьку ефективність їх впровадження. Сучасний підхід базується на обох комбінаціях «зверху-вниз», «знизу-вверх» та багатьох ітераціях цього процесу;

- необмежені часові рамки — часто менеджери не фіксують терміни розробки планів. В результаті — процес планування завмирає після певного проміжку часу або тягнеться надто довго, втрачаючи свою актуальність. Також варто пам'ятати, що планування — це не розробка плану дій на завтра, а те, що ви повинні зробити сьогодні в світлі того, що бажаєте отримати завтра;

- методи та інструменти — багато українських організацій практикують застарілі на сьогодні концепції, методи, підходи. Менеджери «зациклюються» на використанні якихось одного-двох інструментів, забуваючи чи не знаючи, що, по-перше, — їх існує десятки, як для аналізу ситуацій, так і для формулювання планів, і по-друге, — що жоден із них не може бути панацеєю, а тому краще всього використовувати певну комбінацію, адаптовану під технологічну зрілість компанії;

- вузьке коло розробників — стосується залучення менеджерів різного рівня та профілів до процесу планування. Важливо заручитися підтримкою не лише вищого управління, а й менеджерів середньої ланки, які, власне, і є відповідальними за операційну роботу. Тоді плани залишаться не лише на папері.

Організація. Це комплексний процес створення структури підприємства, яка дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення його цілей і виконання планів.

Типові помилки у здійсненні функції організації:

- переповненість або невиправдано мала чисельність персоналу структурних підрозділів — одна з найпростіших, однак дуже поширених проблем. Ця помилка виникає через те, що компанії не оцінюють реальні об'єми робіт на конкретних ділянках. Аналіз бізнес-процесів і приблизних витрат праці на виконання необхідних функцій допомагає усунути проблему;

- неоднозначна підлеглість — класичне для вітчизняних організацій порушення принципу єдиноначальства. Встановлення заплутаних функціональних зв'язків і виконання підлеглими наказів кількох керівників призводить до втрати відповідальності, непорозумінь та конфліктів;

- прагнення відповідати стандартам — у більшості українських компаній немає власного досвіду розробки і впровадження організаційних структур, тому вони намагаються відповідати певним «класичним» стандартам. Проте часто вони не зовсім підходять підприємству, в результаті чого виникає неефективна або нежиттєздатна, штучна структура. Керівникам не потрібно боятися комбінувати елементи різних структур в залежності від конкретних умов, вносити зміни в організацію, відходити від усталених норм;

- неправильні акценти — підприємства нашої країни часто обирають невірну «направленість» компанії, підтримуючи її неформальне підпорядкування певному забезпечуючому підрозділу (наприклад, фінансовому). Це призводить до перетворення допоміжних функцій на домінуючі та викривлення процесу управління.

Мотивація. В контексті підприємства це процес заохочення себе та інших до праці з метою досягнення особистих та/або організаційних цілей. Складовими елементами системи мотивації є створення стимулів (зовнішня мотивація) та процес активізації внутрішніх мотивів працівників.

Типові помилки у здійсненні функції мотивації:

- нечітке встановлення цілей та завдань — першою умовою ефективної мотивації є усвідомлення працівниками своїх цілей і цілей організації. Якими б ефективними не були форми мотивації, вони не принесуть очікуваних результатів, якщо людина не знає, чого вона повинна досягти і які завдання виконати. Тому необхідно встановлювати своїм співробітникам конкретні, ясні і реальні (досяжні) цілі і завдання;

- функція мотивації не має комплексного та збалансованого характеру — саме від її гармонізації як системи багато в чому залежить і гармонізація діяльності всієї організації. Потрібно розумно зрівноважити внутрішній та зовнішній компоненти мотивації і їх складові;

- ігнорування нематеріального стимулювання праці — в Україні внаслідок дії економічної кризи і відчутного погіршення рівня життя населення за останні роки відбулося суттєве зниження значення нематеріального стимулювання персоналу. Проте сьогодні людина працює не стільки для задоволення першочергових матеріальних інтересів, скільки для комплексного забезпечення широкого кола потреб соціального, культурного і духовного характеру;

- стандартизований підхід до мотивації — поширена помилка, яка виникає внаслідок неврахування індивідуальності кожного працівника. Ефективна мотивація персоналу є системою, яка орієнтована на конкретні потреби кожного працівника. При цьому винагорода за хорошу роботу має бути саме такою, яку він сам вважає винагородою.

Контроль. Як заключна функція менеджменту, контроль об'єднує види управлінської діяльності, пов'язані з формуванням інформації про функціонування об'єкту управління (облік), вивченням інформації про процеси і результати

діяльності (аналіз), роботою по діагностиці й оцінці процесів розвитку і досягнення цілей, ефективності стратегій, успіхів і порохунків у використанні засобів і методів управління.

Типові помилки у здійсненні функції контролю:

– невірне розуміння сутності функції контролю — вітчизняні менеджери нерідко сприймають контроль як функцію покарання. Для багатьох людей контроль означає перш за все обмеження, примус, відсутність самостійності – все те, що не збігається з уявленнями про свободу особистості. Проте можливий інший підхід: контроль як процес забезпечення досягнення організацією своїх цілей. Щоб добитися успіху, слід здійснювати лише доброзичливий контроль;

– відсутність планів — на українських підприємствах планування часто є несистематичним і поверхневим, що унеможливує здійснення ефективного контролю. Ці дві функції тісно взаємопов'язані, адже саме планові показники є базою для оцінки досягнутих результатів;

– несистематичний контроль — безперервність контролю є обов'язковою умовою, без якої неможливо отримати об'єктивної картини. Контроль, який здійснюється нерівномірно, хаотично, лише ускладнює становище, створює труднощі, його результати можуть відображати випадкові характеристики об'єкта контролю, а не сталі закономірності та тенденції;

– нерациональний та неекономічний контроль — часто управлінці надмірно захоплюються контролем, перетворюючи його в надто складну та затратну систему. Від цього страждає персонал, що є об'єктом контролю, а компанія несе необґрунтовано великі витрати. Витрати на контроль не повинні перевищувати вигод, які він приносить. У протилежному випадку контроль стає просто безглуздом.

Уникнення цих помилок або їх виправлення, якщо схожі проблеми уже наявні на підприємстві, допоможуть компанії гармонізувати здійснення управлінських функцій, а отже і всього процесу менеджменту.

Примітки:

1. Вознюк Е. «Смешались в кучу кони, люди...» // Комп&ньон. — 2007. — № 28. — С. 31–33.
2. Принципы контроля [Електронний ресурс] / Менеджмент — 2002. — Режим доступу: <http://www.dl6.ru/158-principyu-kontrolya.html>.
3. Тихонова О. Основные принципы мотивации [Електронний ресурс] / Северо-Кавказский государственный технический университет — 2008. — Режим доступу: http://science.ncstu.ru/articles/econom/2008_07/43.pdf.
4. Юрчак О. Сучасний стан розробки стратегій в Україні: Стратегія як проект [Електронний ресурс] / Интернет-портал для управлінців. — 2010. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str197.html>.

Olena Savaryn

Ivan Franko National University of L'viv

TYPICAL ERRORS IN PROVIDING FUNCTIONS OF MANAGEMENT BY MODERN UKRAINIAN COMPANIES

Any organization need to run smoothly and achieve the goals and objectives which it has set forth. For this they had developed and implemented their own management concepts. There are basically four functions of management that allow any organization to handle the tactical, planned and set decisions: planning, organizing, motivation and controlling. But modern Ukrainian companies are faced with some problems of providing management functions. Solving these problems leads to effective and efficient management. In order for these practices to succeed in an operational manner, an understanding must be reached concerning the basics in which these practices are in relationship to the business structure.

Оксана Савчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПЦІЯ ТАРГЕТ-КОСТИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання, щоб динамічно розвиватися та бути конкурентоспроможним, підприємство повинне виробляти конкурентоспроможні товари. При цьому потрібно пам'ятати, що споживача приваблюють не тільки якісні характеристики товару. Часто при купівлі того чи іншого товару вирішальну роль відіграє його ціна. Тому першочерговим завданням будь-якого підприємства є мінімізація собівартості продукції. Традиційні методи управління та обліку витрат (наприклад, стандарт-костинг) сьогодні не повністю відповідають вимогам сучасного конкурентного середовища. Тому, якщо підприємство хоче досягти кращих результатів, воно повинне використовувати такі методи управління витратами, які допомогли б йому їх мінімізувати, перемогти у конкурентній боротьбі (або хоча б втриматись на ринку), не забуваючи при цьому про вподобання та можливості споживачів. Одним із таких інструментів є таргет-костинг – система цільового управління витратами.

Вперше концепція таргет-костингу була застосована у Японії корпорацією Toyota у 1965 році. Першим, хто вжив сучасне формулювання «таргет-костинг», був Тоширо Хіромото, який у 1988 році опублікував статтю про досягнення японського управлінського обліку [1].

Система target costing (з англ. «target» – ціль, мішень, «cost» – ціна, вартість, собівартість) – це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій. В її основу покладена ідея цільової собівартості, відтак традиційна формула ціноутворення *собівартість + прибуток = ціна* у концепції таргет-костинг має вигляд: *ціна – прибуток = собівартість*.

Отже, що ж робить компанія, яка «живе» з концепцією традиційного ціноутворення?

1. Розраховує ціну кожного компонента, що входить у новий продукт, і на основі їхньої суми формує ціну цього продукту.
2. Визначає відповідність ціни потребам ринку.
3. Шукає шляхи зниження ціни продукту.
4. Формує ціну, використовуючи заново розраховані суми компонентів.

При застосуванні концепції таргет-костинг, алгоритм формування ціни буде наступним:

1. Визначення потенційної ринкової (цільової) ціни. Цільова ціна, тобто ціна, яку споживачі готові заплатити за продукт, буде визначатися ціною схильністю споживачів за допомогою різних маркетингових методів пошуку ціни на новий продукт.

2. *Встановлення цільового прибутку*. Отримана цільова ціна зменшується на величину цільового прибутку, який повинен задовольняти як потреби менеджменту підприємства, так і очікування його інвесторів та покривати інвестиції у виробництво.

3. *Визначення допустимих витрат.* Різниця між цільовою ціною і цільовим прибутком визначає допустимі витрати, тобто такі витрати, які теоретично не можна перевищувати при виробництві продукції, щоб не загрожувати ринковому успіху нового продукту в довгостроковій перспективі. Задані допустимі витрати, як правило, досяжні лише з великим зусиллям і на практиці зазвичай перевищують цільові.

4. *Розрахунок прогнозованих нормативних витрат.* Прогнозовані нормативні витрати – це величини ресурсів, що буде витрачатись підприємством на виробництво нового товару з врахуванням наявних технологій і устаткування. Різниця між допустимими та нормованими витратами окреслює мету щодо скорочення витрат, яку потрібно досягати поетапно за рахунок своєчасного використання спеціальних інструментів оперативного управління витратами.

5. *Встановлення цільової собівартості.* У залежності від конкурентоспроможності та економічної стратегії підприємства цільова собівартість, до якої воно прагне, буде знаходитися між допустимими та нормативними витратами [2, с. 176-177].

Процес цільового управління витратами є ітеративним та триває до моменту досягнення цільової собівартості чи прийняття рішення про недосяжність цільових показників та повернення до першого етапу таргет-костингу – з'ясування потенційної ринкової (цільової) ціни.

Переваги використання концепції таргет-костинг для підприємства полягають у наступному:

по-перше, при використанні системи таргет-костинг вся виробнича діяльність підприємства координується і контролюється відповідно до важливого стратегічного орієнтиру – цільової собівартості;

по-друге, на відміну від стандарт-костингу, що використовується в основному для контролю витрат та оцінки результативності, таргет-костинг, у першу чергу, підтримує стратегію зниження витрат на стадії проектування продукту, тобто є стратегічним, а не суто операційним інструментом;

по-третє, безумовно позитивною характеристикою таргет-костингу є фокусування уваги на зовнішніх (ринкових), а не виключно на внутрішніх чинниках. Таргет-костинг забезпечує відділу маркетингу непогані можливості приймати рішення не тільки на основі наперед заданого рівня витрат, але і на основі параметрів ринкового середовища;

по-четверте, таргет-костинг допомагає мотивувати орієнтовану на ринок поведінку співробітників, вказуючи на допустиму з точки зору ринку собівартість, яка повинна бути усвідомлена, якщо компанія хоче виявитись прибутковою в умовах конкуренції [1];

по-п'яте, ціна зберігається на запланованому рівні, що, слід зазначити, особливо актуально для України, де ціна є важливим чинником при прийнятті рішення про придбання товару через низьку платоспроможність потенційних клієнтів і конкуренцію, що складають імпорتنі товари вітчизняним [3].

Недоліком таргет-костингу можна назвати складність визначення потенційної ринкової ціни, тому що в момент організації виробництва досить важко точно з'ясувати, яку ціну готовий заплатити споживач за новий продукт. При завищенні цільової ціни підприємство ризикує сконструювати і почати випускати неконкурентоспроможну продукцію, а при її заниженні неможливим стає досягнення цільової собівартості.

Широкомасштабне впровадження таргет-костингу у зарубіжних промислових корпораціях почалося наприкінці 1980-х років. На даний час система цільового управління витратами успішно використовується на багатьох великих японських та американських корпораціях, особливо в інноваційних галузях, де постійно розробляються нові моделі та види продукції. Серед відомих японських компаній варто відзначити Toyota, Nissan, Sony, Matsushita, Nippon Denso, Daihatsu, Cannon, NEC, Olympus, Komatsu, серед американських та європейських – Daimler / Chrysler, ITT Automotive, Caterpillar, Procter & Gamble.

Застосування системи таргет-костинг для вітчизняних підприємств, у принципі, технічно не настільки складне, щоб стати неможливим. Головна перешкода полягає в іншому: для успішного впровадження таргет-костингу на підприємстві повинна бути налагоджена тісна взаємодія між різними підрозділами і працівниками; колектив повинен бути єдиною командою, що діє як єдине ціле. Розбалансування внутрішнього механізму, амбітні дії менеджерів, що сперечаються за вплив, неадекватна корпоративна культура – ось головні симптоми неблагополучної організації, в якій впровадження таргет-костингу практично із самого початку приречене на провал.

Отже, на нашу думку, концепція таргет-костинг є дієвим елементом системи управління витратами підприємства, що дозволяє не тільки ефективно розподілити наявні активи ще на передвиробничому етапі для отримання максимального прибутку, але й сформулювати ціну, прийнятну для споживачів.

Примітки:

1. Редченко К. Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг // [Режим доступу] – <http://www.management.com.ua/finance/fin033.html>
2. Ценовая политика предприятия: пособие / В.Ф. Паршин. — Минск: Выш.шк., 2010. — 336 с.
3. Ягмур Е.А., Нестеренко О.Б. Управление за цільовими витратами в системі таргет-костинг // [Режим доступу] – http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65675.doc.htm

Oksana Savchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE CONCEPT OF TARGET COSTING IN THE MANAGEMENT COSTS SYSTEM

The article deals with one of the most effective ideas generated by Japanese managerial idea - a concept of the target costing which is an integrated management concept that supports the strategy of reducing costs and realizes planning of new products, preventive control of costs and calculation of target costs according to market realities.

Оксана Садовська

Львівський національний університет імені Івана Франка

АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства. Характеристикою цього росту є розмір поточного їх доходу на вкладення капіталу, джерелом якого є отримання прибутку.

Прибуток – найважливіша категорія ринкових відносин, тому їй властиві такі ознаки:

- економічного показника, що характеризує фінансові результати господарської діяльності підприємства;
- стимулюючого елемента, що виявляється в процесі його розподілу та використання;
- джерела фінансування приросту оборотних коштів, оновлення і розширення виробництва, соціального розвитку підприємства тощо [1].

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Чинне законодавство України передбачає першочерговим обов'язком кожного суб'єкта підприємницької діяльності внесення до державного бюджету таких видів податків з одержаного балансового прибутку: податку на прибуток, податку на нерухоме майно, штрафу, пені, інших обов'язкових платежів.

Чинні нормативні акти визначають, що за рахунок прибутку підприємства повинні сплачувати штрафи в таких випадках:

- за порушення встановленого порядку взяття на облік (реєстрації) в органах державної податкової служби;
- за порушення строку та порядку подання інформації про відкриття або закриття банківських рахунків;
- за неподання або несвоєчасне подання податкової звітності або невиконання вимог щодо внесення змін до податкової звітності;
- за порушення встановлених законодавством строків зберігання документів з питань обчислення і сплати податків та зборів, а також документів, пов'язаних із виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи;
- у разі визначення контролюючим органом суми податкового зобов'язання;
- за відчуження майна, яке перебуває у податковій заставі, без згоди органу державної податкової служби;
- за порушення порядку отримання та використання торгового патенту;
- за порушення правил сплати (перерахування) податків;
- за порушення правил нарахування, утримання та сплати (перерахування) податків у джерела виплати;
- за неподання або подання з порушенням строку банками чи іншими фінансовими установами податкової інформації органам державної податкової служби;
- за інші порушення [2].

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання у різних сферах економіки стягувалися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосувалося банків, страхових компаній.

Прибуток, що залишається після сплати перелічених податків, надходить у повне розпорядження підприємства, тобто є чистим прибутком.

Джерел використання прибутку може бути одне чи декілька, в залежності від розміру самого прибутку, а також можливостей та потреб підприємства. Основні напрямки використання чистого прибутку: виробничо-технічний розвиток підприємства, соціальний розвиток, матеріальне заохочення, включаючи виплату дивідендів в акціонерних товариствах.

Прибуток підприємства є критерієм ефективності операційної діяльності підприємства. Індивідуальний рівень прибутку підприємства порівняно з галузевим характеризує ступінь вміння менеджерів ефективно здійснювати господарську діяльність. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств є основним регулятором "переливу капіталу" в галузі з більш ефективним його використанням. При цьому капітал переміщається в ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє задоволенню суспільних і особистих потреб.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

Прибуток є головним джерелом зростання вартості підприємства. Здатність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку, тобто його спрямованість на приріст активів підприємства. Чим вища сума і рівень капіталізації отриманого прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його чистих активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому.

Прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється, насамперед, в тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів в процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують "виживання" окремих соціально-незахищених членів суспільства. Крім того, ця значення проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку підприємства соціальних потреб його персонал. Соціальне значення прибутку проявляється також в тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності підприємства, спрямованої на фінансування окремих неприбуткових організацій, установ соціальної сфери, наданням матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить з кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Отже, прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, працівників і власників підприємства. Вирішення цього завдання, насамперед, пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Примітки:

1. Авраменко О.А. Управління прибутком підприємства [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми сучасної економічної науки. – Тернопіль, 2010. – Режим доступу <http://www.library.tane.edu.ua/files/EVD/konferenz/АКТУАЛЬНІ%20ПРОБЛЕМИ%20СУЧАСНОЇ%20ЕКОНОМІЧНОЇ%20НА УКИ.doc>
2. Податковий кодекс України: за станом на 2 грудня 2010 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21>

Sadovs'ka Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

ACTUALITY OF DISTRIBUTION OF PROFIT IS FOR AN ENTERPRISE

A profit of an enterprise is the main aim of business. The main motivation of any kind of business, its primary purpose is to increase the ultimate accomplishment of business owners. Characteristic of this growth is the size of their current income by investing, which is a source of profit.

Оксана Саламін

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Реформування сільського господарства в Україні та країнах Східної Європи на засадах приватної власності і ринкових відносин здійснювалось з надією, що підприємницька ініціатива та вільна гра ринкових сил забезпечать автоматичне вирішення усіх проблем. Помилковість таких підходів виявилась очевидною у наступні роки, коли відпущення важелів регуляторного впливу без сформованого ринкового середовища призводило лише до посилення проблем. Лише у тих країнах, де здійснювалось адекватне рівню розвитку ринкових відносин державне регулювання, стабілізувався економічний стан сільського господарства. В Україні тривалий час застосовуються регуляторні акти, спрямовані на вирішення критичних проблем, які періодично виникають на ринках різних видів сільськогосподарської продукції без системного підходу до забезпечення поступального розвитку сільського господарства. Свідченням цього є способи вирішення проблем на ринках цукру, зерна, молока, гречки.

Наукові дискусії щодо доцільного рівня та спрямованості державного регулювання сільського господарства в Україні охоплюють майже усі відомі теоретичні концепції. Аргументи за посилення прямого державного впливу із застосуванням адміністративних методів з метою «наведення порядку» поєднуються з аргументами на користь дерегулювання [2]. Часто пропонуються запозичені у різних наукових школах і течіях способи впливу державних органів управління на суб'єкти господарювання без урахування рівня сформованості аграрного ринку в Україні та тенденцій розвитку вітчизняного сільського господарства.

Мета дослідження та його актуальність. Метою досліджень є запропонувати способи удосконалення державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки, які б відповідали нормам СОТ та існуючому рівню розвитку сільського господарства, забезпечували подолання нагромаджених проблем. Актуальність досліджень обумовлюється найвищим з усіх колишніх соціалістичних країн рівнем усунування сільськогосподарського виробництва в Україні до початку ринкових реформ, руйнуванням цілісних майнових комплексів, що існували у колгоспах і радгоспах, невизначеністю прийнятних організаційно-правових форм, які доцільно було створювати після руйнування колгоспно - радгоспної системи. Крім того державна регуляторна політика у більшості країн, що є членами СОТ, здійснюється в умовах абсолютного надвиробництва сільськогосподарської продукції, посилення конкуренції на світових ринках і проблем з її імпортом. Більшість принципів СОТ є прийнятними саме для таких умов. В Україні обсяги виробництва продукції часто межують з рівнем продовольчої безпеки.

Наукова новизна результатів досліджень полягає у обґрунтуванні теоретико-методичних основ подальшого удосконалення регуляторної політики держави в аграрному секторі економіки України, які полягають у формуванні ринкового середовища шляхом стимулювання розвитку інфраструктури аграрного ринку, використанні адаптованих до принципів СОТ та прийнятних для практичного застосування в Україні способів державної підтримки суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу розв'язку поставлених проблем. У результаті реформування колгоспів та більшості державних підприємств земельні угіддя було передано переважно для ведення особистих селянських господарств, які в даний час у Львівській області є основними виробниками картоплі, овочів, яловичини, молока тощо. В кожному з них виробляються незначні обсяги продукції, недостатні для формування товарних партій, достатні для їх виведення на віддалені ринки. В поєднанні з неналежним рівнем розвитку інфраструктури аграрного ринку, що проявляється у проблемах з пошуком каналів збуту на альтернативних засадах, тут відмічається особливо відчутний монопольний вплив на ціноутворення окремих закупівельних організацій. Не позбавлені монопольного впливу і сільськогосподарські підприємства. Кошти, що виділяються з державного бюджету на підтримку сільського господарства через цінний диспаритет вимиваються у суміжні із сільським господарством галузі. Така підтримка не здійснює очікуваного впливу на загальний економічний стан галузі. У подібній ситуації в більшості країн здійснювалась політика цінного паритету. Наприклад, вона була ядром аграрної політики у США в 30-ті роки минулого століття, дозволила подолати кризові явища і сформувані тут потужний аграрний сектор [1]. Можливості щодо її здійснення в Україні обмежені угодами, укладеними під час набуття членства у СОТ. Проблеми ускладнюються і тим, що Україна набула членство у цій організації без перехідних положень.

В обставинах, що склалися, подолати існуючі проблеми можна шляхом стимулювання створення в аграрних регіональних продуктових комплексах вертикально інтегрованих систем, де б погоджувались прийнятні для усіх учасників ціни. У створенні таких систем, крім сільськогосподарських товаровиробників, зацікавлені і підприємства, що здійснюють переробку сільськогосподарської продукції, оскільки через дефіцит сировини їх потужності недовикористовуються, знижується рівень прибутковості господарської діяльності. У таких системах узгоджені дії можуть генеруватись шляхом укладання та виконання господарських договорів. Для цього державні дотації слід спрямовувати на відшкодування переробним підприємствам прибутку, втраченого через підвищення закупівельних цін на сільськогосподарську сировину понад середній у галузі рівень, за умови, що таке підвищення цін обумовлене довготерміновими угодами. Можливими є дотації молокопереробним підприємствам на створення власного стада корів.

Ізольованість від ринку особистих селянських господарств може бути подолана шляхом розбудови інфраструктури аграрного ринку. Для цього слід із залученням державного капіталу розширити функції оптових ринків сільськогосподарської продукції шляхом створення їх філій, надання транспортних послуг для доставки продукції, організації аукціонних торгів, поширення інформації про ціни, що склалися за результатами таких торгів. Така державна підтримка входить до переліку заходів «зеленої скриньки», не обмежується СОТ, сприятиме розвитку особистих селянських господарств, перетворенню частини з них у господарства ринкового типу.

Висновки. Проблеми гармонізації державних актів, що здійснюють регуляторний вплив на вітчизняне сільське господарство з нормами та вимогами СОТ полягають у специфіці цілей такого впливу в країнах з різним рівнем

економічного та соціального розвитку. Положення СОТ більш прийнятні для країн, де відмічається абсолютний надлишок сільськогосподарської продукції та продовольства. В Україні обсяги виробництва окремих видів продукції межують з рівнем продовольчої безпеки.

Через диспаритет цін на продукцію сільського господарства і інших галузей економіки держбюджетні кошти, що спрямовуються на підтримку сільського господарства вимиваються у суміжні з ним сфери, не здійснюють належного впливу на подолання кризових явищ у аграрному секторі.

Вирішити дискусійну проблему формування цінового паритету в умовах обмежених можливостей прямого впливу на ціну можна шляхом державного стимулювання інтеграційних процесів в окремих регіональних продовольчих комплексах.

Примітки:

1. Абалкин Л. От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2010. - №6. - С.4-9
2. Дем'яненко С. Яка аграрна політика потрібна Україні? / С. Дем'яненко // Дзеркало тижня. – 2004. - №17. – 30 квітня.

Oksana Salamin

Ivan Franko National University of L'viv

IMPROVEMENT OF REGULATORY POLICY IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

The possibilities and ways of improving the state regulatory of agrarian policy of Ukraine in its WTO membership and European integration have been taken into consideration. It has been proposed to combine the stability of agrarian policy with its flexibility, taking into account the peculiarities of domestic agriculture, industries and some of its requirements of international regulations.

Михайло Сальник

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОНЕТАРНЕ ТАРГЕТУВАННЯ, ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРАЇНИ

Важливу роль у подоланні економічної нестабільності відіграє режим політики, який використовує держава. Дослідження присвячене категорії монетарного таргетування та її впливу на основні економічні показники. Монетарне таргетування - спрямоване на підтримання заздалегідь визначеного рівня грошової маси в обігу з метою забезпечення стабільного попиту на гроші з боку суспільства.

Режим монетарного таргетування набув поширення в 70-80-х рр. ХХ ст. Він базується на переконанні, що зміна позиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції. Для ефективності цього режиму необхідно, щоб у економіці був наявний стабільний зв'язок між зміною грошової маси та інфляцією. Для проведення незалежної монетарної політики необхідні внутрішні номінальні якорі. Тобто публічне зобов'язання центрального банку щодо обмеження грошової емісії відповідно до потреб підтримки потенційного ВВП і низької інфляції. А успішне виконання такого зобов'язання у свою чергу можливе за умови стабільності попиту на гроші, тобто прогнозованої залежності між кількістю грошей та цінами. Практика двох успішних щодо монетарного таргетування центральних банків Німеччини та Швейцарії показала, що, по-перше, центральний банк повинен обмежувати всіма можливими засобами рівень інфляції в середньо та довгостроковому періоді, та по-друге, впроваджувати активну комунікаційну стратегію роботи з громадськістю (активним обговоренням динаміки грошової маси та її впливу на інфляцію).

Основна складність застосування режиму монетарного таргетування пов'язана з нестабільністю попиту на гроші, внаслідок чого можлива неадекватна реакція центрального банку на динаміку грошової маси. У класичному монетарному таргетуванні цільовий темп приросту грошової маси визначається як сума темпу приросту потенційного ВВП, цільового рівня інфляції та середньої зміни швидкості обігу грошей. Останній параметр, у зв'язку з нестабільністю попиту на гроші, важко піддається точному визначенню, що значно ускладнює застосування монетарного таргетування на практиці[1, 141-146].

Розглянемо доцільність ведення політики монетарного таргетування на прикладі 28 країн, що її застосовують. Для цього візьмемо дані по інфляції, стабільності валютного курсу, росту ВВП за 2009 рік для кожної з країн та нормуємо їх.

Імпортуємо нашу базу даних у програму Deductor та знайдемо асоціативні правила щодо політики монетарного таргетування. Асоціативні правила дозволяють знаходити закономірності між зв'язаними подіями. Мета знаходження асоціативних правил – дізнатися чи використання режиму монетарного таргетування призведе до економічного розвитку країни.

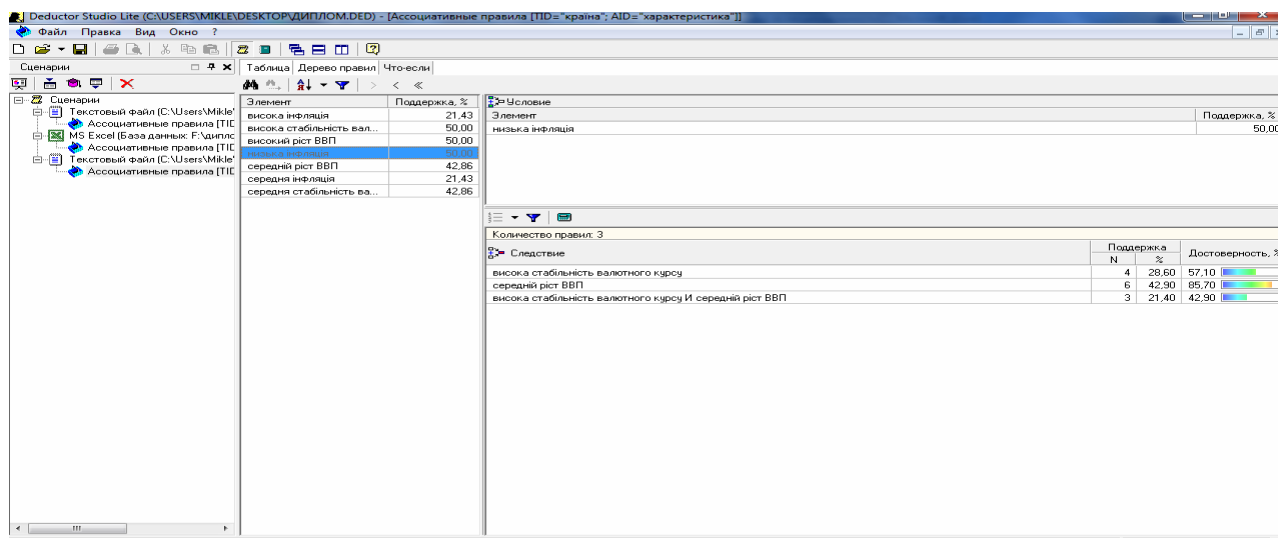


Рис. 1 Асоціативні правила щодо політики монетарного таргетування

Найбільша підтримка у трьох елементів «висока стабільність валютного курсу», «високий ріст ВВП» і «низька інфляція». Знайдемо можливі наслідки за умови «низька інфляція», бо саме за цією умови буде найбільше достовірність іншого елемента.

З даних результатів, які зображені на Рис. 1, можна зробити висновок, що при використанні монетарного таргетування з достовірністю 50% у країні буде низька інфляція. А за умови низької інфляції, з достовірністю 85,7% - середній ріст ВВП, з 57,1% - висока стабільність валютного курсу та з 42,9% - висока стабільність валютного курсу і середній ріст ВВП одночасно.

Якщо країна вибере основним критерієм економічного розвитку та стабільності ріст ВВП на середньому рівні, вона може використовувати монетарне таргетування. Щоб цього досягти, їй треба утримати інфляцію на низькому рівні, що дуже важко, бо достовірність її утримання не висока.

Примітки:

1. Таргетування, як аспект монетарної політики в умовах глобалізації// Прушківська Е.В., Владикіна А.Б.// Держава та регіони. - 2010 - №3 – с. 141-146
2. Статистика основних макроекономічних показників за даними Світового банку: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

Michael Salnyk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

MONETARY TARGETING AS A DEVICE OF ACHIEVING STABILITY IN MACROECONOMY OF THE COUNTRY

An important role in overcoming economic instability plays a government-used politics regime. Research is devoted to the area of monetary targeting and its influence on the key economic indicators.

Вікторія Сахарова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МАРКЕТИНГОВА ТОВАРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Найбільше зростання виробництва серед усіх видів кондитерських виробів у 2010 році в Україні продемонстрував ринок шоколаду. Так, продаж шоколадних виробів зріс на 10 % (до 230 тис. тонн). А загальний обсяг виробництва кондитерських виробів у 2010 році перевищив 1 млн. тонн. Експерти пояснюють зростання виробництва кондитерських виробів підвищенням доходів населення та культури споживання солодощів. У середньому, щороку один українець споживає майже 2,5 кг шоколадних цукерок. Наразі лідерами ринку шоколадних виробів є "Рошен", Крафт Фудз Україна, АВК та Нестле "Україна", а частка імпортової продукції становить не більше 7 %.

Метою дослідження є аналіз маркетингової товарної політики підприємств харчової промисловості.

Актуальність даної проблеми полягає у тому, що ринок кондитерських виробів є дуже перспективним в Україні і тому його дослідження сприятиме отриманню сучасних даних для розробки ефективної економічної політики країни.

Товарна політика належить як до загальнокорпоративних проблем, так і до проблем маркетингу, однією із функцій якого є розробка товару та формування асортименту з орієнтацією на вимоги ринку.

Маркетингова товарна політика — комплекс заходів, за яких один або кілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності фірми. Іншими словами, це розроблення та прийняття рішень щодо створення і просування на ринку товарів підприємства.

Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих принципів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробка та реалізація стратегії упакування, маркування, обслуговування товарів. [1]

Розробка й здійснення товарної політики вимагають дотримання наступних умов: чіткої уяви про мету виробництва й збуту на перспективу; наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; хорошого знання ринку й характеру його вимог; чіткої уяви про свої можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) нині та на майбутнє.

Шоколад має попит завжди, питання лише в насиченості ринку. Найбухливіше зростання (25-35 %) було відмічено на початку 2000-х. Потім у 2002-2003 роках почалася стагнація. У 2005 році шоколадний ринок знову продемонстрував 30-40 % зростання, але з 2006 темпи знизилися до 15-20 %. Сьогодні в кращому разі можна розраховувати на 10-15 % зростання. Схоже, тепер надовго експерти констатують насичення шоколадного ринку. Проте надалі Україна, мабуть, приєднається до загальноєвропейської тенденції приросту на рівні 5-7 %. [3]

Обсяг українського ринку кондитерських виробів за останнє десятиліття в цілому становить 1-2 млн. тонн, що в перерахунку на долари – 2-3 млрд. дол. Ринок шоколаду, а також продукція з нього оцінені в 10-20 % цієї кількості. За даними міжнародної дослідницької групи TNS, українець з'їдає 2 кг шоколаду, або 3-4 кг шоколадних виробів за рік. Але це менше східноєвропейського (4-5 кг шоколаду) і російського (5 кг) рівня вжитку. У Західній Європі і США значно більше – 5-6 кг шоколаду за рік, причому це не межа. Наприклад, жителі Швейцарії споживають більше 13 кг шоколадної продукції за рік. В Україні "чистий" імпорту (турецька Ulker, німецький Mauxion, французькі і російські виробники) практично повністю витіснений місцевими виробництвами таких транснаціональних компаній, як Nestle ("Світоч"), Kraft JS і продукцією вітчизняних гігантів: "Рошен", АВК, "Конті", "Малбі" та інших. Актуальним залишається лише імпорту сировини – какао-бобів (2/3 імпорту сировини) і какао-порошку.

Ще не так давно спостерігався консервативний попит: як показували маркетингові дослідження, покупець найактивніше купував стандартні шоколадні плитки вагою 50-100 г і знайомі з дитинства цукерки. Зараз же виробники постійно експериментують з рецептурою, дизайном і упакуванням. Причому все частіше роблять це у преміумі-сегменті. Зміни на ринку видно неозброєним оком. Шоколад у чистому вигляді поступово зникає з полиць, поступаючись місцем шоколадним цукеркам, батончикам, "гібридам цукерок з тістечками" типу "Бонжур". Втрата ним традиційних "прилавкових місць" у супермаркетах пояснюється тим, що його почали відносити до товарів імпульсивного попиту. Тому розміщують не поряд з коробками цукерок (як раніше), а біля кас, в оточенні сигарет, батончиків, презервативів і жувальних гумок. Паралельно все важче знайти найбільш дешеву форму шоколаду – розважений, нефасований: вона залишилася популярною лише в провінції. Страждає і різноманітність асортименту: навіть супермаркетах представлено зазвичай всього 2-3 %. Здебільшого (84 %) українці купують шоколад відомих ім марок: 58 % довіряють 2-3 маркам, ще 26 % – одній. При цьому жінки частіше

вибирають шоколад з наповнювачами, чоловіки – чорний, без добавок, молодь – нові марки, літні люди – старі. Можливо тому виведені на ринок марки рідко зникають повністю. Так, зник з ринку шоколад “Театральний”, деякий пористий шоколад. Проте найчастіше виробники діють за однією і тією ж схемою: спочатку розкручують одну марку, потім доповнюють її новими брендами. У результаті велика колекція “Корони”, “Світоча”, “Рошен”, цілий ряд різновидів має “Міленіум”. [2]

Висновки. Отже, ринок шоколаду знаходиться все ближче до насичення. 5-10 вітчизняних компаній і виробництв від транснаціональних продуцентів майже повністю витіснили як західний, так і російський ціну, що пояснюється прагненням покупця до якіснішого і дорожчого шоколаду. І як запевняють продуценти, їх продукція корисна і потрібна споживачеві, хоча тестування часто розкривають проблеми з якістю навіть у солідних виробників

Примітки:

1. Ілляшенко, С. М. Маркетингова товарна політика: підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2008. – 234 с.
2. Ілляшенко, С. М. Маркетинг у прикладах і завданнях: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2006. – 400 с.
3. Ілляшенко, С. М. Товарна інноваційна політика / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : Університетська книга, 2007. – 281 с.

Sakharova Viktoria

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

COMMODITY MARKETING POLICIES OF THE FOOD INDUSTRY.

The highest growth among all types of confectionery products in 2010 in Ukraine has demonstrated market of chocolate. The sales of chocolate products grew by 10% (230 tons). A total production of confectionery products in 2010 exceeded 1 million tons. Experts explain the growth of confectionery rising incomes and consumption culture sweets. On average, a Ukrainian annually consumes about 2.5 kilograms of chocolates. Currently, the market leader in chocolate products is Roshen, Kraft Foods Ukraine, AVK and Nestle Ukraine, and the share of imported products is not more than 7%.

Володимир Свірський

Тернопільський національний економічний університет

МОНЕТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ТЕМПИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Перехід до інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку України вимагає зміни парадигми грошово-кредитної політики, запровадження монетарних інструментів стимулювання інноваційного розвитку. Однією з умов формування та реалізації фінансового потенціалу економічного зростання є наявність так званих довгих грошей в економіці. Недостатня монетизація економіки України як наслідок недостатньої пропозиції грошової маси зазвичай є одним із стримувальних чинників економічного зростання. Різноманітні аспекти дослідження монетизації економіки знаходимо у працях А. Гальчинського, В. Геєця, Н. Гребеник, А. Гриценка, О. Дзюблюка, А. Єпіфанова, В. Корнєєва, Т. Косової, Б. Луціва, І. Лютого, А. Мороза, А. Пересади, І. Сала, М. Савлука, В. Федосова, О. Яременка. Водночас, недостатньо досліджено залишається проблема визначення рівня монетизації як показника розвитку економіки.

Демонетизація у 1992-1996 рр. мала серйозний негативний вплив на реальний сектор економіки України. Рівень монетизації ВВП протягом 1992-1995 рр. знизився з 80,2% у 1991 р. до 13,1% у 1995 р. (рис. 1). Глибока демонетизація вітчизняної економіки привела до поширення бартерних розрахунків, розвитку платіжної кризи, дефіциту ліквідних коштів підприємств та труднощів сплати податків, підвищенню вартості кредитних ресурсів.

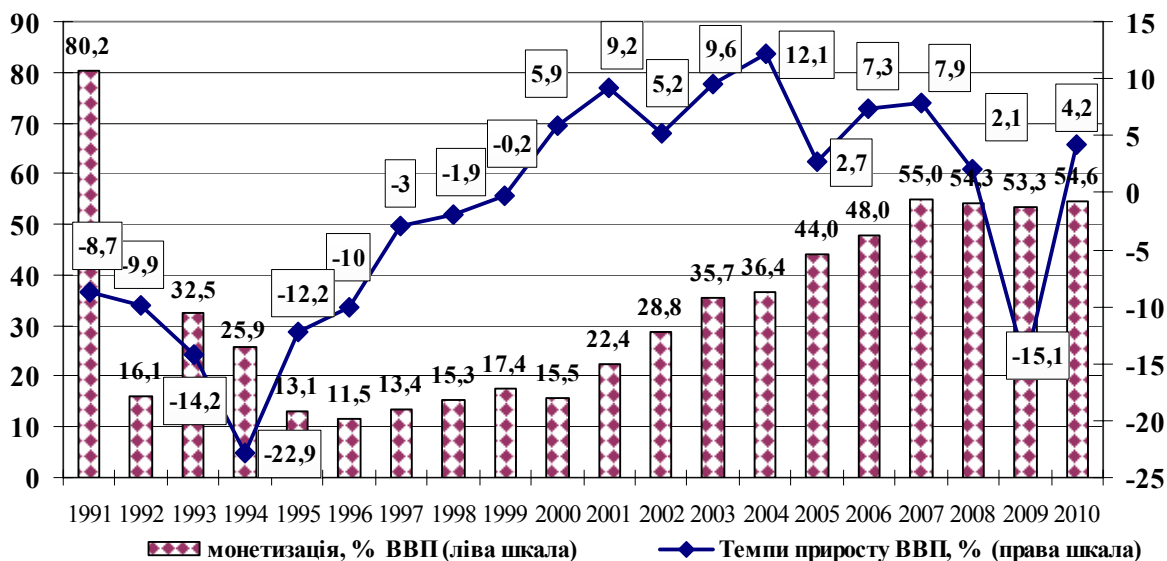


Рис. 1 Монетизація економіки та темпи приросту ВВП в Україні у 1991-2009 рр.

Примітка. Розроблено та розраховано автором на основі даних, розміщених на Інтернет-сторінці Національного банку України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> та Державного комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

З 1996 р. спостерігалось поступове незначне піднесення рівня монетизації - з 13,1% у 1995 р. до 17,4% у 1999 р. Проте темпи його були недостатніми і не привели до активізації економічної діяльності. Після грошової реформи 1996 р. і тривалої стабілізації курсу гривні скоротилися інфляційні очікування, підвищилася довіра до фінансової системи і

національної грошової одиниці, істотно знизилася темп інфляції, що й спричинило зростання попиту економічних суб'єктів на гроші і спонукало їх до прискореного нарощування запасів грошей.

Ремонетизація економіки, яка відновилася у 1996 р., заклала передумови для розвитку економіки. Насамперед, відбулося збільшення запасів реальних грошових коштів у суб'єктів господарювання, що обумовило підвищення платоспроможного попиту, а відтак і розширення виробництва. Це, в свою чергу, призвело до збільшення доходів фізичних та юридичних осіб, розширило податкову базу тощо. Позитивні зрушення в економіці унаслідок ремонтетизації опосередковано вплинули на фінансовий сектор, розширивши його фінансовий потенціал.

Підвищення монетизації економіки впливає на термінову структуру грошової маси, скорочуючи частку готівкових коштів та збільшуючи частку довгих грошей. За низького рівня монетизації невеликі обсяги грошових запасів у суб'єктів економічних відносин не дозволяють їм здійснювати фінансування інвестиційної діяльності, а лише використовуються на поточні цілі. Як свідчить вітчизняна практика, пороговим значенням рівня монетизації можна вважати показник у 17-19 %, якого було досягнуто у 2000 р. Саме різке зростання показника рівня монетизації у 2000 р. супроводжується відновленням зростання реального ВВП (5,9 %) після тривалого його спаду у 1991-1999 рр., рекордним зростанням інвестицій в основний капітал (114,4%), приростом строкових вкладів у банківській системі (161,2 %) та зниженням середньозваженої ставки по кредитах (69,8 %) [1, с. 244].

На перший погляд, із зазначеного вище, можна зробити висновок, що підвищення монетизації економіки вирішує цілу низку проблем функціонування економічної системи держави. Відтак, можна штучно підвищити рівень монетизації ВВП методами експансійної монетарної політики, збільшуючи пропозицію грошей незалежно від зміни попиту на гроші. Однак, це може спричинити зростання інфляції. Ремонтетизацію не можливо здійснити простим нагнітанням пропозиції грошей, а потрібно забезпечити, насамперед, розвиток попиту на гроші. І лише в міру його зростання повинна збільшуватися пропозиція грошей. Тільки за цих умов емісія не призведе до інфляції, бо додаткова пропозиція грошей осяде в їх запасах, а вихід її на товарні ринки буде здійснюватися в міру зростання товарної пропозиції, не провокуючи зростання цін понад запланований рівень. Розширення пропозиції грошей в обігу у 2000-2008 рр. (зростання рівня монетизації більш, ніж утричі), не призвело до інфляції саме завдяки незадоволеному попиту на гроші, який відновлювався в цей період.

Сам по собі показник монетизації не є інформативним, оскільки немає нормативного чи достатнього рівня монетизації, з яким його можна було б порівняти. Тому на практиці його порівнюють з таким же показником у даній країні в попередні роки (місяці) чи в інших країнах. У зв'язку з цим порівняння показника монетизації та темпів економічного зростання є не зовсім коректними. Так, зростання коефіцієнту монетизації в Японії у 90-х рр. XX ст. не забезпечило високих темпів зростання її економіки, натомість порівняно значно менші рівні цього показника у США та Канаді супроводжувались вищими темпами економічного зростання [2, с. 142-143]. Тут слід нагадати, що і дослідження Р. Кінга та Р. Левайна засвідчили не зовсім щільну кореляцію коефіцієнта монетизації та економічного зростання на тривалому часовому інтервалі у 1960-1989 рр. [3; 4]. Починаючи із досліджень Р. Голдсмита [5] та Р. Маккінона [6] показник монетизації використовується і для оцінки рівня розвитку фінансового сектора (у цих дослідженнях він називається показником фінансової глибини і розраховується шляхом ділення грошового агрегату M_3 на показник номінального річного обсягу ВВП). Основним недоліком використання показника монетизації для оцінки значення фінансового сектора в економіці є те, що він відображає лише роль банківської системи, не враховуючи небанківських фінансових інституцій. Відтак, тепер стає зрозуміло, чому у Японії та США і Канаді згаданий показник по різному корелює із темпами економічного зростання, адже японський фінансовий сектор є виражено банкоорієнтований, тоді як у США та Канаді – фондовоорієнтований із значним розвитком небанківських фінансових посередників. Труднощі із застосуванням показника монетизації для оцінки його впливу на розвиток економіки та фінансової сфери обумовлюють необхідність подальшого наукових досліджень зі цієї проблеми.

Примітки:

1. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку [Текст] : у 3 т. / ред. А. І. Даниленко. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 2 : Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України. – 2008. – 440 с.
2. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток : [монографія] / В. В. Зимовець; відпов. ред. д.е.н., проф. В. І. Кононенко. – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 314 с.
3. King R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right / R. King, R. Levine // The World Bank Policy Research Working Paper. – 1993. – № 1083. – 49 p.
4. King R. Financial Indicators and Growth in a Cross Section of Countries / R. King, R. Levine // The World Bank Policy Research Working Paper. – 1992. – № 819. – 55 p.
5. Goldsmith R. Financial structure and development / R. Goldsmith. – New Haven. : Yale University Press, 1969.
6. McKinnon R. Money and Capital in Economic Development / R. McKinnon. [7th ed.]. – Washington, DC. : Brookings Institution, 1973.

Volodymyr Svirskyi

Ternopil National Economic University

MONETIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY AND ITS IMPACT ON ECONOMIC GROWTH

The article deals with problems of monetization under conditions of providing the economic growth. The main approaches on the connections between the remonetization policy in Ukraine and economic growth are reviewed and appraised.

Володимир Семенишин

Львівський національний університет імені Івана Франка,

ВАЖЛИВІСТЬ КОМУНІКАЦІЙ В ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ

Метою комунікації є розуміння, осмислення переданої інформації. Без інформаційного обміну неможливе повноцінне функціонування будь-якої організації, тому вивчення проблем і шляхів вдосконалення комунікацій в системі менеджменту є вкрай важливим завданням.

Комунікація не обмежується простим передаванням інформації. Вона має здійснюватися таким чином, щоб надіслана інформація впливала на поведінку того, кому вона адресована, мотивувала його до певних дій.

В останні десятиліття в діловому світі по-справжньому осмислено значення технологічних сторін управління — як головної зв'язкової ланки між цілями, принципами керівництва і економічним механізмом. Без технологічного забезпечення, котре внаслідок впровадження комп'ютеризації повинно бути радикально змінено, не можуть суттєво впроваджуватись в життя ефективні рішення.

Комунікація – це процес передавання інформації від однієї особи до іншої (інших).

Комунікаціями (спілкуванням) пронизана вся система управління організацією. Метою комунікації є розуміння, осмислення переданої інформації.

Комунікаційним називають процес, у ході якого дві чи більше особи обмінюються і осмислюють отриману інформацію, мета якої полягає в мотивуванні певної поведінки чи впливу на неї. Отже, елементами комунікаційного процесу в першу чергу є особи, що обмінюються інформацією – відправник та отримувач.

Елементами комунікаційного процесу є:

1. Відправник – особа, яка хоче донести свою ідею чи емоції до інших.
2. Повідомлення – це осмислене формулювання ідеї, закодоване певним чином для відправки адресату.
3. Канал – засіб, за допомогою якого повідомлення надходить до отримувача.
4. Отримувач – це адресат, особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує для себе її значення.
5. Зворотний зв'язок – це реакція отримувача на повідомлення, яка несе відправнику інформацію щодо того, наскільки вірно було інтерпретовано його вихідне послання.

Комунікаційний процес вважається завершеним, коли отримувач показав своє розуміння інформації відправнику. Для цього застосовується зворотний зв'язок, у ході якого і прояснюється, наскільки вірно зрозуміла інформація отримувачем. Отже, можна виділити такі етапи комунікаційного процесу:

1. Зародження ідеї.
2. Кодування інформації і вибір каналу передачі.
3. Передача ідеї.
4. Декодування (переклад символів відправника у думки отримувача, який дозволяє зрозуміти ідею).
5. Зворотний зв'язок.

Ефективність комунікації визначається тим, наскільки вона допомагає вплинути на поведінку адресата у бажаному напрямку. Це досягається завдяки здійсненню комунікацій з врахуванням деяких аспектів психології людини:

1. Привернення уваги адресата.
2. Формулювання повідомлення.
3. Доведення повідомлення до адресата.
4. Забезпечення розуміння повідомлення.
5. Визнання адресатом важливості інформації.
6. Виконання дій. Комунікація вважається ефективною, якщо адресат виконує певні дії, заради яких і відбувався обмін інформацією.

Комунікації можуть відбуватися різними методами – письмово, усно, за допомогою невербальних сигналів (жестів, міміки тощо) та за допомогою різних каналів – бесіда віч-на-віч, по телефону, виступ на конференції, повідомлення листом чи електронними засобами зв'язку тощо. Кожен із методів та каналів має свої переваги і недоліки, що і обумовлює сфери їх використання.

Письмові комунікації – це передача інформації на паперових чи інших носіях (зокрема, магнітних, лазерних).

Усні комунікації – це спілкування за допомогою усного мовлення (бесіда із співрозмовником наодинці, наради, виступи перед аудиторією, телефонні розмови). Перевагою таких комунікацій є економія часу, швидше порозуміння, яке забезпечується завдяки використанню таких складових усного мовлення, як інтонація, гучність голосу та його емоційне забарвлення.

Невербальна комунікація – це надання певних (невербальних) сигналів (міміка, жести, вираз очей тощо), що свідчать про ставлення співрозмовників один до одного і до інформації, яка є предметом обміну. Вчені встановили, що 55% повідомлень сприймаються через вираз обличчя, пози, жести, 38% - через інтонації голосу і лише 7% - через слова.

Правильний вибір методів комунікації чи їх поєднання забезпечує ефективний обмін інформацією, а неправильний – ускладнює спілкування, призводить до непорозуміння, які навіть можуть спричинити конфліктну ситуацію. Водночас слід зважати і на те, якими каналами доцільно скористатися при виборі того чи іншого методу комунікації. Вибір каналу багато в чому визначається природою повідомлення, його обсягами, складністю в розумінні, стандартністю чи нестандартністю інформації тощо. Найзручніше класифікувати комунікативні канали за їх пропускну здатністю. Пропускна спроможність каналу – це обсяг інформації, який може бути переданий через нього за одну комунікативну сесію.

Примітки:

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. – Львів, «Світ», 1995.
2. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В.Яцура, Д.Олесневич. – Львів: БаК, 2001.
3. Жигалов В.Т., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності. – К.: Вища шк., 1994.
4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2003.
5. Курочкин А.С. Организация управления предприятием. – К.: МКА, 1996. – 184с.
6. Лозниця В.С. Психология менеджменту: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1997.
7. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. – К.: Академвидав, 2007.
8. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2007.

Volodymyr Semenyshyn

Ivan Franko National University of L'viv,

IMPORTANCE OF COMMUNICATION IN THE THEORY OF MANAGEMENT

These days, as organizations rely more and more on information and as organizations undergo continuous metamorphosis leaders at all levels recognize the need to communicate with employees but are not certain how to go about it. Formally, employee communications departments are often the least important communication function within an organization.

Evaluation of communication explains the link between internal communications and business success, and it offers advice about how to organize and manage the process for the best results. Communication requires a sender, a message, and an intended recipient, although the receiver need not be present or aware of the sender's intent to communicate at the time of communication; thus communication can occur across vast distances in time and space. Communication requires that the communicating parties share an area of communicative commonality. The communication process is complete once the receiver has understood the sender.

Ярина Сенейко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДИНАМІКА СВІТОВИХ ПЕНСІЙНИХ АКТИВІВ ПІД ВПЛИВОМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У країнах з розвинутою економікою система недержавного пенсійного забезпечення, окрім реалізації соціальної функції, виконує функцію акумулювання коштів населення та трансформації їх у довгострокові інвестиційні ресурси. Фінансова криза продемонструвала, що існують значні ризики, які впливають на цю сферу. Для побудови ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні важливо проаналізувати ситуацію, яка склалася на ринках, що торгують пенсійними активами, у період кризи.

Фондові ринки країн з ринковою економікою втратили 45% їх вартості у 2008 р., у зв'язку з цим значно скоротились активи пенсійних фондів. За результатами дослідження «Міжнародні пенсійні активи» консалтингової компанії Watson Wyatt у січні 2009 р., через коливання на фондових ринках активи пенсійних фондів на 11 основних пенсійних ринках скоротились у 2008 р з 25 трлн. дол. США до 20 трлн. дол. Зниження на 19% повернуло суму активів до рівня 2005 р. Таке зменшення вартості особливо вражає на фоні середнього коефіцієнта зростання – 12%, який спостерігався протягом п'яти попередніх років (до грудня 2007 р.).

Пенсійні програми США, що становили 61% всіх світових пенсійних активів, зазнали значних втрат. Наприкінці 2008 р. загальні пенсійні активи США становили 14 трлн. дол., менше на 22% від рівня 2007 р.. Таке скорочення пенсійних активів здебільшого було спричинене від'ємними інвестиційними доходами майже по усіх видах активів.

Активи індивідуальних пенсійних програм США скоротились на 1,1 трлн. дол. або 24%, активи пенсійних програм із визначеними внесками скоротились на 985 млрд. дол. чи 22%, активи державних і регіональних пенсійних програм впали на 858 млрд. дол. або 27%, активи пенсійних програм приватного сектору з визначеними доходами скоротились на 734 млрд. дол. чи 27%. Загальні пенсійні активи федерального уряду, які в першу чергу інвестувались в неринкові державні цінні папери, стали винятком, досягнувши 2% зростання у 2008 р.

Важко пережили фінансову кризу також і пенсійні ринки інших країн. Інвестиційний дохід пенсійних фондів Фінляндії у середньому зменшився на 14%. Цей показник менший середньосвітового – 19%. Такі результати можуть бути пов'язані зі значною диверсифікацією пенсійних активів Фінляндії за географічним принципом. У Фінляндії у 2008 р. вітчизняні інвестиції склали 36% загального портфелю пенсійних активів, у той час як інвестиції в європейські ринки – 32% та ще 32% – в інші країни світу. На одному з найбільш стійких ринків Центральної Європи – у Польщі – падіння вартості активів становило 38,1%, а у Росії – 80%. Багато інвесторів Східної Європи недооцінили рівень нестабільності ринкових інвестицій, розглядаючи їх як ощадні рахунки з кращими фінансовими результатами. Падіння вартості активів посилюється ще і тим, що більшість акцій, в які інвестувались кошти, були вітчизняними акціями.

Запровадження недержавного пенсійного забезпечення є одним з основних етапів і важливих кроків реформування пенсійної системи в Україні. Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень пенсійної системи в Україні. Нормативним підґрунтям для її створення стало прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 03.07.2003 року додатково до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Основу такої системи складають недержавні пенсійні фонди.

Згідно з даними щодо основних показників діяльності пенсійних фондів в Україні, всього за 2008 р. активи недержавних пенсійних фондів зросли на 118,1%, за 2009 р. – на 40,1%. Пенсійні внески за 2008 р. зросли на 148,7%, за 2009 р. – на 29,5%. Пенсійні виплати за 2008 р. зросли на 200%, а за 2009 р. – на 230%.

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ.

У загальній структурі інвестиційного портфеля системи НПФ активи розподілились у 2009 р. таким чином:

- частка корпоративних облігацій у консолідованому портфелі в абсолютному виразі збільшилась у порівнянні з 2008 роком з 138,6 до 162,4 млн. грн., а у відносному виразі зменшилась з 22,6% до 18,9%, відповідно;

- 40%, або 343 млн. грн. розміщено на банківських депозитах; станом на кінець 2008 року – 56,3%, або 344,4 млн. грн., відповідно;

- у 2009 році проти 2008 року в консолідованому портфелі НПФ дещо зменшилась частка акцій українських емітентів з 9% до 8,8%, але в абсолютному виразі їх розмір збільшився з 55,4 до 75,9 млн. грн. НПФ показали приріст вартості акцій як за рахунок додаткового інвестування, так і за рахунок зростання вартості самих акцій, що може свідчити про початок позитивних зрушень на фондовому ринку України;

- значно збільшився обсяг цінних паперів, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, у консолідованому портфелі НПФ – з 21,8 у 2008 році до 141 млн. грн. у 2009 році (з 3,6% до 16,4%);

- продовжується тенденція зростання інвестування в банківські метали (станом на кінець 2009 року – 3,7%).

Загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 31.12.09 досягнула 236,7 млн. грн., або 31,4% від суми залучених внесків, збільшившись протягом 2009 року на 149,8 млн. грн., або на 172,5%.

Світова фінансова криза продемонструвала, що для належного функціонування накопичувального рівня пенсійної системи в Україні потрібно забезпечити формування і розвиток відповідної законодавчої та нормативно-правової бази, сформувати ефективний механізм захисту пенсійних накопичень з метою захисту прав та інтересів вкладників, дозволити пенсійним фондам оптимізувати інвестиційну стратегію, розвивати ринок цінних паперів в Україні.

Yaryna Seneyko

Ivan Franko National University of L'viv

DYNAMICS OF THE WORLD PENSION ASSETS AFFECTED BY THE ECONOMIC CRISIS

In the developed countries private pension system has not only social function but it also accumulate household assets and transform it into the long-term investment resources. The economic crisis showed that there are a lot of risks that affect retirement markets. It is important to analyze the situation on retirement markets during the crisis to create effective private pension system in Ukraine.

Інна Сенькова

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

З 2011 року Україна перейшла на систему сплати єдиного соціального внеску (далі – єдиний внесок) замість раніше діючих чотирьох платежів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Відтепер замість звичної сплати соціальних внесків до різних Фондів соцстрахування платіж буде один – до Пенсійного фонду України, але й надалі за різними ставками, а кошти розподілятимуться за відповідними фондами.

Введення у вітчизняну практику оподаткування єдиного внеску має деякі переваги як для роботодавців так і працівників – платників зборів до соціальних фондів.

Переваги для роботодавців [2]:

відсутність необхідності ставати на облік у трьох соціальних фондах, достатньо реєстрації в єдиному – Пенсійному фонді;

відсутність необхідності сплачувати внески до цих установ чотири рази впродовж звітного періоду. Замість цього буде один платіж – єдиний соціальний внесок, що мінімізує ризик бухгалтерських помилок та зекономить кошти, витрачені на розрахунково-касове обслуговування;

відсутність потреби подання чотирьох різних звітів, що значно скоротить номенклатуру облікових робіт на ділянці оплати праці та зекономить час працівникам бухгалтерії підприємств.

Переваги для працівників:

можливість контролю застрахованими особами платежів, які роботодавець перераховує за них до всіх фондів соціального страхування;

пришвидчення процедури запровадження в Україні другого рівня обов'язкового пенсійного страхування (накопичувальна система) та обов'язкового медичного страхування шляхом упорядкування механізму справляння внесків до соціальних фондів і зведенням їх в єдину систему збору внесків.

Для держави єдина база платників внеску дасть можливість швидше виявляти порушників чинного законодавства, зокрема тих, хто платить внески не до всіх фондів або не в повному обсязі.

Поряд із зазначеними перевагами доцільно назвати і недоліки для страхувальників [3]:

- відбувається дублювання дій платника внесків та Пенсійного фонду України в частині розподілу єдиного соціального внеску по кожному з фондів;
- можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних, допомоги з безробіття;
- збільшення соціального навантаження на фізичних осіб підприємців, які сплачують єдиний податок а також осіб які не є найманими працівниками через збільшення ставки єдиного соціального внеску.

Також треба наголосити про існуючі недоліки і для Пенсійного фонду:

- соціальний внесок не вирішує питання зниження рівня навантаження на фонд оплати праці, що є головною причиною виведення заробітної плати в тінь;
- необхідно вести облік податкової бази для кожного окремого робітника і по кожному розрахунку суми відрахувань;
- неврегульованість на законодавчому рівні порядку відображення у звітності перехідних виплат зумовлює можливість допущення помилок при заповненні звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Наведені переваги застосування єдиного внеску свідчать про спрощення роботи для бухгалтерів. Разом з тим, існування ряду недоліків зумовлює потребу детальнішого опрацювання та нормативного врегулювання проблемних питань.

Важливим є те, що порядок сплати єдиного внеску залишився аналогічним сплаті внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: перерахування збору, нарахованого за відповідний базовий період (календарний місяць) здійснюватиметься не пізніше ніж через 20 календарних днів з дня закінчення цього періоду. Для фізичних осіб – підприємців базовим періодом є календарний рік.

Отже, однозначно сказати про позитивне чи негативне значення соціального внеску на даний час неможливо. Але, оцінюючи перехід на єдиний внесок як позитивну урядову ініціативу, слід звернути увагу на необхідність відпрацювання низки технічних питань, що виникли в процесі об'єднання фондів.

Примітки:

1. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” № 2464-VI від 08.07.2010р.
2. Городиська Х.І Особливості нарахування та сплати єдиного соціального внеску у 2011 році // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/gorodiska-hi-osoblivosti-narahunannya-ta-splati-edinogosotsialnogo-vnesku-u-2011-rotsi/>
3. Скаун Л.С. Єдиний внесок на соціальне страхування: доцільність впровадження та подання в електронній формі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_4/36.pdf

Senkova Inna

Ivan Franko National University of L'viv

UNIFIED SOCIAL TAX: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Advantages and disadvantages of the use of a single social contribution suggest simplification of work for accountants. However, the existence of some deficiencies requires that more detailed processing and settlement of legal issues.

Христина Сидорак
Львівський Національний Університет імені Івана Франка
**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ МІДБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА ЙОГО
ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі розвитку економічної системи України, проведення ефективної міжбюджетної політики є одним із основних засобів регулювання різнобічних аспектів суспільного життя з огляду на важливість інтеграції у світовий економічний простір. Вагомі сучасні дослідження щодо розроблення теоретичних аспектів організації та регулювання міжбюджетних відносин наведено у працях таких вітчизняних вчених як Л. Бабича, Й. Бескида, М. Білик, О. Василюк, О. Заруби, В. Кравченко, О. Кириленко, А. Коломійця, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, І. Сало, С. Слухая, О. Сунцової, М. Чумаченко, Л. Шаблістої, С. Юрія. Проблема регіонального самоврядування в Європі присвячено багато досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких цікаві праці О. Іщенка, Я. Ковальчика, С. Коданєвої, В. Олуйка, Н. Печоріної, Л. Полях та інші.

Цілісне функціонування бюджетної системи забезпечується взаємодією усіх її ланок. При цьому однією з ознак бюджетної системи як виду соціальних систем є існування у ній різних за рівнем, часто не погоджених між собою цілей. Причиною такого явища є відмінності в цілях формування і використання ресурсів різних бюджетів на потреби розвитку окремих територіальних громад і країни в цілому [3, 335 с.].

У бюджетній системі України спостерігається значний ступінь її централізації. Окрім того, чинне законодавство унормовує суб'єктивізм з розподілу міжбюджетних трансфертів, тобто існують різні механізми надання міжбюджетних трансфертів відповідно до різних типів місцевих бюджетів[2].

Система міжбюджетних відносин в Україні відводить надзвичайно важливу роль трансфертній політиці, особливо з точки зору забезпечення ефективного міжбюджетного вирівнювання. Необхідність у трансфертних платежах обумовлена існуванням ієрархічної системи бюджетів в Україні та недостатністю власних коштів, що потребує їх додаткового перерахування з Державного бюджету. Недоліки чинної моделі надання трансфертів спричинили потребу у її зміні для підвищення її ефективності. Тобто існує потреба у пошуку нових шляхів вирішення проблем недосконалості системи надання трансфертів, невідповідності бюджетних прав та управлінських повноважень, недоопрацьованості чинного законодавства, що регулює порядок здійснення трансфертних платежів. Тому виникає необхідність у нових методологічних засадах розбудови механізму міжбюджетних відносин, які враховують як об'єктивні економічні умови, так і суб'єктивні чинники.

У цілому можна виділити такі основні проблеми надання міжбюджетних трансфертів:

- збереження суб'єктивного підходу під час розподілу трансфертів і переважання його під час формування політики міжбюджетних відносин;
- недоліки існуючої системи надання трансфертів, зокрема слабе врахування потреб громад при їх визначенні та недостатність прав щодо визначення їх обсягів;
- значний ступінь централізації бюджетної системи України.

Для вирішення вище вказаних проблем варто запозичити зарубіжний досвід, а саме запровадити окремі елементи бюджетного (податкового) федералізму, використання якого є характерним як для унітарних, так і для федеративних країн. Теорію бюджетного федералізму розвинули такі зарубіжні вчені як В. Лексін, О. Швецов, Р. Масгрейв, У. Оатс, Ч. Тібу. Основні положення теорії – бюджетна децентралізація, наявність різних рівнів бюджетної системи, існування автономних джерел надходжень, право самостійно розпоряджатися бюджетними коштами, забезпечення виконання делегованих повноважень відповідними доходними джерелами. Дотримання таких принципів дозволить значно спростити процес досягнення самодостатності кожного рівня бюджетної системи за рахунок оптимізації трансфертних платежів та зменшення їх обсягів [4, с. 31].

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє також виділити певні принципи регулювання міжбюджетних відносин в сучасних умовах розвитку вітчизняної бюджетної системи. До першочергових таких принципів, на наш погляд, належать: дебіюкратація влади та наближення її до територіальних громад; забезпечення відкритості та прозорості діяльності центральних і місцевих органів влади; формування стабільного, узгодженого і впорядкованого нормативно-правового законодавства у бюджетній політиці. Дотримання цих принципів стане підґрунтям для реформування системи міжбюджетних відносин та створить можливість для розробки такої політики, яка буде спрямована на вирішення не лише поточних короткотермінових завдань, а й на досягнення стратегічних, структурних цілей.

Українська традиція місцевого самоврядування може розвиватися в напрямі до європейської, де незалежність місцевих громад від держави чітко регламентована законом, а застосування зарубіжного досвіду можливе в Україні для оптимізації бюджетних взаємовідносин та зміцнення економічної самостійності регіонів [1, с. 145].

Враховуючи вище сказане, можна зробити висновки про те, що міжбюджетна політика в Україні потребує подальшого постійного удосконалення. Потрібно перш за все доопрацювати нормативну базу для надання міжбюджетних трансфертів. Вона має чітко визначити компетенцію місцевих органів влади та держави, розмежувати джерела їх доходів. Необхідно ширше використовувати весь спектр видів міжбюджетних трансфертів, що практикується у світі, адже це дозволить забезпечити їх цільове використання з урахуванням інтересів відповідних сторін.

Варто також розробити чіткий механізм формування і розподілу міжбюджетних трансфертів.

Здійснення перерахованих вище заходів зміцнить фінансову самостійність місцевих бюджетів, забезпечить більш ефективне використання міжбюджетних трансфертів та збільшить інтерес місцевих органів влади реалізовувати проекти і програми регіонального значення.

Примітки:

1. Дорош В. Зарубіжні моделі регулювання міжбюджетних відносин та перспективи для України / В. Дорош // Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць. - Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2010. Випуск №21. - С. 140-145.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» від 31 грудня 2004 року № 1782, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://212.26.146.91/doc/?code=1782-2004-%EF9>;
3. Сунцова О. О. Міжбюджетні відносини, їх складові. / О. О. Сунцова // Місцеві фінанси: нав. посіб. [для студ. вищих навч. закл.]. - [2-ге вид.] Центр учбової літератури, 2009. – С. 330-357.
4. Шевченко О.В. Трансфертні платежі у системі міжбюджетних відносин: інституціональний аспект/ О. В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. - 2010. - №1. - С.29 -3

Sydorak H.D.

Ivan Franko National University of L'viv

USE WORLD EXPERIENCE IN REGULATION OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS FOR UKRAINE.

The article studies the problems of intergovernmental relations in Ukraine, including features of intergovernmental transfers and the efficiency of their use. The ways of improving intergovernmental relations are determined. It analyzes the experience of leading foreign countries and the expediency of its use for Ukraine.

Христина Скоп

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗВ'ЯЗОК ГУДВІЛУ І ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ФІРМИ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАТЬ УКРАЇНИ

Анотація. В даній роботі розглянуто взаємозв'язок між гудвілом та діловою репутацією фірми в сучасних економічних умовах, а також визначено основні складові інтелектуального капіталу фірми, який є основою цих понять.

Ключові слова: гудвіл, ділова репутація фірми, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал.

Сучасність заставляє рухатись швидше, встигати за модою, тенденціями та новими реаліями економічного простору. Нова ера економіки, заснованої на знаннях вимагає нового суспільства, нових форм організацій, іншого підходу для вирішення економічних завдань. На арену виходять нематеріальні активи, без матеріальної форми, без визначеної грошової оцінки, без конкретного терміну корисного використання, з відсутністю розуміння як ними управляти та відображати в наявних бухгалтерських регістрах.

В економічній літературі поряд з гудвілом часто зустрічається поняття «ділова репутація» фірми, яке ототожнюється з ним і сприймається як синонім. Проте, інколи ці терміни існують незалежно один від одного, що ускладнює процес дослідження в даній сфері. В зв'язку з назрелою потребою в дослідженні і вивченні сутності гудвіла виникає актуальне питання: чи можна вважати, що гудвіл та ділова репутація є економічними синонімами, чи все ж таки це два різні поняття?

Метою даної роботи є зрозуміти нематеріальну природу гудвілу та ділової репутації фірми, поставити між ними знак рівності чи нерівності, а також вяснити який взаємозв'язок між ними і які фактори найбільше впливають на їхню структуру.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. визначає гудвіл як нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, цілісний майновий комплекс, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Податковим Кодексом України прийнятим 4 грудня 2010 року дає ідентичне визначення досліджуваного поняття, за винятком його трактування, оскільки після терміну «гудвіл» в дужках зазначено поняття «вартість ділової репутації», що таким чином ототожнює ці два поняття і зображує гудвіл як фінансове вираження ділової репутації фірми. Така точка зору дуже популярна серед наукових робіт економічного напрямку, таких як Новиченкова Л., Аксенов А. П. Глен М. Десмонд та Ричард Э. Келли та багато інших. Вищенаведена ситуація в економічному світі науки пояснюється тим фактом, що об'єктом їхнього дослідження виступає саме ділова репутація фірми, можливості її створення та управління нею[1, с.12-48]. Гудвіл, навпроти, є об'єктом бухгалтерського обліку і регулюється П(с)бо 19 «Об'єднання підприємств», яке визначає гудвіл, як перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.

Згідно зі ст. 2 Закону України "Про банки і банківську діяльність", ділова репутація – це сукупність підтвердженої інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності такої особи, порядність та відповідність її діяльності вимогам закону.

Плутанина між цими двома поняттями в Україні спричинена в основному, тим фактом, що слово «гудвіл» іншомовного, а саме англійського походження, перейшов в нашу бухгалтерську практику без змін в перекладі, відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Переклад даного терміну звучить не як інакше, як ділова репутація і факт, що ці визначення є взаємозамінюваними, тобто синоніми має повне право на існування. Проте, термін «goodwill» (гудвіл) на своїй батьківщині не потребує ніякого перекладу чи роз'яснення і тому існує автономно від подібного за сутністю, але абсолютно незалежного поняття «reputation» (репутація).

Узагальнення у визначенні ділової репутації здійснене експертами розділено на три групи, за якими це поняття визначають як: 1. загальну поінформованість про діяльність компанії, що не припускає глибокого аналізу й оцінки; 2. деяке знання, отримане шляхом безпосереднього залучення цільових груп в оцінку стану компанії - на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів; 3. нематеріальний об'єкт, що має вартісне вираження, тобто, по суті, є фінансовим або економічним активом [2, с.157].

В економічній літературі під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід[3], тобто переваги, що не відображені в обліку. Вважається, що основою гудвілу, що вилетється в майбутніх вигодах, є інтелектуальний капітал, який включає:

- людський капітал, втілений у працівниках у вигляді досвіду та знань, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностей, культурі управління.

- структурний капітал – технічне і програмне забезпечення, організоване робоче середовище, технології, зв'язки, патенти, торгівельні марки, ноу-хау. Його утворюють такі види елементарних активів як навчальні центри, наукові відділи та лабораторії, бази даних і бази знань, бібліотеки і тому подібне, які підтримують процеси якісного виконання посадових обов'язків і генерування нових знань.

- клієнтський (споживацький) капітал, включаючи ділову репутацію та зв'язки із споживачами, який характеризується такими якостями, як ступінь проникнення, розповсюдження, постійність, упевненість у тому, що споживачі і надалі віддаватимуть перевагу цьому підприємству.

Усі ці частини капіталу визначають цінність компанії і значною мірою формують її ринкову вартість. Більша частина ринкової вартості компанії в сучасній економіці створюється саме завдяки ефективному використанню інтелектуального капіталу [4, с.28-34].

Клієнтський капітал є достатньо складним за структурою і суперечки відносно його визначення тривають і досі. Дехто з дослідників не виділяють його як окрему складову інтелектуального капіталу і відносять до структурного. У першу чергу, до цієї компоненти інтелектуального капіталу відносять постачальників сировини/ комплектуючих і споживачів продукції компанії. Другий її план складають банки, страхові, консалтингові, аутсорсингові та інші структури, а також фізичні особи

(експерти, консультанти), до послуг яких вдається компанія в процесі функціонування. Саме в цьому блоці інтелектуального капіталу виникає ділова репутація фірми в своєму «чистому» вираженні [5, с.101-114].

Поняття людського капіталу включає здібності, вміння, навички, виховання, культура, характери та емоції працівників даної юридичної особи. Для надійного функціонування та розвитку компанії дуже важлива якісна сторона цієї складової інтелектуального капіталу. Проте людський капітал може розквітати лише за наявності структури, що дозволяє йому набирати силу. Саме структура організації представляє собою те, що дозволяє працівникам, які оперують знаннями, використовувати свої таланти. Таким чином, структурний капітал це не що інше, як організоване робоче середовище або те, що залишається в компанії після того, як працівники розходяться по домівках. На відміну від людського капіталу структурним капіталом можна володіти. Структурний капітал формує основи професійних (посадових) знань. Без цього капіталу фахівці були б змушені пам'ятати все, що вивчили і дізналися за весь період своєї трудової діяльності [6]. Людський та структурний капітали взаємодіють один з одним, таким чином формуючи інтелектуальний капітал і збільшуючи, інколи навіть в десятки разів, ринкову капіталізацію фірми. А саме це збільшення ми трактуємо як гудвіл. Отже, наше дослідження показує, що тут виникає дещо більше, ніж просто ділова репутація фірми. Ми вважаємо, що поняття «гудвіл» є значно ширшим ніж поняття «ділова репутація фірми» і якщо вже йде мова про грошову оцінку ділової репутації фірми, то можна говорити, що часткова вартість ділової репутації виражена в гудвілі. Гудвіл, на нашу думку, - це комбінація позитивних характеристик компанії (йде мова про позитивний гудвіл), таких як: хороше ім'я, ділова репутація фірми, місце розташування, досвід, таланти, імідж, доступні ціни чи відповідність ціни якості (можливі й інші варіанти), організоване робоче середовище, культура управління, стабільність та інше. Скоріш за все, це неповний перелік всіх можливих складових гудвілу і складається враження, що чим більше економіка знань вступає в силу, тим їхня кількість експоненціально зростає і тим більшим стає розрив між поняттями «гудвіл» та «діловою репутацією фірми».

Примітки:

1. Аксенов А. П. Нематеріальні активи: структура, оцінка, управління. – М.: Финансы и статистика, 2007.-192с.
2. Дрогобыцкий А.И. Природа ценности нематериальных активов и подходы к их экономической оценке // Экономические науки, 2007. – № 11 (36). – С. 157-160
3. Глен М. Десмонд, Ричард Э. Келли Руководство по оценке бизнеса.-М.: Издание Российского общества оценщиков, 1998. – С.160.
4. Новиченкова Л. Деловая репутация - от системы к результату // Журнал "Управление компанией". – 2007. - №2, №3.
5. Gvantsa Gugeshashvili Is Goodwill Synonymous with Reputation? // JURIDICA INTERNATIONAL XVI/2009
6. www.interbrand.com

Skop Khrystina

Ivan Franko National University of L'viv

RELATIONSHIP OF GOODWILL AND REPUTATION FIRM IN THE KNOWLEDGE ECONOMY OF UKRAINE

Summary. In this paper to be consider relationship between goodwill and reputation of the company in the current economic conditions as well as the basic components of intellectual capital firm, which is the basis of these concepts.

Анастасія Слобоженюк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СВІТОВИЙ ДОСВІД БОРОТЬБИ З ІНФЛЯЦІЄЮ

Інфляція являє собою складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру, властиве в тому або іншому ступені всім країнам: розвиненим, тим, що розвиваються, й, значно, країнам з перехідною економікою. Інфляція є досить актуальною проблемою для дослідження. Вона призводить до знецінення грошей, що в свою чергу призводить до тенденції зростання цін. Інфляція є одною із найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки практично всіх країн світу. Для грошово-кредитної політики України пріоритетним завданням на сьогодні є зниження рівня інфляції в країні. Тому, спираючись на міжнародний досвід регулювання інфляції, уряд нашої держави має обрати інструмент антиінфляційної політики, який би найкраще відповідав сьогодиншній економічній ситуації та особливостям української економіки.

Метою дослідження є узагальнення світового досвіду антиінфляційної політики держави задля вироблення рекомендацій для України.

Вітчизняні та міжнародні експерти вважають інфляцію головною загрозою для України, навіть більшою, ніж зменшення темпів економічного зростання. В Україні інфляція розгортається на базі несприятливих світових тенденцій, які потребують системи і послідовних дій з метою запобігання негативним наслідкам.

На сучасному етапі основною формою управління інфляцією в Україні є індикативне прогнозування. В основних засадах грошово-кредитної політики на кожен рік встановлюються такі цілі, як інфляція, грошова база, грошова маса та валютний курс. Проте жоден з цих прогнозних показників не має статусу публічно проголошеної цілі з відповідним зобов'язанням НБУ щодо її досягнення. тому не випадково, що фактичні монетарні показники суттєво відхиляються від прогнозованих величин.

Стабілізаційні заходи, спрямовані на досягнення низьких темпів інфляції в індустріально розвинутих країнах та країнах із перехідною економікою, зводяться до чотирьох основних режимів грошово-кредитної політики: таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції, грошово-кредитна політика без установаження «номінального якоря» [4].

Режим монетарного таргетування базується на переконанні, що зміна пропозиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції [2].

Практика двох успішних щодо монетарного таргетування центральних банків Німеччини та Швейцарії показала, що, по-перше, центральний банк має обмежувати всіма можливими засобами рівень інфляції в середньо- та довгостроковому періоді, по-друге, упроваджувати активну комунікаційну стратегію роботи із громадськістю (активним обговоренням динаміки грошової маси та її впливу на інфляцію).

Не менше ніж 50 економік світу продовжують жорстко фіксувати курси своїх грошових одиниць щодо третіх валют. До них належать, наприклад, Гонконг, Мальта, Латвія, Литва, Естонія. Вибір режиму таргетування валютного курсу обумовлений тим, що він є досить ефективним інструментом зменшення інфляції, стабілізації макроекономічного середовища та зміцнення довіри населення до національної економічної політики протягом процесу економічних реформ. Ефективність цього режиму безпосередньо залежить від таких чинників, як: ступінь відкритості економіки, вимірюваний часткою імпорту у споживанні, рівень товарного заміщення, обсяг валютних резервів тощо. Проте, як свідчить аналіз

досвіду окремих країн, політика таргетування валютного курсу може мати різні наслідки. Так, серед більше десятка держав, які таргетували реальний курс, тільки у двох – Чилі та Тунісі – були досягнуті позитивні результати. Класичним прикладом країни, яка мала невдалий досвід, є Бразилія, де застосування режиму таргетування реального курсу призвело до гіперінфляції [3].

Як свідчить міжнародний досвід, для забезпечення стабільності грошової одиниці найуспішнішою монетарною стратегією є інфляційне таргетування (ІТ).

Таргетування інфляції — це система реалізації грошово-кредитної політики, яка характеризується публічним проголошенням офіційного кількісного орієнтира інфляції на визначений часовий горизонт і визнанням, що в довгостроковій перспективі основною метою грошово-кредитної політики є досягнення стабільно низького її рівня.

Головними кроками, що вже здійснені в Україні на шляху переходу до монетарного режиму, який базується на цінній стабільності, є такі.

Насамперед, це внесення змін до Закону України «Про Національний банк України», яким цінова стабільність визначена як головна ціль монетарної політики, посилена операційна незалежність центрального банку (в частині перерахування прибутку в бюджет тільки на наступний рік після аудиту), а також посилена роль правління та подовжено термін перебування Голови на посаді. Здійснюється поступовий перехід до режиму з плаваючим обмінним курсом. Крім того, в НБУ вже створена дієва аналітична прогнозна система, результати якої використовується для здійснення монетарної політики.

Посилена ефективність системи комунікацій між Національним банком України та економічними агентами. Серед її важливих елементів — Монетарний огляд та Опитування ділових очікувань підприємств, які проводяться для з'ясування суспільної думки щодо перспектив розвитку економічної ситуації в країні, інфляційного розвитку, оцінки суб'єктами господарювання поточної та майбутньої ділової активності та свого фінансового стану.

Важливою, в тому числі і у контексті переходу до інфляційного таргетування, є програма співробітництва з МВФ. Адже це стабілізує та підвищує довіру інвесторів.[1].

На даний час інфляційне таргетування застосували близько 40 країн світу, серед яких економічно розвинуті країни (Австралія, Швеція, Канада, Великобританія); країни, що розвиваються (зокрема Бразилія, Чилі, Мексика) і країни з новою ринковою економікою (Польща, Чехія, Словенія, Угорщина) [4].

Існують країни, де грошово-кредитна політика не має чітко встановленого «номінального якоря». Вони ставлять під сумнів ефективність одновимірної підходу, що намагається гранично спростити функції грошово-кредитної політики шляхом їх зведення або до фіксованого курсу, або до стабільних цін. До найпомітніших представників цих країн належать США і Японія, котрі, віддаючи належне цінній стабільності, не розглядають низьку інфляцію як панацею. Ефективність монетарної політики вони пов'язують із динамікою не одних лише цін, а й зайнятості, виробництва або, наприклад, рівня фінансової стабільності.

Висновки. Як засвідчує світовий досвід антиінфляційної політики, найоптимальнішим інструментом боротьби з інфляцією в Україні є інфляційне таргетування. Застосування інфляційного таргетування в Україні дасть змогу зробити очікування інфляції серед населення більш прогнозованими, що є одним із основних шляхів до підвищення ефективності грошово-кредитної політики уряду. Головною загрозою для такої перспективи є тиск і обмеження реальної незалежності Національного банку України. Таким чином, ключову роль у цьому випадку відіграє готовність керівництва країни взяти на себе зобов'язання не втручатися в діяльність НБУ. Але одночасно вимагати прозорості ті підзвітності його політики.

Примітки:

1. Аржевітін С.М. Таргетування інфляції – оптимальний режим монетарної політики для України / С.М. Аржевітін // Вісник ДонНУЕТ. – 2009. – № 3. – С. 4-9.
2. Аржевітін С.М. Чому Україні потрібен перехід до нового монетарного режиму?// Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць, 2010 – Вип. 16. – с. 7-15.
3. Мещеряков Л.Л. Оцінка сучасних інфляційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / Л.Л. Мещеряков, Я.В. Гадяцька // Економічний простір. – 2009. – № 27. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_27/Stati/8PDF.pdf.
4. Папаїка О.О., Горбанський А.Б. Світовий досвід антиінфляційної політики держави: рекомендації для України. // Економіка промисловості: науково-практичний журнал. — 2010. — № 50. — С. 4-8

Slobozheniuk Anastasiya

Taras Shevchenko National University of Kyiv

WORLD EXPERIENCE OF INFLATION REGULATION

In modern societies inflation is considered to be a purely negative process. Abnormally high inflation rates adversely affect economy causing number of problems in society. But when controlling and keeping inflation rate within acceptable limits certain positive achievements are probable: increase in investments hence rapid growth in production level, increase of gross domestic product level and citizens' wealth improvement. Alongside with that inflation can be effectively steered with targeting. Stable prices inside the country are achieved by means of defining target inflation rate and then attempting to steer actual inflation towards the target through the use of interest rate changes and other monetary tools.

Софія Смолій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ЗАСОБИ, ЇХ СУТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА

Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва являється забезпеченість їх основними фондами в необхідній кількості та асортименті та більш повне їх використання. Згідно з Законом України "Про опадаткування прибутку підприємств" №334/94-ВР п.8.2.1 під терміном "основні засоби" потрібно розуміти матеріальні активи, які використовуються у виробничій діяльності платника податку протягом періоду, що перевищує 365 календарних днів з дати введення до експлуатації таких матеріальних активів, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Згідно з п.8.2.2 основні фонди діляться на три групи:

1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти, передавальне устаткування;

2– автотранспорт і вузли (запасні частини) до нього, меблі; електронні оптичні, електромеханічні пристрої і інструменти, інші машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони, рації, інше офісне обладнання;

3 – любі інші основні фонди, які не включені в групи 1 і 2.

Згідно з П(С)БО 7 та Інструкцією №291 "Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" до ОЗ належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації), який перевищує 1 рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). У визначенні нічого не говориться про мінімальну вартість предметів, що не включається при придбанні (спорудженні, виготовленні) до складу ОЗ. Проте підприємства мають право самостійно встановлювати границю вартості предметів, які входять до складу малоцінних необоротних активів.

Відповідно до П(С)БО 7 у визначенні ОЗ присутнє поняття "використовуються для здійснення соціально-культурних функцій", що дозволяє говорити про те, що ОЗ не виробничого призначення відповідно до П(С)БО 7 належать до ОЗ для цілей фінансової звітності.

На сьогодні П(С)БО 7 дозволяє підприємству самостійно визначати, що відносити до ОЗ, а що ні, виходячи з того, що ніхто не забороняє підприємству прийняти рішення про зрахування до складу ОЗ саме тих видів МШП, котрі найбільш відповідають цьому поняттю з економічної точки зору.

Як і будь-який актив, ОЗ відображається в балансі при додержанні двох умов:

- існує імовірність одержання економічних вигод від його використання;
- оцінка ОЗ може бути достовірно визначена.

Відносно імовірності одержання економічних вигод підприємство має визначити цілі використання такого ОЗ. Виходячи з визначення ОЗ за П(С)БО 7, такими цілями є:

- використання ОЗ в процесі виробництва;
- використання ОЗ в процесі поставки товарів, виконання робіт і надання послуг;
- використання ОЗ для надання в оренду іншим особам;
- використання ОЗ для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій.

Що стосується можливості достовірної оцінки виходячи з положень П(С)БО 7 та Інструкції №291, то підприємству слід використовувати дві оцінки вартості ОЗ: історична собівартість, справедлива вартість.

Історична собівартість ОЗ визначається на рівні первісної оцінки ОЗ, котра включає в себе:

- фактичну вартість об'єкта основних фондів;
- вартість усіх податків і зборів, що включаються до ціни товару, за винятком ПДВ;
- витрати на транспортування;
- витрати на державну реєстрацію;

витрати, пов'язані безпосередньо з приведенням об'єкта в робочий стан (витрати на підготовку будівельного майданчика, початкові та заготівельні витрати, пов'язані з придбанням ОЗ, витрати на страхування, витрати на установлення, монтаж і налагоджування, витрати на оплату послуг спеціалізованих підприємств і фахівців, включаючи прями витрати на оплату праці працівників, пов'язаних з процесом введення ОЗ в експлуатацію) тощо.

Не включаються до складу первісної вартості ОЗ і відображаються у складі витрат:

- витрати на сплату відсотків за кредит, залучений для купівлі ОЗ;
- понаднормативні суми відходів;
- понаднормативні витрати на оплату праці;
- загальногосподарські витрати.

Під справедливою вартістю ОЗ розуміється вартість ОЗ, котру може бути отримано в операціях обміну між поінформованими, зацікавленими і незалежними сторонами.

Виходячи з вимог Інструкції №291 зрахування на баланс ОЗ, придбаного за грошові кошти або спорудженого підрядним способом, здійснюється за його первісною вартістю (історичною собівартістю), а справедлива оцінка застосовується при проведенні переоцінки такого ОЗ, при спорудженні ОЗ власними силами, при одержанні ОЗ безоплатно або як внеску до статутного фонду, а також при здійсненні бартерних операцій з ОЗ.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємств, зниження витрат виробництва та обігу вимагають поліпшення використання основних засобів. Процес поліпшення основних засобів повинен забезпечити не лише розширення обсягів виробництва продукції, а й суттєве зростання продуктивності праці, швидке впровадження в практику нових технічних рішень [1].

Примітки:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» № 996-ХІV від 16.07.99 р.
2. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / Н.М.Грабова. За ред. Кужельного М.В. – 6-те вид. - К: "А.С.К."

Smoliy Sofia

Ivan Franko National University of L'viv

FIXED ASSETS, THEIR NATURE, CLASSIFICATION AND EVALUATION

In theses outlined the concept of fixed assets, their classification and evaluation in accounting, the efficiency of fixed assets in the enterprise.

Дарина Сов'як

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Феномен глобалізації, до якого сьогодні прикута пильна увага науковців, політиків, так і загалом всього соціуму, є чи не найбільш дискусійним питанням сучасної науки. Проте важко заперечити те, що глобалізація, а саме фінансова глобалізація, є одним з основних факторів, що вплинув і впливає на формування теперішньої світової фінансової системи і в той же час створює нове глобальне середовище для функціонування суб'єктів фінансової діяльності. Спричинені глобалізацією структурно-трансформаційні зміни в світовій економіці разом з фінансовою лібералізацією починаючи з 70-х

років XX століття призвели до формування глобального фінансового ринку, пік розвитку якого припадав на першу декаду XXI ст.

Неочікуваний спад, що розпочався на ринку нерухомості США в 2006 році з часом переріс в Світову фінансову кризу, яка наочно продемонструвала всі слабкі місця існуючого світового фінансового устрою. І що найголовніше – криза призвела до стрімкої революції у поглядах на фінансовий сектор економіки та спричинила справжній резонанс у світовій спільноті [4].

Важливим кроком у подоланні фінансової кризи є проведення саміту «Великої двадцятки» (G-20) у місті Піттсбург, на якому серед глобальних регуляторів, таких як МВФ, Базельський комітет, ФРС США, ЄЦБ та інші провідні центробанки, були встановлені домовленості щодо принципів фінансових реформ. На жаль, їх зміст не був опублікований, проте аналіз перебігу реформування фінансового сектору в більшості країнах світу, зокрема в країнах G-20, дає можливість зробити висновок, що необхідність проведення глобальних фінансових реформ на трьох основних рівнях [5].

Першим є основоположний рівень, тобто національний. Дане твердження пояснюється не лише тим, що запорукою стабільності глобального фінансового сектору є стабільність національних фінансових ринків, а й тим, що уряди країн вирішили, що краще посилити регулювання фінансового сектору на національному рівні ніж довести ситуацію до неминучості створення Єдиної глобальної організації контролю фінансової діяльності, втрачаючи при цьому монетарні важелі впливу на економіку.

На даному рівні на перше місце виходить стабільність державних фінансів, що є запорукою нормального функціонування фінансової системи. Реформування національного фінансового сектору зводиться до проведення якісних структурних змін в банківській системі та на фондовому ринку, державної підтримки системних банків та впровадження швидкої процедури банкрутства проблемних компаній, створення нових та розширення повноважень старих регуляторних органів та основ діяльності рейтингових і аудиторських агентств, перегляду методів оцінки надійності фінансових інститутів, відокремлення традиційних банківських операцій, таких як залучення депозитів, від торгівлі цінними паперами. Всі перераховані заходи спрямовуються на відновлення довіри до фінансового сектору та його стабілізації.

Другий рівень є регіональний. У даному випадку основним є реформування на рівні інтеграційних об'єднань. В рамках ЄС планується створення двох нових органів, не рахуючи кількох нових агентств, комітетів та підкомітетів з нагляду за суб'єктами фінансової діяльності, для пруденційного регулювання фінансового сектору – Європейської ради по системним ризикам (European System Risk Board), головним завданням якої буде проведення загального моніторингу фінансової системи ЄС і попередження Єврокомісії про можливі ризики, та Європейської системи фінансових наглядачів (European System of Financial Supervisors), головне призначення якої – здійснювати контроль за дотримання загальноєвропейських правил банківської діяльності та приймати екстрені антикризові заходи. Планується перегляд і доповнення деяких положень щодо впровадження певного мінімуму вимог до ведення банківської діяльності: норми капіталу, ліквідності, ризик менеджменту та ін. Країни Асоціації держав Південно – Східної Азії, Японія та Китай планують узгоджувати свої реформи з МВФ, Банком для міжнародних розрахунків та рішеннями G-20.

Що стосується реформування глобального рівня, то в даний час він спрямований на створення єдиних світових стандартів регулювання та нагляду. Так G-20 на своєму останньому саміті, який відбувся в Сеулі, запропонувала проводити більш жорсткий контроль за G-SIFI (global systemically important financial institution), тобто за компаніями, діяльність яких впливає на ситуацію на світових фінансових ринках. Механізм такого контролю буде складатися з взаємоузгоджених вимог до діяльності G-SIFI з боку всіх національних та міжнародних регуляторів та через проведення між ними постійних міжнародних консультацій. Щоправда методика визначення глобально важливих компаній поки що не відома широкому загалу [2].

На цьому ж саміті було узгоджено введення нових принципів банківського регулювання «Базель 3» з 2013 року. За підрахунками консалтингової компанії McKinsey та аналітиків Barclays Capital найкрупнішим європейським та американським банкам доведеться додатково залучити акціонерний капітал в розмірі 400 млрд. дол. США та 150 млрд. дол. США відповідно [3].

«Велика двадцятка» також запропонувала здійснення уніфікованого глобального регулювання через координацію діяльності фінансових регуляторів різного рівня. Таким чином, наприклад, діяльність підрозділів HSBC, Royal Bank of Scotland, Citigroup чи BNP Paribas в різних країнах буде регулюватися однаковими нормами.

На більшій поступки, такі як створення всесвітньої фінансової організації (World Finance Organization), або розширення функцій МВФ уряди G-20 поки що не йдуть. Це пояснюється існуванням поняття «глобальний парадокс», суть його полягає у тому, що необхідною є більша кількість глобальних та регіональних органів регулювання фінансової діяльності, але бажаним є те, щоб рішення такого рівня приймалися централізовано та авторитарно. Крім того аналітики зазначають, що масштабне запровадження загальних принципів регулювання навіть в країнах G-20 малоімовірно, внаслідок надвеликих якісних і кількісних відмінностей у рівнях національних економік і фінансових систем [1].

Зважаючи на вищесказане, можна дійти висновку, що заходи щодо реформування світових фінансів хоча і не повністю усувають всі ті проблеми, які існують в фінансовому секторі, проте наочно демонструють рішучість національних та міжнародних регуляторів щодо недопущення повторення фінансових потрясінь подібних Світовій фінансовій кризі 2008 року.

Примітки:

1. Барановський О. Регулювання і нагляд у банківській сфері/ О.Барановський // Журнал «Вісник Національного Банку України», липень 2010.
2. Бураковський І. В., Плотніков О. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України./ І. В. Бураковський// Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.;
3. Задерей Н. Капитальные реформы Базеля/ Н. Задерей // Журнал «Експерт», №45(282).
4. Філіпенко А. Глобальні форми економічного розвитку/ А. Філіпенко// Київ, «Знання», 2007р.
5. [Електронний ресурс]: <http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp090930>

Daryna Sovyak

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC DIRECTIONS OF REFORMATION OF THE WORLD FINANCIAL SYSTEM

A world financial crisis found out the sharp necessity of reformation both financial system on the whole and bank in particular. In this article some suggestions of world financial institutes are examined in relation to reformation of the financial system.

Олександр Совинський

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

З перших днів незалежності України й до сьогоднішніх днів гострим та актуальним залишається питання щодо забезпечення стабільної податкової політики в державі та ефективного функціонування на цій основі національної податкової системи.

Проблеми у сфері оподаткування досліджували чимало авторів, зокрема Бобрівець С.В., Ковальчук С.К., Кокшарова С.М., Крисоватий А.І., Онищенко В.А., Панасюк В.М., Редзюк Т.Ю., Сердюк В.М., Чернелевський Л.М та ін. Проте діюча система оподаткування й досі потребує удосконалення, і перш за все, це стосується модернізації податкової служби.

Метою податкової реформи повинно стати створення нової моделі податкової системи, яка відповідає наведеним напрямам та забезпечить ефективне виконання органами ДПС покладених на них завдань.

Основними завданнями реформування податкової служби в Україні є створення умов для забезпечення [2]:

- добровільного виконання платниками податків вимог податкового законодавства;
- повного та своєчасного надходження податків до бюджетів усіх рівнів;
- прозорості діяльності органів державної податкової служби;
- створення нової інформаційної інфраструктури державної податкової служби.

Виходячи з поставлених завдань, подальший розвиток податкової служби України повинен базуватись на таких основних засадах [2]:

- вдосконалення податкового законодавства та методології адміністрування податків з чітким визначенням прав та обов'язків як платників податків, так і органів державної податкової служби України;
- вдосконалення системи подання та обробки податкової звітності;
- створення інтегрованої інформаційної системи органів державної податкової служби.

Нова модель податкової системи повинна забезпечити [2]:

- зміну вектору ідеології роботи податкової служби, що полягає у встановленні ліберального відношення до платників, які сумлінно виконують свої зобов'язання, і посилення відповідальності до тих, які ухиляються від сплати податків;
- підвищення прозорості у діяльності органів ДПС шляхом залучення представників бізнесу та громадськості для обговорення проблемних питань в діяльності податкових органів у взаємовідносинах з платниками податків, а також їх інформованості про рішення податкових органів, результати їх діяльності, обсяги та напрями витрачання коштів на утримання податкової служби;

- чітке розмежування функцій між органами ДПС усіх рівнів та їх структурними підрозділами. Перенесення акцентів у роботі податкових органів на аналітичну роботу шляхом запровадження сучасних методів аналізу і технологій обробки інформації та автоматизації основних функцій і процедур з адміністрування платежів;

- приведення організаційної структури до вимог нового законодавства і міжнародних стандартів. Оптимізація чисельності органів ДПС з метою забезпечення належного сервісу обслуговування платників податків;

- побудова методології запровадження та застосування норм Податкового кодексу, яка забезпечить якісне адміністрування податків та зборів, взаєморозуміння та взаємоповагу між податківцем та платником податків, у той же час – жорсткий вплив до порушників податкового законодавства;

- вдосконалення методів та підходів у роботі з обслуговування великих платників податків, налагодження з ними партнерських стосунків;

- вдосконалення адміністрування ПДВ, зокрема, забезпечення автоматизованого відшкодування ПДВ;

- застосування нових підходів у здійсненні контрольно-перевірочної роботи, тісна взаємодія аудитора з працівником податкової міліції, спрямована на платника, який злісно ухиляється від сплати податків. Удосконалення ризикоорієнтованої системи податкового контролю. Використання висновків незалежних аудиторських компаній щодо сумлінних платників податків;

- істотне підвищення якості надання податкових консультацій платникам податків з метою запобігання неоднозначному застосуванню ними норм податкового законодавства та допомоги у вирішенні нагальних питань;

- створення умов в ДПС щодо унеможливлення проявів корупційних діянь серед працівників податкової служби;

- вирішення кадрових питань: якісний добір та розстановка кадрів; підвищення кваліфікації персоналу.

В напрямку модернізації податкової служби сьогодні впроваджується система «Податковий блок», яка передбачає автоматизацію таких процесів, як обробка податкової звітності, реєстрація платників податків, облік платежів та планування податкового аудиту на основі ризикоорієнтованої системи. Податковим кодексом передбачено, що платники податків, які належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу державної податкової служби в електронному вигляді. Також передбачено створення автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності».

На наш погляд, реформування державної податкової служби повинно здійснюватись із врахуванням таких принципів (рис. 1):

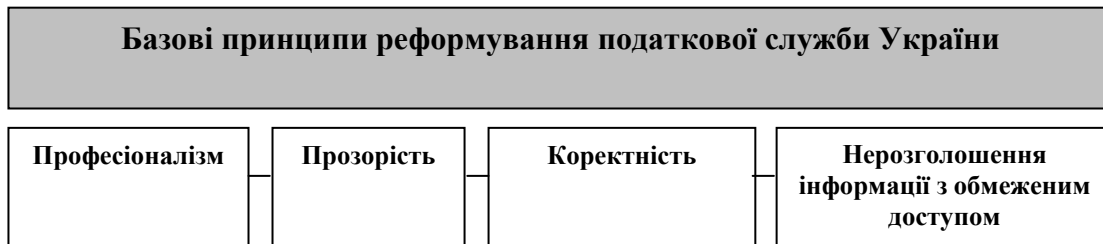


Рис. 1. Базові принципи реформування податкової служби України

Модернізація податкової служби повинна передбачати, перш за все, раціональний підбір кадрів та враховувати професіоналізм претендентів та морально-етичні засади. Це сприятиме сумлінному виконанню завдань державними службовцями, мінімізації рівня порушень та помилок з боку посадовців.

Принцип прозорості сприятиме зростанню рівня довіри до податкових органів та налагодженню взаєморозуміння між державними службовцями та платниками податків.

Принцип коректності є дуже важливим в роботі податкових органів, адже якість співпраці платників податків і державних службовців значною мірою залежить від того, наскільки коректно та уважно працівники державної податкової служби ставляться до підприємців.

Крім того, з метою підвищення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання, протидії рейдерським атакам необхідно гарантувати дотримання принципу нерозголошення інформації з обмеженим доступом, що одержується державними службовцями.

Перелічені принципи сприятимуть створенню умов для припинення протиправної діяльності суб'єктів господарювання у сфері оподаткування та мотивуватимуть підприємців працювати відкрито. Це, в свою чергу, сприятиме добровільній й у повному обсязі сплаті податків до бюджету.

Успішне реформування податкової служби дасть змогу створити більш ефективну та раціональну систему, яка дозволить цілеспрямовано, відкрито, виважено виконувати обов'язки, покладені на неї державою. А найголовніше – повернути довіру платника.

Примітки:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010, №2755-VI «опубліковано в журналі «Вісник податкової служби», грудень 2010, №46»
2. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» із змінами та доповненнями від 07.10.2010, N2592-VI – ВР
3. Сторінка ДПА у Вінницькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу http://vinsta.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=768&Itemid=528

Oleksandr Sovynskyi

Ivan Franko National University of L'viv

AREAS OF REFORM TAX SERVICE OF UKRAINE

The necessity of reformation of the national tax system is reasonable in the article. Basic tasks and principles of modernisation of tax service of Ukraine are certain.

П.М. Сокол, Н.Б. Чернишова

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

ОСНОВНІ ПРИЙОМИ РЕКЛАМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ.

Ринок банківських послуг є однією з найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Переважання концепції маркетингу в управлінні банками є логічним етапом в розвитку ринкових стосунків, пов'язаним з насиченням ринків і загостренням конкурентної боротьби за клієнта. Бурхливий розвиток фінансових ринків настільки розширив вибір фінансових інструментів і способів інвестування, що клієнтові є, що вибирати з різноманіття інвестиційних пропозицій. І потреби у людей різні.[1]

Реклама ж будує фундамент поваги і довіри до банку. Аналіз показав, що уся реклама банків виробляється з використанням декількох рекламних прийомів: звернення до емоцій; найвигідніший відсоток і гра з цифрами; лотереї, знижки, сезонної акції; довгострокові бонусні програми; рекламні статті; унікальна торгівельна пропозиція (УТП); два в одному; обличчя знаменитості; копіювання конкурента; розширення аудиторії; марка великим планом; нестандартний формат; тизерна реклама; нові рекламні носії.

Різні прийоми в одному рекламному матеріалі можуть поєднуватися. Наприклад, Райффайзен банк проводить рекламу знижкової кампанії (акції по знижках на річне обслуговування) через звернення до емоцій (зображення щасливих дітей, емоційний слоган, що привертає увагу).[2]

Звернення до емоцій - один з найбільш яскравих рекламних прийомів, що запам'ятовуються. Він запам'ятовується саме унаслідок звернення до почуттів, а не логіки. "Я хочу це!" замість "я думаю, що це вигідно для мене з таких-то причин". Психологічно наші емоції і почуття "я хочу" вище наших роздумів "я думаю, що".

Суть прийому полягає в тому, щоб надати рекламному повідомленню (а разом з ним і рекламному продукту) емоційне забарвлення, викликати споживача і прив'язати їх до банку (його продукту). Приклад звернення до емоцій ВТБ 24: Затишний будинок і щаслива сім'я потрібні кожному, і ВТБ пропонує отримати це через свої кредити.[5]

Один з популярних прийомів в рекламі банків на сьогодні – акцент на вигідних умовах депозиту, кредиту або кредитної карти. При цьому мається на увазі, що процентні ставки як мінімум дуже вигідні, як максимум – найвищі (у випадку з депозитами) або найнижчі (якщо йдеться про кредити) на ринку.

"Депозит – 13% річних", усе просто і ясно. Дуже часто рекламне повідомлення, що використовує цей прийом, обмежується саме таким коротким повідомленням: назва депозиту і річні відсотки. Те ж саме і з кредитами та кредитними картками. Класичний приклад, коли розмір відсотка виноситься на перший план і само його зображення служить для передачі його величини.

Лотереї, знижки, сезонні акції. До цього прийому відноситься усе, що викликає короткострокове стимулювання збуту. Прийом широко поширений. Приклад знижок і гарантованих призів покупцям кредитної карти: сезонна акція Райффайзен банка, що одночасно просуває знижки на перший рік обслуговування і невеликий подарунок до Нового року.[2]

Довгострокові бонусні програми – особливий вид стимулювання збуту, часто вживаний при просуванні банківських карт. Суть прийому полягає в додаванні кредитній або дебетовій карті додаткових переваг, діапазон яких може бути різним. Відмінність бонусних програм від знижок і лотерей полягає в тому, що бонусні програми тривають значно довше книжкових, а додаткові переваги покликані збільшити прибуток з одного клієнта і збільшити його лояльність, а не притягнути якомога більше нових. Райффайзен банк просуває карту Visa Golf – платіжний засіб і одночасно пропуск в кращі гольф-клуби всього світу. Карта призначена для дуже забезпечених клієнтів і є символом престижу.[2]

Під рекламною статтею мається на увазі офіційно сплачена стаття на правах реклами, опублікована за домовленістю з журналістом/редактором видання або по створеному інформаційному приводу. Те ж відноситься до рекламних репортажів і сюжетів. Абсолют Банк просуває вклади як засіб боротьби з інфляцією. Вигоди від розміщення засобів на депозитах Абсолют Банку подаються на тлі обговорення макроекономічної обстановки в країні.[6]

УТП – універсальний рекламний прийом для усіх товарних категорій. Завдяки майже некіченній кількості варіантів УТП, цей прийом дозволяє створити унікальне позиціонування банку і виділити його серед конкурентів. Прийом «(самий) вигідний відсоток» формально відноситься до УТП, але був виділений в окремий пункт у тому числі тому, що він не забезпечує унікальності рекламованого банку. Банк Союз пропонує елегантний спосіб дарувати гроші. Питання лише в тому, на скільки це часто і широко треба споживачеві, і чи зможе банк це точно донести до тих, кому це треба.[4]

Копіювання конкурента - прийом, що періодично зустрічається в рекламі банків. В більшості випадків йдеться не про пряме копіювання, а про запозичення вдалих ідей. Крім того, копіювання може відбуватися не за ініціативою самого банку, а виходити з рекламного агентства. При вдалому копіюванні можна отримати частину успіху конкурента і заощадити при цьому бюджет на ідеях і їх просуванні.

Нестандартний формат - допоміжний рекламний прийом, який, зазвичай виступає додатковою перевагою рекламного повідомлення, покликаною притягнути до реклами додаткову увагу. Суть прийому полягає в тому, щоб розміщувати рекламне повідомлення не строго в стандартному форматі, а з невеликими (чи великими) відхиленнями.

Отже, реклама – це важливий елемент економіки і один з основних інструментів ринку.

Існує багато рекламних прийомів до яких прибігають при рекламі банку, його продукції. Реклама забезпечує ріст поступлень пропорційно об'єму діяльності; знижує ступінь ризику і невизначеності в діяльності маркетингу. Але також реклама банків може приводити до росту витрат та цін; забезпечувати отримання понадприбутку.

Реклама повинна доносити інформацію від рекламодавця (банку) до цільової аудиторії. Вона спонукає представників цільової аудиторії до дій.[7]

Примітки:

1. Абсолют Банк. Офіційний сайт. <http://www.absolutbank.ru/>
2. Банк СОЮЗ. Офіційний сайт. <http://www.banksoyuz.com.ua/>
3. ВТБ банк. Офіційний сайт. <http://www.vtb.ua/>
4. Делл Денисон, Линда Тоби, Учебник по рекламе
5. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент. – К.: КНЕУ, 2002— 200 с.
6. Райффайзен банк аваль. Офіційний сайт. <http://www.aval.ua/>
7. Украинские банки, банковские новости, услуги, банковская аналитика и статистика <http://www.prostobankir.com.ua/>

Світлана Сокол

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБОВ'ЯЗКОВЕ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

ОСЦПВВНТЗ (ОСЦВ, ОСЦВВТЗ) – це обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, що передбачає страховий захист майна та здоров'я потерпілих внаслідок ДТП.

З метою забезпечення відшкодування збитків завданих життю, здоров'ю або майну третіх осіб 01.07.2004 прийнято Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів". Відповідно статті 21 Закону України, **забороняється експлуатація транспортного засобу на території України без поліса обов'язкового страхування цивільної відповідальності**, чинного на території України, або поліса (сертифіката) обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, укладеного в іншій країні, з уповноваженою організацією з страхування цивільно-правової відповідальності якої МТСБУ уклало угоду про взаємне визнання договорів такого страхування [3].

Згідно цього Закону наявність поліса страхування цивільно-правової відповідальності є обов'язковим для всіх власників транспортних засобів. Закон набув чинності з 01.01.2005 та передбачає введення штрафних санкцій за відсутність полісу страхування [4].

Водії або володільці транспортних засобів, які спричинили ДТП, не отримують відшкодування, натомість їх зобов'язання перед потерпілими по відшкодуванню шкоди приймає на себе страхова компанія.

В більшості країн світу цей вид страхування є обов'язковим, включаючи й Україну.

Безпосередньо, страхується не автомобіль, а відповідальність його володільця (водія) за шкоду, яку він може спричинити ним (автомобілем) іншим учасникам дорожнього руху — третім особам — внаслідок дорожньо-транспортної пригоди (ДТП) [2].

Шкода, заподіяна внаслідок ДТП транспортному засобу винуватця ДТП за даним видом страхування не відшкодовується. Такий ризик Ви можете застрахувати на умовах добровільного страхування наземних транспортних засобів "КАСКО".

Законодавством передбачено можливість обрати один з трьох типів полісу (договору) страхування ОСЦПВВНТЗ:

Тип 1: виписується на автомобіль незалежно від особи що ним керує.

Тип 2: виписується на особу незалежно від автомобіля, яким вона керує.

Тип 3: виписується на автомобіль і обмежене (до 5 осіб) коло осіб, що мають право ним керувати.

Вартість полісу ОСЦПВВНТЗ залежить від: типу транспортного засобу (об'єм двигуна автомобіля), території використання транспортного засобу, сфери використання транспортного засобу, водійського стажу осіб, відповідальність яких застрахована за договором, кількості зазначених у договорі осіб, терміну дії договору [3].

Якщо перейти до практики, то в січні 2011 року на ринку страхових послуг провадженням обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів займалися 85 страховиків-членів МТСБУ.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика базових показників провадження обов'язкового страхування за внутрішніми договорами страховиками - членами МТСБУ в січні 2010 року та січні 2011 року*

Показники	січень 2010 року	січень 2011 року	Приріст, %
Кількість договорів страхування, що розпочали дію (шт.)	719 271	722 674	0,5
Сума нарахованих страхових премій (грн.)	131 204 456	192 748 486	47
Кількість отриманих вимог про страхове відшкодування (шт.)	6 560	7 411	13
Розмір шкоди за отриманими вимогами про відшкодування (грн.)	46 124 905	64 414 828	40
Кількість врегульованих вимог про страхове відшкодування (шт.)	5 871	6 908	18
Нарахована сума страхового відшкодування за вимогами, за якими прийнято рішення про	44 897 987	56 866 867	27

страхову виплату, грн.			
------------------------	--	--	--

* Інформація узагальнена станом на 11.03.2011 року. Статистичні дані можуть змінитися у зв'язку із тим, що не всі страховики-члени Бюро закрили звітний період в ЦБД МТСБУ.

На основі поданих даних, можна зробити висновок, що існує тенденція до збільшення кількості договорів ОСЦПВВНТЗ та водночас, збільшення відповідальності страховиків перед страхувальниками, задоволення їх вимог, виплати відшкодувань в разі настання страхового випадку. Аналізуючи дані, можна допустити, що існують достатні перспективи у збільшенні ОСЦПВВНТЗ в майбутніх роках, за рахунок збільшення кількості автоволодільців.

Таблиця 2

Порівняльна інформація про здійснені МТСБУ регламентні виплати з централізованого фонду захисту потерпілих в січні 2010 року та січні 2011 року

Показники	січень 2010 року	січень 2011 року	Приріст, %
Сума здійснених регламентних виплат з фонду захисту потерпілих (грн.)	1 970 298	1 605 956	-18
Кількість повідомлень про настання страхового випадку (шт.)	231	194	-16
Кількість врегульованих заяв на відшкодування (шт.)	163	136	-17

Щодо аналізу цих даних, то можна простежити зменшення всіх показників за січень 2011 року в порівнянні з показниками січня 2010 року. Приріст всіх показників має мінусове значення. Отже, можна зробити висновок, що автоволодільці, стають більш пильнішими, обачнішими і обережнішими за кермом.

За час дії Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" цей вид страхування став локомотивним для страховиків, які орієнтовані на розвиток у сфері надання класичних страхових послуг. Так, кількість укладених договорів за цим видом постійно збільшується, а суми виплат за п'ять років досягли 1,77 млрд. грн.

Проаналізувавши діяльність страховиків за цим видом страхування, фахівці дійшли висновку, що напрацьована достатня база для аналізу статистичних показників провадження обов'язкового страхування автовласників, вимог до страховиків-членів МТСБУ як за ознаками платоспроможності, так і за правилами та умовами організації діяльності за цим видом страхування. Уроки фінансової кризи, необхідність наближення страхового ринку України до світових стандартів, сучасний стан ринку страхування та пріоритетність захисту прав споживачів – ті чинники, які спричинили значне посилення вимог до страховиків і перехід до якісно нових умов провадження обов'язкового страхування відповідальності автовласників в Україні. Початком цього процесу і стало прийняття Розпорядження «Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 9 липня 2010 року N 566.

Запроваджено такі нововведення: страхова компанія зобов'язана провести виплату страхового відшкодування в межах: 50 000 гривень на одного потерпілого за шкоду, заподіяну майну; 100 000 гривень на одного потерпілого за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю (без обмеження кількості потерпілих в ДТП); величина базового страхового платежу зменшилася з 291,49 грн. до 180 грн.; змінено структуру коригуючих коефіцієнтів; з метою підвищення доступності страховика для страхувальників і потерпілих, підвищення якості послуг, які надаються потерпілим, скорочення терміну виплат за цим видом страхування внесено зміни до Ліцензійних умов провадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів і т.д.

Моторне (транспортне) страхове бюро України продовжує діяльність зі створення сприятливих умов для розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників, наближення його до світових стандартів та забезпечення надійності і платоспроможності страховиків – членів МТСБУ. З цією метою Президією МТСБУ визначені критерії і показники оцінки платоспроможності страховиків – членів МТСБУ, які аналізуються щоквартально, готується Положення про членство в МТСБУ, постійно проводяться заходи, спрямовані на боротьбу з демпінгом та запровадженням цивілізованого конкурентного середовища на ринку ОСЦВА. Основною метою цих заходів є укріплення обов'язкового страхування відповідальності автовласників в Україні, наближення його до споживачів та підвищення соціальної складової цього виду страхування.

Моторне (транспортне) страхове бюро України є невідприємницькою (неприбутковою) організацією і здійснює свою діяльність відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», законодавства України та свого Статуту. МТСБУ - єдине об'єднання страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за шкоду, заподіяну третім особам. Членство страховиків у МТСБУ є обов'язковою умовою здійснення діяльності за цим видом страхування. Станом на січень 2011 року до складу МТСБУ входять 85 страхових компаній [1].

Отже, поліс автоцивілки додає впевненості на дорозі. Важливість ОСЦПВ розуміють усі власники автомобілів, а особливо, власники стареньких вітчизняних авто, які потрапляють в аварії куди частіше іномарок. Їзда без поліса ОСЦПВ заборонена законом. Тих, хто дозволяє собі порушувати ці правила, чекає суворе покарання згідно з законодавством – штраф, але це ще не найстрашніше.

Примітки:

1. Нові умови провадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів // [Режим доступу: <http://www.urist.in.ua/showthread.php?p=373831>]
2. Пасько Олег. Загальні відомості про ОСЦПВВНТЗ // Мое страхування. — 2007. — № 1. — с. 21-22.
3. СК «Українська страхова група» // [Режим доступу: http://ukringroup.com.ua/ua/services/person/osago/strah_vlad_trans/]
4. Фориншурер. Інтернет-журнал про страхування // [Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/?t17>]

Svitlana Sokol

Ivan Franko National University of L'viv

OBLIGATORY INSURANCE OF CIVIL LIABILITY OF PROPRIETORS OF SURFACE TRANSPORT VEHICLES IS ON TERRITORY OF UKRAINE

In Ukraine, there is a tendency to the increase of amount of contracts of obligatory public liability of proprietors of surface transport vehicles insurance and at the same time, increase of responsibility of insurers before insure, satisfaction of their requirements, payment of compensations in case of offensive of accident insured.

Analysing data of indexes of realization of obligatory insurance on internal agreements insurers, it is possible to assume, that sufficient prospects are in the increase of amount of contracts of obligatory public liability of proprietors of surface transport vehicles insurance in next years, due to the increase of amount of drivers.

Світлана Соколюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Актуальність теми іпотеки для України останнім часом набуває все більш пріоритетного значення в контексті розвитку держави і суспільства. Увага до цієї проблематики породжена скоріше не намаганням копіювати зарубіжний досвід, в даному випадку ставиться за мету привести в дію вже створені в Україні економічні та правові передумови для масштабного запровадження іпотечного кредитування.

Аналіз та напрями досліджень. Проблемами розвитку іпотечного кредитування в Україні займалися такі вчені: Башлай С., Гуцал І.С., Дзюблюк О.В., Євтух О.Т., Зубрицька О., Кравченко О., Кручок С., Лагутін В.Д., Луців Б.Л., Науменкова С.В., Паливода К.В., Пересада А.А., Пучковська І.І., Ткаченко О., Чечелюк О.А. та інші.

Мета дослідження – розкрити типові проблеми, що постають на шляху розвитку іпотечного кредитування в Україні.

У контексті розвитку української національної іпотечної системи досить помітним є її вагомий вплив на інші сегменти макроекономічного середовища, а саме на фінансовий сектор. Особливе значення має довгостроковість цього інструмента, який, на жаль, не має широкого застосування на фінансовому ринку України, що у свою чергу стримує розвиток нових технологій, аграрного сектора, масового фінансування житла. Прямо чи опосередковано іпотека зачіпає фінансову, бюджетну, кредитно-грошову політику держави та банківську систему.

Комплекс питань, пов'язаний з цим, має не тільки економічне, а й важливе соціально-політичне значення. Відомо, що одним із головних пріоритетів економічної політики уряду, його економічного блоку має стати розвиток іпотечного кредитування житла, на який є великий соціальний попит. Для громадян нашої країни розв'язання житлової проблеми є надзвичайно актуальним. Середня забезпеченість громадян України житлом сьогодні у 2-3 рази менша, ніж у розвинутих країнах світу. Розвиток житлового іпотечного кредитування спрямований на збільшення платоспроможного попиту на житло, залучення позабюджетних коштів в житлову сферу, покликаний забезпечити зв'язок між грошовими ресурсами населення, банків, фінансових інституцій та реальним сектором економіки.

Іпотека має стати одним із визначальних факторів підвищення якості життя громадян, що розширить їх право та можливості підприємницького самовизначення, дозволить вирішувати житлову проблему у державі, зменшить соціальну напруженість у суспільстві. Крім суто соціальної складової, потрібно враховувати і важливе інвестиційне значення мультиплікаційного ефекту житлового будівництва.

Розвиток іпотечного кредитування в Україні стримується існуванням низки проблем, що не дозволяють повною мірою використовувати іпотеку як гарантію своєчасного повернення банківських позик і не сприяють розвитку іпотечного кредитування.

Незважаючи на певні позитивні зрушення, правова база іпотечного залишається недосконалою. Про це свідчить відсутність єдиних системоутворюючих принципів. Фактично в основу чинного правового регулювання іпотеки все ще покладена концепція захисту прав боржника, що підвищує кредитні ризики банків і не стимулює до розширеного фінансування громадян та суб'єктів підприємницької діяльності під заставу нерухомості. Відсутність у іпотечних кредиторів стабільних гарантій захисту їхніх законних прав та інтересів істотно стримує процеси довгострокового фінансування.

На сьогодні в Україні немає єдиної централізованої і доступної громадської системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно. Відтак кредитор не має юридичних гарантій щодо однозначного встановлення права власності позичальника та наявних обтяжень на запропоноване для передачі в іпотеку нерухоме майно. При відсутності централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень в Україні не існує системи реєстрації іпотек та інших обтяжень нерухомого майна. Таким чином, кредитор не може бути впевнений у пріоритетності свого права вимоги щодо звернення стягнення на предмет іпотеки в разі невиконання боржником основного зобов'язання. Фактично кредитор неспроможний виявити всі існуючі обтяження прав боржника на нерухоме майно, що безпосередньо впливає на ліквідність та реалізаційну ціну предмета іпотеки.

Необхідно також вирішити питання і процедуру виселення мешканців із житлового приміщення, на яке звертається стягнення за іпотечним договором. У цьому випадку йдеться як про захист прав кредитора – обов'язок мешканців на вимогу кредитора звільнити житло протягом розумного часу для можливості його реалізації кредитором, так і про захищеність боржника – надання йому соціального житла, встановлення чітких строків повернення йому справно сплачених ним платежів за кредитом. Всі ці положення потребують законодавчого вирішення поряд з іншими питаннями. Розв'язання цієї проблеми має бути системним, адже здійснюючи юридичне закріплення прав сторін іпотечних правовідносин, необхідно зважати на існуючі соціальні проблеми та шляхи їх подолання.

Крім існування загальних проблем іпотечного кредитування, існують проблеми, які є специфічними для різних його видів: житлового іпотечного кредитування, кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення тощо.

Не менш важливими є психологічні фактори, головним з яких є національна ментальність значної частини населення, яка полягає у небажанні жити в борг, тому практично не існує кредитних історій позичальників.

Висновки. На даний час іпотечна система України є недосконалою має досить суттєві проблеми, що потребують уваги з боку держави та вимагають вирішення, що є методом залучення коштів громадян та юридичних осіб в фінансовий сектор економіки. Передумовою подальшого зростання ринку іпотечного кредитування є стабільний розвиток економіки України у цілому та банківського сектора зокрема.

Примітки:

- 1.Ткаченко О., Збруцька О. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні. – Вісник НБУ. –2004. – №11– с.26
- 2.Башлай С. Проблеми та перспективи розвитку іпотечних кредитних відносин // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – с.109
- 3.Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації – <http://www.unia.com.ua>

Svitlana Sokolyuk

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS DEVELOPMENT SYSTEM MORTGAGE CREDIT IN UKRAINE

The actuality of the mortgage for Ukraine lately is becoming more urgent in the context of state and society. Attention to this issue generated rather not attempt to copy foreign experience in this case purport to give effect to the already established in Ukraine, economic and legal conditions for large-scale introduction of mortgage lending.

Currently Ukraine is the mortgage system has many flaws rather significant problems that need attention from the state and require a solution that is a method of raising funds and public entities in the financial sector. Prerequisite for further growth in mortgage lending market is stable economy of Ukraine in general and the banking sector in particular.

Анастасія Соломаха

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ САНАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасний стан розвитку України характеризується гострими кризами галузей та окремих підприємств. У період економічної кризи практично кожне друге підприємство працює збитково. Актуальність даної теми полягає важливості пошуку альтернатив та вибору адекватної санаційної стратегії підприємства в умовах кризи. Такий пошук набирає особливої актуальності в умовах високої мінливості зовнішнього середовища функціонування суб'єктів підприємництва в Україні.

Питання аналізу стратегічного потенціалу санації на підприємствах досліджували такі вітчизняні вчені, як Берест М.М., Боронос В.Г., Гнатенко С.М., Гура Н.О., Карпунь І.Н., Пепа Т.В., Терещенко О.О. та інші.

Таблиця 1

Показники порушення справ про банкрутство протягом 2002-2010 років [2]

Дані наводяться за рік	Всього підприємств, одиниць	Державні підприємства, одиниць	Підприємства з державною часткою більше 25 %, одиниць
2002	6460	235	196
2003	7496	215	91
2004	7515	183	76
2005	7791	185	97
2006	10683	153	50
2007	13792	157	60
2008	11338	151	53
2009	15642	443	152
2010	14509	337	236

Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування по Україні за 2009 рік склав -42,4 млрд грн. Станом на серпень 2010 року фінансові результати підприємств вже мають позитивне значення – 39,3 млрд грн [1]. За даними Державного департаменту з питань банкрутства, загальна кількість підприємств, які перебувають в процедурах банкрутства станом на 01.01.2011 становить 14 597 підприємств (таблиця 1).

Відновлення платоспроможності підприємств полягає у розвитку інноваційних технологій менеджменту адекватних ринковим умовам, перегляду його концепцій з орієнтацією на стратегічне управління та перманентний моніторинг появи кризових явищ.

Банкрутство підприємства безпосередньо пов'язане з погіршенням його фінансового стану і отриманням збитків. У 2010 році збитки підприємств України суттєво зросли порівняно з 2009 роком (рис. 1).

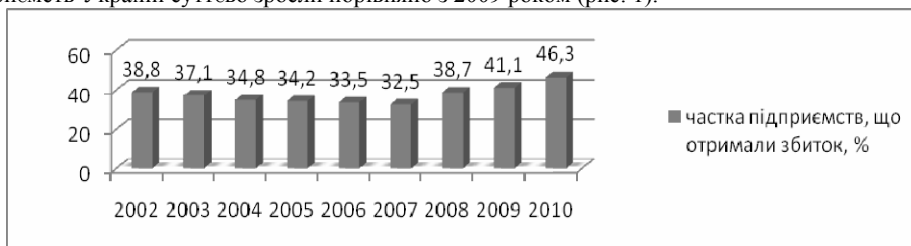


Рис. 1. Частка підприємств, що отримали збиток, в загальній кількості підприємств України в 2002-2010 роках [1]

Складна структура та комплексність процесу санації зумовлюють необхідність його стратегічного спрямування. Розробка стратегії санації належить до компетенції стратегічного контролінгу і здійснюється в рамках стратегічного планування. Головною метою стратегічного спрямування санації виступає відновлення діяльності підприємства у довгостроковій перспективі та досягнення конкурентних переваг, які забезпечують його високу рентабельність. Стратегія розглядається як узгоджена модель дій довгострокового характеру, які необхідні для досягнення стратегічної мети організації шляхом координації та розподілу наявних ресурсів [3;с.33].

Фінансова санаційна стратегія – це комплекс задач, рішень та заходів, що реалізуються у сфері фінансово-господарської діяльності підприємства і направлені на оздоровлення його фінансового стану та забезпечення його стійкого позитивного розвитку [5;с.224]. До стратегічних заходів проведення оздоровлення на підприємстві відносять: розробку стратегії санації, оцінку змін зовнішнього середовища, запровадження змін технології та технічне переозброєння організації, виготовлення

нових видів продукції, перехід на нові ринки збуту та розширення існуючих, покращення системи управління, створення стійких партнерських взаємовідносин [4].

Терещенко О.О. наводить таку класифікацію стратегій фінансового оздоровлення підприємств [6;с.40]: наступальна стратегія, стратегія делегування, стратегія компромісу та консенсусу, захисна стратегія.

При виборі санаційної стратегії розглядають також матричний аналіз стратегій підприємства. Матричний інструментарій застосовується в процесі формування фінансової санаційної стратегії як засіб врахування синергетичного ефекту взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства. При використанні аналізу порівнюють фінансовий стан підприємства та характеристики зовнішнього середовища його функціонування.

Фінансовий стан фінансово нестійкого підприємства прирівнюється до трьох класів кризи: кризи власників підприємства, кризи для кредиторів та кризи для підприємства. Зовнішнє середовище буває несприятливим, нейтральним та сприятливим. Комбінації цих двох факторів формують множину фінансових санаційних стратегій [5;с.227]:

Стратегія відновлення ефективного фінансування – забезпечення стабільних темпів росту результатів діяльності підприємства, що відповідає класу кризи для власників.

Стратегія відновлення платоспроможності – забезпечення своєчасного виконання зобов'язань підприємства на основі оптимізації його грошових потоків, що відповідає класу кризи для кредиторів.

Стратегія запобігання банкрутства – призупинення розвитку кризових явищ і недопущення ліквідації господарюючого суб'єкта, що відповідає класу кризи для підприємства.

Для того, щоб нівелювати вплив динамічного зовнішнього середовища чи пристосуватись до змін використовують спеціальний інструментарій реалізації відповідно до обраної фінансової стратегії, а саме [5;с.227]:

- активне залучення зовнішніх джерел фінансових ресурсів для фінансування санаційних заходів: санаційні кредити, залучення коштів санаторів та інвесторів, залучення коштів на фінансовому ринку;

- пошук оптимального співвідношення між залученням в обмежених обсягах зовнішніх фінансових ресурсів і ефективне використання власних коштів: реструктуризація та пролонгація зобов'язань, рефінансування дебіторської заборгованості, максимізація вхідних грошових потоків;

- пошук внутрішніх ресурсів фінансування санаційних процесів: санація балансу, реструктуризація активів, зменшення вихідних грошових потоків, згортання інвестицій.

Успішна фінансово-господарська діяльність залежить в основному від стратегічного спрямування, тому важливим завданням є вибір правильної санаційної стратегії, моніторинг процесу санації для зменшення ризиків при оздоровленні неплатоспроможних підприємств та проведення ефективного стратегічного контролю санації з метою забезпечення її результативності.

Примітки:

1. Відомості Державного Комітету Статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Відомості Державного департаменту з питань банкрутства. – Режим доступу: <http://www.sdb.gov.ua/control/uk/index>
3. Гура Н.О. Санація підприємства в умовах фінансової кризи та роль контролінгу в її проведенні [Електронний ресурс] / Н.О. Гура, С.М. Гнатенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1(16). – С.31–36. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_1/4.pdf
4. Карпунь І. Н. Санація в системі антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / І. Н. Карпунь // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – Вип. 30. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Ekon/2009_30/49.pdf
5. Раєвнева О.В. Матриця фінансових санаційних стратегій підприємства: модель формування та змістовні аспекти / О.В. Раєвнева, М.М. Берест // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2008. – Вип. IV. – Т.І. – С.223–230
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2008. – 412с.

Anastasija Solomakha

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL STRATEGY FOR READJUSTMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE

The concept of financial strategy of sanitation is considered. The chart of bankruptcy trends of enterprises in Ukraine is shown. The classification of financial strategies for readjustment from different sources is analyzed.

Matrix analysis of enterprise strategies is reviewed. This matrix includes: recovery effective financing, strategies of restoring solvency and preventing bankruptcy strategies. System of special instruments of realization financial strategies of recovery is considered.

Ольга Солтис

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ МОНЕТАРНОГО СЕКТОРУ НА РЕАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

У трансформаційних економіках, зокрема і в економіці України, основне джерело економічного розвитку зосереджене в обмеженому колі галузей і підприємств, які випускають звичай експортну продукцію. Водночас у багатьох галузях економіки залишаються гострі проблеми забезпечення простого відтворення виробництва. Тому саме монетарний сектор в умовах розвинутої ринкової економіки є тією передавальною ланкою, через яку стимули економічного зростання поширюються в масштабах усієї національної економіки, впливаючи при цьому на діяльність реальної економіки.

Із початком економічного зростання набула актуальності оцінка впливу діяльності інститутів монетарного сектору на функціонування реальної економіки.

Проблема взаємодії монетарного та реального секторів економіки розглядається в різних аспектах у наукових працях вчених-економістів А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Й. Шумпетера, О. Василика, А. Гальчинського, В. Іванова, О. Кириленка, В. Опаріна, М. Савлука, І. Софіщенка, М. Столбова, В. Федосова, та інших.

Уперше важливу роль монетарного сектору в економічному розвитку реальної економіки розглянув Й. Шумпетер, який стверджував, що монетарний сектор, головним чином банки, активно стимулюють впровадження інновацій і тим самим впливають на економічне зростання в довгостроковій перспективі [4, с. 47-49].

У ході еволюції ринкової системи структура монетарного сектору значно ускладнилася. Однак його основна функція залишається незмінною – створення найбільш сприятливих умов для економічного зростання реального сектору економіки [3].

Монетарний сектор складається з Національного банку, комерційних банків, фінансових та нефінансових інституцій, які впливають на розвиток реальної економіки.

Ключовою функцією монетарного сектору, на нашу думку, є його здатність впливати на кількість грошей в обігу відповідно до потреб реальної економіки. Це зокрема реалізується через проведення монетарної політики Національним банком України (НБУ).

На сьогодні в економічній літературі не має єдиного бачення відносно кількості та класифікації каналів впливу монетарної політики на реальний сектор економіки. Кожний центральний банк розробляє свої власні специфічні канали, враховуючи національні особливості економіки [5]. В Україні основним каналом впливу монетарного сектору на реальний є контроль за кількістю грошей в обігу, яка регулюється відповідно до потреб реальної економіки.

Варто зазначити, що кожен комерційний банк емітує платіжні засоби. Однак в межах усього монетарного сектору ця їх здатність стає суттєвішою та масштабнішою. Банки різних рівнів глибоко проникають у сферу виробництва і активно впливають на економічні та соціальні процеси в країні. Вони забезпечують акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, населення, держави і передають грошовий капітал на умовах поверненості із сфери нагромадження у сферу використання. Завдяки банкам діє механізм розподілу і переливу капіталу по сферах і галузях виробництва. Вони також сприяють мобілізації великих капіталів, необхідних для інвестицій, впровадження інновацій, розширення і перебудови виробництва.

Необхідно зауважити, що важливий вплив на реальний сектор економіки має також фінансовий ринок як складова частина монетарного сектору. Емісія та розміщення цінних паперів серед інвесторів є основним джерелом зовнішнього фінансування розвитку виробництва [2]. Окрім цього, через додаткову емісію акцій, а також їх продаж на фінансовому ринку, можна отримати необхідні кошти для фінансування модернізації виробництва підприємств. Однак сьогодні в Україні першочерговою метою купівлі акцій є не курсові та дивідендні доходи, а придбання контрольного чи блокуючого пакету акцій з метою отримання повного контролю за господарською діяльністю підприємства і вилучення значної частини його прибутку через власні фірми й офшорні компанії [3].

Взаємозв'язок монетарного сектору з реальним сектором економіки можливий лише на основі встановлення партнерських відносин між інститутами монетарної сфери та підприємствами з метою забезпечення безперервного та розширеного характеру відтворювальних процесів у сучасній економіці [3, с. 5].

Характер впливу монетарного сектору на реальну економіку відрізняється в різних фазах ділового циклу. Зокрема, в період економічного піднесення в Україні, потужний стимул до зростання отримує як реальний, так і монетарний сектори, оскільки попит на їх послуги стрімко зростає. В такий період монетарний сектор здатен легко сформувати необхідні ресурси, ефективно проводити операції, отримуючи доходи. За умов економічного спаду діяльність монетарного сектору послаблюється та дестабілізується. Інфляція, дефіцит грошово-кредитних ресурсів, зменшення обсягів виробництва та доходів населення призводять до відтоку коштів з банків та зниження довіри до них, а відповідно і до всього монетарного сектору. В таких умовах особливого значення для монетарного та реального секторів набувають дії та заходи центрального банку [1].

В умовах економічного зростання посилюється взаємозв'язок між монетарним і реальним секторами економіки. Зокрема, завдяки подальшому вдосконаленню функціонування монетарного сектору його механізми все більшою мірою забезпечують перерозподіл ресурсів на користь найбільш прибуткових та перспективних галузей і підприємств, що стимулює структурні перетворення в національному виробництві. У свою чергу, зміни реального сектору економіки висувають нові вимоги до монетарного сектору.

У прийнятті монетарних рішень Національний банк має насамперед спиратися на прогноз розвитку реального сектору економіки, який робитиметься на підставі ретельного аналізу широкого спектру макроекономічних, бюджетних і монетарних показників, їх взаємозв'язку і впливу на стабільність гривні з урахуванням можливих змін у тенденціях в майбутньому.

Інституційний аспект проблеми впливу монетарного сектору на реальну економіку при цьому часто залишається за межами теоретичних досліджень, хоча, наприклад, саме відставання розвитку інституту власності стає однією з основних причин деформації впливу монетарного сектору на розвиток національного виробництва.

Нерозвиненість інституційного середовища функціонування монетарного сектору вітчизняної економіки є важливою ознакою неусталеної господарської системи, в умовах якої саме монетарний сектор набуває особливого значення.

Окрім цього, подальшого дослідження потребують питання вибору показників, які дають змогу оцінити ефективність механізму впливу монетарного сектору на реальний сектор економіки. Ці і багато подібних питань залишаються сферою подальших наукових досліджень.

Примітки:

1. Базилевич В. Д. Макроекономіка: Підручник. 3-тє вид., випр. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К.: Знання, 2006. – 623 с.
2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. – 336 с.
3. Смагін В. Вплив фінансового ринку на процес відтворення в реальному секторі економіки / В. Смагін // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №1. – с. 5-12.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Glen Hoggarth. Introduction to monetary policy. – Bank of England, 1996. – P. 5.

Olha Soltys

Ivan Franko National University of L'viv

MONETARY SECTOR'S INFLUENCE ON REAL SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY: MACROECONOMIC ASPECT

Monetary sector's influence on real economy of Ukraine is analyzed. The main function of monetary sector is creating more favorable conditions for growth of real sector. National bank, commercial banks, financial and non-financial institutions influence real economy's functioning. In different phases of business cycle monetary sector influences real economy in another ways.

Любава Соляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Основним соціальним стандартом в Україні є прожитковий мінімум. Він як державний соціальний стандарт застосовується для: загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм; встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат виходячи з вимог Конституції України та законів України; визначення права на призначення соціальної допомоги; визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших; встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян; формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів [1]. Державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

За період з 2000 – 2011 рр. розміри більшості соціальних гарантій та допомог наблизилися до розміру прожиткового мінімуму. У 2009 р. мінімальна заробітна плата становила 94 % від прожиткового мінімуму; мінімальна допомога з безробіття – 75 % [2, с. 278].

Важливим є співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін. Упродовж 2001 – 2008 рр. загальне зростання прожиткового мінімуму виявилось таким, як і зростання споживчих цін. Проте у 2007 – 2010 рр. це співвідношення було на користь індексу споживчих цін, тобто підвищення прожиткового мінімуму за цей період відбувається повільніше, ніж наростає інфляція.

Важливою проблемою є удосконалення самої методики розрахунку прожиткового мінімуму. На сьогодні втратив актуальність той набір товарів, який входить до складу прожиткового мінімуму. Згідно з Законом України "Про прожитковий мінімум" набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не менше одного разу на п'ять років. Однак за останні 17 років істотних змін до складу споживчого кошику (ані в перелік статей витрат, ані до їх нормативів) внесено не було [3]. Тому наявна система розрахунку прожиткового мінімуму взагалі не може вважатися легітимною.

Загальні державні видатки на соціальних захист (враховуючи видатки консолідованого бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, видатки на охорону здоров'я, видатки фондів державного загальнообов'язкового соціального страхування, пенсійного фонду) становлять близько 26 % ВВП, що приблизно дорівнює показнику по країнах ЄС. За період 1996 – 2010 рр. видатки зростали як у номінальному значенні, так і в постійних цінах 1996 р. Їх частка у ВВП за цей період зростає з 20 % до 27 % [2, с. 282].

У структурі державних видатків на соціальний захист найбільшу частку становлять видатки, пов'язані з захистом осіб похилого віку майже – 70 %. За даними Обстеження умов життя домогосподарств, близько чверті сукупного доходу домогосподарств припадає на пенсії та допомоги.

Специфічною формою соціального захисту є система пільг, яка була створена ще у радянський період. Спочатку роль пільг полягала у відзначенні особливих заслуг людини перед суспільством, але намагання держави захистити населення в кризовий період 90-х років перетворило систему пільг на надто громіздкий, розгалужений та непрозорий механізм соціального захисту. Тривало відтворення нових категорій пільговиків (учасників війни, дітей війни) і, відповідно, зростала кількість пільговиків. Динаміка розвитку системи соціальних пільг йде шляхом ускладнення. Пільги за соціальною ознакою мають 45 категорій громадян, 57 категорій – за професійною, 14 – за заслуги перед державою. Загалом ці 116 категорій мають право на понад 125 видів пільг. Але і ця цифра не враховує членів сім'ї пільговика, на яких поширюються пільги. Окрім цього, є 76 видів соціальних виплат, компенсацій, відшкодувань, право на які має 132 категорії громадян. Пільги на користування міським та приміським громадським транспортом має майже 30 % населення; пільгами з оплати житлово-комунальних послуг користується 22 % населення. У Єдиному державному реєстрі нараховується близько 13 млн. осіб, які мають право на пільги [4].

Сьогодні (як і раніше) пільги надаються залежно від статусу особи, а не від потреби в соціальному захисті, і тому (як і раніше) вони не сприяють вирівнюванню доходів і не спрямовані на захист бідних. За результатами Обстеження умов життя домогосподарств України у 2010 р. серед отримувачів пільг 22 % становило бідне населення і 78 % – небідне, при цьому сума отриманих пільг для небідних домогосподарств становила 777,3 грн. на домогосподарство, а для бідних – 431,2 грн.

Отже, система соціального захисту в Україні безперечно набула рис, характерних для соціального захисту в країнах з ринковою економікою, але все ж на сьогодні вона продовжує зберігати окремі риси старої системи і за своїми параметрами ще не відповідає стандартам соціального захисту країн ЄС, а її реформування не має достатнього системного та цілеспрямованого характеру.

Серед основних причин, що перешкоджають ефективному соціальному розвитку, можна назвати: відсутність збалансованості між економічним зростанням та соціальними видатками; неспроможність національної економіки повністю забезпечити всі зобов'язання держави; висока питома вага пенсійних виплат у державних видатках та у ВВП внаслідок високого рівня демографічного старіння, низький вік виходу на пенсію, а також можливість дострокового набуття пенсійного права; низький рівень довіри до влади з боку населення, який сформувався через непослідовність політики різних урядів, а також відсутність політичних домовленостей. Реальною загрозою майбутнього розвитку може бути надмірне зволікання з модернізацією системи соціального захисту, а саме – намагання зберегти залишки минулої системи, яка декларувала принципи повної рівності та всеосяжного піклування і цілком відповідала командно-адміністративній системі господарювання.

Сьогодні від держави потрібні реальні кроки та рішення щодо створення ефективної системи соціального захисту. Адже ступінь соціальної захищеності особи є яскравим показником розвитку якості життя та цивілізованості окремого суспільства, рівня розвитку самої держави як гаранта потреб свого народу.

Примітки:

1. Закон України "Про прожитковий мінімум" від 15.07.1999 № 966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-14>
2. Геєць В.М. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. редакцією В.М.Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

3. Талан М. Прожитковий мінімум у системі державних соціальних стандартів/М. Талан, С. Миколук//Соціальний захист. – 2009. – №11. – С.6.
4. Удосконалення системи пільг в Україні шляхом посилення адресності [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://gutszn.kr-admin.gov.ua/modules/reforma/analiz.pdf>

Liubava Soliak

Ivan Franko National University of L'viv

SELECTED ASPECTS OF IMPROVEMENT SOCIAL PROTECTION SYSTEM IN UKRAINE

In the article are analyzed the features of social protection system at the present stage and grounded the main reasons that prevent from effective social development of the country.

Олеся Стасів

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ ОЧІКУВАНЬ В МАКРОЕКОНОМІЦІ

Економісти давно зрозуміли, що очікування економічних суб'єктів відіграють важливе значення та мають безпосередній вплив на формування “інституційного каркасу” економіки. Очікування економічних суб'єктів не лише відображають економічну дійсність, а й формують типову для певної економіки практику господарювання та реакцію на зміни макроекономічної політики.

Еволюція макроекономічної теорії у ХХ ст. характеризується тим, що очікування стають впливовим внутрішнім чинником при поясненні основних макроекономічних процесів та органічною частиною теоретичної системи. Досить очевидним виявився вплив очікувань у найбільш значних теоретичних течіях другої половини ХХ ст. при поясненні таких макроекономічних процесів як визначення сукупної пропозиції, формування споживання, дискреційної економічної політики, зв'язок між інфляцією та безробіттям.

Кейнсіанці не вводили очікування до своїх моделей, хоча у Дж.М.Кейнса йшла мова про очікувану граничну ефективність капіталу. Монетаристи виходили з того, що фірми коригують свої очікування і дії, виходячи з подій минулого, тенденцій та підтверджень або помилок минулих прогнозів. Такі судження лежать в основі теорії адаптивних очікувань, що займала до початку 60-х років ХХ століття домінуючі позиції в науці. Якщо очікування адаптивні, то суб'єкти оцінюють економічні показники, виходячи з їх минулих значень та враховуючи помилки минулих прогнозів. Адаптивні очікування спираються, таким чином, на трохи звужену, обмежену оцінку; фірми використовують переважно минулий досвід, минулі “траєкторії” у русі змінних параметрів. Вони недоречні при поясненнях явищ, які спостерігаються регулярно в межах економічних коливань.

Гіпотеза раціональних очікувань вперше була представлена Джоном Мутом у 1961 році у статті “Раціональні очікування і теорія руху цін”. Джон Мут зацікавився, чому жодне правило, жодна формула або модель ніколи не могли успішно прогнозувати рух цін на фінансових ринках. Фактично, його відповідь зводилась до того, що уся наявна інформація, яка здатна максимізувати точність цінних прогнозів, майже миттєво інкорпорується в поточні рішення спекулянтів. Таким чином їх передбачення, а відповідно, й очікування є “раціональними” у точному розумінні цього слова.

Гіпотеза раціональних очікувань в жорсткій формі за Джоном Мутом формулюється так: суб'єктивні очікування індивідів дорівнюють математичному очікуванню відповідної змінної моделі. Це значить, що економічні суб'єкти діють так, начебто вони знають модель, тобто очікування індивідів відповідають прогнозам, одержаним на основі моделі. Гіпотеза раціональних очікувань в м'якій формі стверджує, що раціональні суб'єкти оптимально використовують наявну в системі інформацію, яка є прогнозованою, а процес формування очікувань в принципі не відрізняється від будь-якої діяльності, спрямованої на оптимізацію цільової функції. Отож, для раціональних очікувань справедливими є рівняння $P_t = P_t^e$ (сильна форма гіпотези) та $P_t = P_t^e + \varepsilon_t$ (слаба форма гіпотези), де P_t – значення змінної у період t , P_t^e – прогнозоване значення змінної, ε_t – випадкова помилка прогнозу. Помилковість пояснюється недостатністю інформації.

Через десятиліття Роберт Лукас плідно використав гіпотезу раціональних очікувань, досліджуючи поведінку інвесторів та моделюючи наслідки монетарної політики, згодом застосувавши її до вивчення багатьох макроекономічних проблем. На думку Роберта Лукаса та його послідовників, економічні агенти прогнозують наслідки будь-якого впливу на економіку, виходячи із знання закономірностей її функціонування, і відповідно до цього формують власну економічну поведінку. Вони прогнозують свою діяльність, і ці прогнози набагато досконаліші від тих, що отримуються на основі моделювання.

Раціональність економічних суб'єктів у теоретичних побудовах означає їхнє прагнення оптимізувати цільову функцію, орієнтуючись при цьому не тільки на поточний, а й на можливий у майбутньому стан ринку. При раціональних очікуваннях суб'єкти передбачають значення економічних показників, спираючись на всю інформацію з минулого, теперішнього та на значення закономірностей змін. Раціональні суб'єкти не роблять системних помилок. Їх очікування збігаються з оптимальними значеннями передбачуваних змінних.

Теорія раціональних очікувань виходить з припущення, що усі ринки – висококонкурентні, тому ставки заробітної плати і ціни одночасно гнучкі щодо підвищення і щодо пониження. Нова інформація швидко відображається на кривих попиту і пропозиції таких ринків, і тому рівноважні ціни і обсяги виробництва швидко пристосовуються до нових ситуацій, ринкових потреб або змін у державній політиці. Ціни на товари і послуги високоеластичні та швидко змінюються, коли споживачі та підприємці змінюють економічну поведінку під впливом нової інформації.

Представники теорії раціональних очікувань виступають проти втручання держави в економіку, оскільки економічні суб'єкти здатні правильно передбачати майбутні дії уряду і вчасно реагувати на них. Неефективність політики пов'язана з реакцією людей на очікувані результати цієї політики. Тому не бажано здійснювати жодних несподіваних для суб'єктів господарювання заходів з боку держави, навіть ефективних, оскільки вони породжують додаткову невпевність.

Однак, існують і уразливі елементи теорії раціональних очікувань, що свідчить про необхідність вдосконалення та кращого розроблення цих моделей, принаймні для вивчення деяких проблем. Проти теорії раціональних очікувань висувуються різнобічні та досить переконливі заперечення. На думку опонентів, спроможність економічних суб'єктів досить правильно передбачати майбутні зміни в економіці та економічній політиці держави суперечить реальності. Практика свідчить, що в економічному прогнозуванні допускають значні помилки навіть провідні економісти та науковці.

По-друге, у реальній дійсності переважна більшість ринків не є чисто конкурентними. Підприємницькі монополії та трудові спілки значною мірою стримують зниження цін і номінальної заробітної плати. Тому ринки не володіють здатністю

миттєво пристосовуватися до змін у ринковій ситуації та через ціни і зарплату швидко відновлювати обсяг виробництва на потенційному рівні, особливо в умовах стагфляції.

Проте, завдяки теорії раціональних очікувань економісти і науковці приділяють набагато більше уваги можливому впливу очікувань на результати зміни політики, зв'язкам між мікро- і макроекономічними теоріями. Поле для досліджень може бути аналіз очікувань економічних агентів у вітчизняній економіці та вплив цих очікувань на ситуацію на ринках, зокрема під час останньої фінансової кризи.

Примітки:

1. Taylor, John B. Rational Expectations Models in Macroeconomics, *Frontiers of Economics*, edited by Kenneth J. Arrow and Seppo Honkapohja, pp. 391-425. Oxford: Basil Blackwell Ltd. 1985. Taylor, John B. Rational Expectations Models in Macroeconomics, *Frontiers of Economics*, ed. by Kenneth J. Arrow and Seppo Honkapohja, Basil Blackwell Publishers, (1985), pp. 391-425.
2. Радіонова І.Р. Очікування економічних суб'єктів та зміст макроекономічних процесів. // *Економіка України*. – 2007 . – N12

Olesia Stasiv

Ivan Franko National University of Lviv

MODELING RATIONAL EXPECTATIONS IN MACROECONOMICS

Modeling of rational expectations in macroeconomic research is reviewed. Common expectational methods of analysis are discussed. Study of some problems with the rational expectations assumption is provided.

Вікторія Стефанівська

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день питання, що стосуються сфери охорони здоров'я поступово стає одним з об'єктів дослідження економічної науки в умовах формування ринкових відносин в економіці України.

Здоров'я – одне з найважливіших прав людини, найбільша індивідуальна та суспільна цінність, оскільки впливає на процеси і результати культурного, соціального та економічного розвитку країни. Одним з актуальних питань української системи охорони здоров'я є її фінансування - проблеми пошуку фінансових ресурсів та шляхів стримування витрат на сферу охорони здоров'я. Дефіцит фінансових ресурсів у галузі, нерациональне їх використання сприяє розвитку тіншової медицини, що в свою чергу призводить до втрати висококваліфікованих працівників, порушення принципів доступності, рівності медичної допомоги для населення країни та зниження її якості. Тому держава повинна приділяти значну увагу розвитку охорони здоров'я. Фінансування системи охорони здоров'я – це процес збору, розподілу, використання коштів для задоволення потреб населення у зміцненні, збереженні та охороні здоров'я.

Фінансування галузі охорони здоров'я здійснюється за рахунок державного та місцевого бюджетів, благодійних фондів та будь-яких інших джерел, не заборонених законодавством України. Заклади охорони здоров'я є бюджетними організаціями, тому фінансуються з державного бюджету – державні та відомчі, або з місцевого – комунальні заклади. Фінансування за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює сприятливих умов для надання якісної медичної допомоги, особливо для незахищених прошарків населення. Завдяки проведенню дослідження виявлено, що реальне бюджетне фінансування державної системи охорони здоров'я здійснюється лише на 30% від запланованого, що ставить її на межу розвалу. За даними Інституту «Соціс – Гелап», так званій, «тіншовий ринок» медичних послуг України складає близько 2 млрд. дол. США на рік, що значно перевищує загальну річну суму бюджету охорони здоров'я України.

В Україні на сьогодні можна виділити такі основні проблеми у системі фінансування медичних закладів:

- недостатнє фінансування, яке проявляється значними особистими видатками громадян у сфері медичних послуг;
- відсутність визначеного законодавством і нормативно-правовими актами чіткого переліку медичної допомоги, що повинна надаватися у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно на кожному рівні надання медичної допомоги та при відповідному стані фінансування цих закладів;
- відсутність зв'язків між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;
- неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування громадських лікувально-профілактичних закладів;
- фінансування лікувально-профілактичних закладів різного рівня з бюджетів різного рівня, що додатково ускладнює координацію надання допомоги [2].

В центрі уваги економіки охорони здоров'я та виходу її з кризи повинен бути процес переходу до медичного страхування. У системі заходів щодо поліпшення соціальної захищеності населення важливе місце посідає забезпечення їм можливості отримати своєчасну, необхідну та якісну медичну допомогу, що дає нам саме медичне страхування. Ця перебудова повинна, перш за все, починатися з укріплення фінансування цієї галузі, тобто із зміни системи фінансування, що, в свою чергу, передбачає відхід від державно – бюджетного до бюджетно – страхового фінансування. Разом із тим, перехід на систему страхової медицини вимагає розробку забезпечувальної системи бухгалтерського обліку, за допомогою якого формуватиметься вся необхідна інформація про виконані роботи, надані послуги, здійснені витрати та одержані результати. Діюча в державних медичних закладах система бухгалтерського обліку не відповідає вимогам інформаційного забезпечення їх діяльності, тому що необхідно мати чітку інформацію про рух коштів взагалі, і в розрізі кожного джерела фінансування, тобто бюджет, кошти страхових компаній, оплата послуг безпосередньо громадянами, понесені витрати, вартість наданих послуг, одержані фінансові результати. Відсутність таких даних не забезпечуватиме дієвий контроль за витратами коштів, ефективність госпрозрахункової діяльності медичної установи буде неможливою.

В цих умовах медичне страхування повинно поділятися на три рівні:

перший рівень: виділення коштів з бюджету на надання мінімальних медичних послуг;

другий рівень: визначення Міністерством охорони здоров'я України переліку хвороб, які будуть лікуватися за рахунок бюджетних коштів;

третій рівень: комерційне страхування, яке передбачає отримання медичних послуг через систему медичного страхування у страхових організаціях [1].

На мою думку, доцільним є підтримувати ініціативу по впровадженню різних моделей медичного страхування. Це дозволить нам накопичити необхідний досвід та стати на шлях доступності та рівності медичної допомоги високої якості для усіх громадян. Адже здоров'я громадян – найвища турбота держави.

Примітки:

1. Мних М.В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні // Держава і економіка. – 2006 р - №11. с. 39-41.
2. Надюк З.О. Ринок медичних послуг: роль держави у фінансуванні системи охорони здоров'я України // Державне управління. – 2008 р - №4 с. 100-103.

Stefaniivska Victoria

Ivan Franko National University of L'viv

WAYS TO IMPROVE HEALTH CARE FINANCING IN UKRAINE

Today, issues related to health care is gradually becoming one of the objects of study in economics of market economy in Ukraine. Health - one of the most important human rights, the greatest individual and social utility, as influences on the processes and results of cultural, social and economic development. One of the current issues of Ukrainian health care system is its financing - the problem of finding financial resources and ways to contain costs in health care.

Віктор Стефанишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНИЙ СТАЛІЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ І РИНОК КАПІТАЛІВ

Третє тисячоліття характеризується розвитком інноваційного суспільства у постіндустріальних країнах, тому сучасній світовій економіці притаманні нові риси та пріоритети. Звідси важливим завданням, яке підлягає вирішенню, стає виявлення особливостей впливу постіндустріальної економіки на процес формування національного ринку капіталів.

Досліджуючи сутність інноваційного (постіндустріального) суспільства необхідно, на нашу думку, розрізнити два підходи вчених-економістів щодо його тлумачення: широке і вузьке. Так, М. Кастельс наголошує, що суспільство не є «результатом технологічних і економічних трансформацій, так само як і соціальні зміни не можуть бути зведені до інституційних криз і пристосувань» [1]. Звідси глобальна трансформація суспільства у майбутньому не обмежуватиметься лише визначенням її результату як постіндустріальної стадії цивілізаційного розвитку. Тому поділяємо думку В. Іноземцева, що основою для переходу до суспільств «постіндустріального типу» є не стільки нові технології і знання, «скільки зміна самої людини» [2]. (У нашому дослідженні поняття «постіндустріальне суспільство», «інноваційне суспільство» та «інформаційне суспільство» будемо використовувати як слова-синоніми).

По-різному учені трактують характеристики і закономірності формування інформаційного суспільства. Однак, загалом основними його ознаками залишаються наступні: інформація і знання як базовий фактор суспільного виробництва, широка інтелектуалізація виробництва, підвищення продуктивності праці, переважання сфери послуг над матеріальним виробництвом, зростання розвитку ринкових відносин, нематеріальні інтереси переважно забезпечують процес цивілізаційного розвитку [3].

Крім зазначених вище переваг інформаційного суспільства, науковці вказують і на властиві йому недоліки. Так, наприклад, Т.Шауер та Г.Дейлі наголошують, що використання інформаційних технологій зумовлює збільшення застосування електричної енергії, адже інформація не існує окремо від комп'ютерів і, відповідно, також відпрацьоване електронне і електротехнічне обладнання, містить небезпечні хімічні елементи та становить значну загрозу для екології [4, 5]. Учені також підкреслюють, що ринкові фактори «стають ключовими для інформаційної економіки», тобто суперечливим є твердження про зростання ринкових відносин [6]. Вони вважають, що інформація і знання забезпечать новий соціальний поділ у суспільстві на прошарки «освічених» і «неосвічених», на тих, хто має доступ до інформаційно-комунікаційних технологій та здібності їх застосовувати та тих, у кого така можливість відсутня [7].

Л.Мельник також вказує як на небачені можливості генної інженерії, нанотехнологій, реалізації автотрофності людства, так і на нові соціально-екологічні проблеми, що змусить поєднувати вільну працю з елементами суспільного примусу і суворим контролем [8]. Звідси, на думку учених, виникає потреба у формуванні нової наукової парадигми, оскільки «в сучасних умовах науково-технічний прогрес, техніка і технологія виробництва стали головними факторами розвитку не лише економіки, а й суспільства, а тому «вирішення проблем, які стоять перед людством неможливо здійснити суто технічними засобами, без участі самої людини» [9].

В світовій економічній думці першу спробу «поєднати фізичне з економічним» здійснив український учений С.Подолінський в 1880р. у статті «Праця людини і її відношення до розподілу енергії» [10]. Він розробив наукову концепцію, яка заснована на енергетичній теорії. Він також підкреслював, що в природі існує процес, який характеризується коефіцієнтом корисної дії понад сто процентів – людська праця. Отже, прогрес людства пов'язаний зі збереженням і нагромадженням сонячної енергії та, відповідно, із збільшенням енергетичного бюджету кожної людини й людства в цілому.

Наукова концепція С. Подолінського була розвинута В. Вернадським, який, розкривши явища, пов'язані із соціальним рухом речовини, зробив висновок про перехід біосфери у ноосферу – сферу розуму, де «перед людиною відкривається велике майбутнє, якщо вона зрозуміє це і не використовуватиме свій розум і свою працю на самовинищення» [12].

М. Руденко на засадах енергетичної теорії С.Подолінського та наукових напрацювань В. Вернадського про біосферу і ноосферу розвинув ідеї фізичної економії та вперше увів дану категорію в науковий обіг. За основу системи світобудови, створеної М. Руденком, служить «енергетика суспільства, а не політичні аспекти суспільного життя» [14] і на цих засадах він визначає рушійну силу цивілізаційного розвитку, формулюючи таку категорію як «енергія прогресу», яку пов'язує з абсолютною додатковою вартістю [15].

Українська модель сталого розвитку заснована на теоретичних засадах фізичної економії і ми поділяємо думку учених, що остання має стати основоположною, бо в ній органічно поєднуються гуманітарні і природничі знання. [16]. Досліджуючи сутність інноваційної економіки як невід'ємного складника постіндустріального суспільства, треба відзначити, що важливу роль в ній відіграють такі види діяльності, які спрямовані на задоволення як зростаючих соціальних, так і екологічних потреб людини, а також запровадження високих технологій, новітніх техніки і матеріалів.

Динамічніший інноваційний процес особливо характерний для розвинених країн світу, де за допомогою науково-технічного прогресу забезпечується 75% приросту ВВП., а в структурі інновацій постіндустріальних економік майже 60% становлять такі інновації, що мають проривне значення або належать до великих технологічних досягнень. Наприклад, Німеччина витрачає на наукові дослідження 2,53% ВВП, що в цілому є вище від середнього рівня по ЄС (2,28%). Лишень у 2008р. вкладення німецького бізнесу в інновації становили 128 млрд. євро [17].

Наступною важливою рисою інноваційної економіки є стабільне зростання частки наукоємного виробництва, наприклад, у доданій вартості і зайнятості (так, в обробній промисловості в середньому до 35-40%). Експерти наголошують, що в економіці Німеччини простежується динамічний інноваційний розвиток не лише у традиційних галузях обробної промисловості (наприклад, автомобілебудуванні), але й в культурі (музика, література, кіно) і креативній сфері економіки (радіо, реклама, дизайн тощо), де працює 1 млн. осіб [17].

Впровадження інновацій в економіці спричиняє зниження матеріалоємності та енергоємності виробництва, зростання продуктивності праці і, відповідно – підвищення конкурентоспроможності країни. Конкурентоспроможність є зумовлена економічними, соціальними і політичними факторами позиція країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [18]. В умовах відкритої економіки це означає здатність країни (підприємств) протистояти міжнародній конкуренції як на власному, так і на ринках інших країн. Отже, йдеться про глобальну міжнародну конкуренцію за право кожної країни посісти гідне місце у світовому господарстві. Висхідна хвиля шостого технологічного укладу дає Україні реальний шанс зробити інноваційний прорив до більш досконалої і конкурентоспроможної структури економіки, навіть за умови слов'яного процесу модернізації традиційних промислових секторів. Подібний стиль розвитку відомий за формулою «обігнати не наздоганяючи» – і можливість його застосування відкривається для України саме в найближче десятиліття. У 2004 році було ще рано, а в 2014 буде вже пізно. Тут у нас ще є шанс», – наголошує В. Семиноженко. Саме тому, разом із Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки, розробленою Комітетом при Президенті України, яка має надзвичайне значення щодо адаптації України до сучасних вимог, необхідна реалізація й іншого пакета реформ – інноваційного [19].

Необхідність розвитку інноваційно-конкурентоспроможної економіки в Україні спричинена ще й вичерпанням чинників екстенсивного економічного розвитку і необхідністю використання факторів прискорення економічної динаміки, які відповідають сучасному стану світової економіки. Економічна динаміка вітчизняного господарства ще не набула як постіндустріальної спрямованості, так і не створила основи для запровадження засад інноваційного розвитку. Експерти зазначають, що причиною слабого розвитку інновацій в Україні є те, що в економіці переважають гірничодобувний, енергетичний і металургійний сектори. Їх технології відносно стабільні, а продукція достатньо одноманітна. Тому, за своєю природою вони менше вимогливі до інновацій, але є експортоорієнтованими галузями і найбільш платоспроможними. Малий і середній бізнес, який в світовій практиці вважають інноваційнішим, в Україні потерпає не лише від світової економічної кризи, але і від державного тиску. Так, за даними Світового банку, Україна займає 147 місце серед 183 країн за показником легкості ведення бізнесу. Очевидно, що реалізовувати ризиковані інноваційні проекти все ще складно.

Недостатня державна підтримка розвитку інноваційної інфраструктури, наприклад, вітчизняних технопарків зумовила скорочення їх вдвічі – із 16 до 8 [20]. Проте в українській економіці все ж динамічно розвивається сектор інформаційно-комунікаційних послуг і який вже у 2015 р., на думку експертів, займе 6-е місце у світовому рейтингу держав-експортерів інформаційних технологій, а валютні надходження від діяльності галузі становитимуть 5 млрд. дол в рік [20].

Звідси надзвичайно важливі завдання стоять перед ринком капіталів України, який має забезпечити акумулювання фінансових ресурсів і вільний доступ до них усім суб'єктам господарювання на основі конкуренції як між продавцями і покупцями, так і продавця з покупцем. Адже політика ефективних структурних реформ органічно пов'язана з інвестуванням у процес структурної трансформації, яке є чинником стимулювання економічного зростання в напрямі формування стабільної та оптимальної структури економіки. Це підтверджує світовий досвід розвитку постіндустріальних країн (Німеччини, США, Франції), де завдяки спрямуванню більшої частини фінансових ресурсів на розвиток пріоритетних сфер економіки впродовж 1965-1970 рр. досягались прирости ВВП на 25-30%. Структуроутворююча функція фінансових інвестицій реалізується у визначенні майбутніх структурних зрушень через вкладання ресурсів у ті чи інші сфери економічної діяльності. Тому значні фінансові ресурси потрібні не лише на інновації у високотехнологічне виробництво як матеріальних, так і нематеріальних товарів і послуг, але й на розвиток соціальних галузей, які б удосконалювали якість людського потенціалу – головного продуцента нововведень..

Примітки:

1. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. / М Кастельс. М., 2000.
2. Иноземцев В.Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономическое следствие. / В.Л. Иноземцев М., «Экономика», 2003.
3. Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. Сучасні економічні теорії. Підручник / А.А. Чухно, П.І.Юхименко, П.М. Леоненко К., «Знання», 2007.
4. Шаур Т. Информационные технологии и проблемы устойчивости развития, У кн: Социально-экономические проблемы информационного общества. Суми, « Университетская книга», 2005.
5. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. / Г. Дейлі. К., «Інтелсфера», 2002.
6. Вэриан Х.Р. Экономическая теория информационных технологий. У кн.: Социально-экономические проблемы информационного общества. Суми, «Университетская книга», 2005.

Viktor Stefanyshyn

Ivan Franko National University of L'viv

INNOVATIONALLY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AND CAPITAL MARKET

The main theoretical approaches to defining the essence of sustainable innovation development and its impact on capital market development were investigated.

Мар'яна Стефанишин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Нарощування інвестиційної активності компаній для проведення процесу структурної перебудови в національній економіці є необхідним явищем, яке було властиве періоду реформування більшості постіндустріальних країн світу. Одним з важливих інструментів залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу є публічне розміщення акцій (ІРО).

Досвід проведення реформ у постіндустріальних країнах, наприклад, Великобританії показує, що в умовах невизначеності, нестабільності економічної системи, стихійності структуроутворюючих процесів вкладання фінансових ресурсів у ресурсозатратні, капіталомісткі технології неминуче обумовлює зниження конкурентоспроможності на перспективу, тому компанії утримувалися від інвестування в технічне переоснащення, якщо в поточному періоді вони не в змозі були його здійснити, а також відмовлялися витратити ресурси на придбання застарілих технологій. Існуюче протиріччя між зменшенням можливостей для нагромадження (валове нагромадження основного капіталу у ВВП України знизилось з 27,4% в 1990р. до 18,8 % у 2009р.) та об'єктивною необхідністю кардинального оновлення фізичного капіталу постіндустріальні країни вирішували за допомогою таких методів: переорієнтації капіталовкладень на проведення повної модернізації виробництва на основі найновіших поколінь техніки, використання механізму переливу капіталу за допомогою інституцій фінансової інфраструктури та вдосконалення ринкових відносин між господарюючими суб'єктами [1; 2]. Внаслідок здійснення структурних реформ 1970-1980-х рр., наприклад, у Великобританії відбулось масове згорання традиційних і депресивних виробництв та посилення структурного перерозподілу інвестицій і людських ресурсів.

Структурні зрушення у постіндустріальних країнах розпочинались на рівні компаній, які розробляли політику реструктуризації та реалізували її за допомогою ринку капіталів і людських ресурсів. Для українських компаній джерелами інвестицій є: власні засоби (капіталізація прибутку, амортизаційні відрахування, акціонерний капітал, оренда майна), бюджетні ресурси (державні капіталовкладення, кошти регіонального бюджету), а також залучені (іноземний капітал, ресурси позабюджетних фондів, банківські кредити, кошти тінюового сектору, заощадження населення).

Самофінансування зарубіжних корпорацій сприяли: законодавство, що регулює правові зобов'язання компаній, стимулююча податкова політика, присутність банків у спостережних радах підприємств, створення довгострокових пенсійних ресурсів.

В Україні простежується зниження прибутків українських підприємств впродовж останніх п'яти років у 2,4 рази, тобто з 64,4 млрд. грн.(2005р.) до 26,5 млрд. грн.(2010р.), частка збиткових підприємств залишається істотною і становила 41,8% від їх загальної кількості [2]. Звідси інноваційна діяльність господарюючих суб'єктів фінансується переважно за рахунок значної кредиторської заборгованості. Адаже за оцінками компанії European Capital Management, комерційні банки України сформувавши засоби, в тім числі в іноземній валюті, в цінних паперах і в золоті, що знаходяться в зберіганні в закордонних банках, обсягом до 6 млрд. дол. Тим не менш, з початку 2011року портфель валютних кредитів зменшився на 6,5% [3]. Основною причиною відсутності активності кредитування українських підприємств є погіршення існуючого кредитного портфеля банківської системи країни, а також високе кредитне навантаження в корпоративному секторі, – відзначають експерти. Вони вказують на те, що мають відбутись наступні зміни, перш ніж відновиться повноцінне кредитування вітчизняних компаній: реструктуризація проблемної заборгованості, необхідність створення прозорого грошового і валютного ринків [3]. Тому цивілізованому реформуванню українських підприємств сприятиме залучення коштів через публічне розміщення акцій (ІРО) на міжнародних фінансових ринках цінних паперів. Такий механізм залучення інвестицій поки що не набув популярності серед вітчизняних компаній, оскільки, вимагає високого рівня корпоративного управління, прозорості компанії та відповідності її звітності міжнародним стандартам.

Однак, вже впродовж 2005-2010 рр. первинне публічне розміщення акцій на міжнародних ринках цінних паперів стало вагомим ресурсом капіталу для модернізації виробничої бази підприємств національної економіки. Українські компанії активно залучають кошти шляхом первинного публічного розміщення акцій на зарубіжних фондових біржах. Так, у 2005р. обсяг залученого капіталу за допомогою ІРО становив 170 млн. дол., а у 2007р. його загальний обсяг вже був у шість разів більшим і досяг 1,221 млрд. дол. – найвищий впродовж останніх років. В першій половині 2008р. було здійснено ІРО на загальну суму 796 млн. дол., в основному у зв'язку із сприятливим розвитком світових цін на сільськогосподарські продукти[5]. У 2010 році на Лондонській фондовій біржі котирувались акції 8 компаній з України. «2,5 млрд. дол. може скласти об'єм угод в ході розміщення українськими компаніями своїх акцій на світових фондових ринках у 2011 році», – стверджує І. Петрашко [6].

Розміщення акцій на фондовій біржі є інструментом фінансування інноваційного розвитку підприємств, який надає дешевші джерела капіталу. На відміну від кредитування, продаючи акції, компанія не переймає на себе додаткових зобов'язань, а також не змушена виплачувати відсотки, що нараховуються періодично, як це відбувається після емісії облігацій.

Продаж акцій може здійснюватися як шляхом розміщення додаткового випуску акцій, так і шляхом публічного продажу акцій існуючого випуску акціонерами приватної компанії. До того ж, обсяг засобів, залучених за рахунок ІРО, – зазвичай, значно більший, ніж кошти, отримані від кредитів або облігацій, а включення цінних паперів компанії в список акцій, що котируються на всесвітньо відомих фондових біржах, значно підвищує статус компанії.

Дослідження показує, що іноземні інвестиції і кредити стають важливим джерелом капіталу для українських компаній. Значна частина вітчизняних підприємств готується до ІРО в 2011 р. Однак, є також підприємства, які здійснили випуск акцій на зарубіжній біржі в 2010 р.– це група компаній «Авангард» — український виробник яєць і продукції з них — вийшла на ІРО на Лондонській фондовій біржі. Для ІРО було запропоновано 20% акціонерного капіталу компанії, капіталізація підприємства становила 937,5 млн дол. [8]. До ІРО в 2010 році в основному готувались агропромислові компанії. Виробники цукру «Дакор» і «Ленд Вест» недавно навіть об'єдналися і прагнуть провести розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі, оскільки іноземні інвестори зацікавлені аграрною галуззю української економіки.

Впродовж 2010 року було зроблено 7 первинних публічних розміщень акцій (ІРО), а загальний обсяг залучених коштів становив приблизно 320 млн дол. Експерти зазначають, що в 2010 р. добрі умови для розміщення цінних паперів були надані Варшавською фондовою біржею, де є позитивне сприйняття українських, особливо агропромислових компаній, завдяки успішній історії і зростанню капіталізації «Астарти» і «Кернела», що розмістили тут свої акції. Польські інвестори готові були інвестувати до 100 млрд дол. в компанію на своїй фондовій біржі, а це покращує ліквідність і оцінювання компанії. На альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі котируються акції компанії «Укрпродукт Груп».

Хоча значна кількість українських компаній відклали ІРО на майбутнє, однак провели ІРО ще у 2010р. такі компанії як «Миронівський хлібопродукт» та «Дакор і Ленд Вест» [7]. Звідси показник *EBITDA* (прибуток до вирахування податків, відсотків і амортизації) «Миронівського хлібопродукту» (найбільшого виробника м'яса птахів) у 2010 році становив 325 млн. дол., перевищивши аналогічний показник 2009 року на 20%, а чистий прибуток дорівнював 215 млн дол. [7]. Розміщення вітчизняними компаніями своїх акцій на міжнародних фондових ринках відбувається через переважно низьку ліквідність українських фондових бірж. Це підтверджує також віце-президент ММВБ, акціонер ПФТС Євген Елінський, який зазначає, що «сьогодні ринок ще не зовсім готовий з точки зору ліквідності, з точки зору кількості інвесторів і з точки зору об'єму торгів» [8]. За роки незалежності українські компанії провели 14 первинних публічних розміщень, залучивши в

цілому 3,5 млрд. дол. – 8,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну, починаючи з 1991 року [7]. Основними біржами для розміщення акцій українських компаній в найближчих декілька років стануть Варшавська фондова біржа (WSE), альтернативний і основний майданчик Лондонської фондової біржі (AIM LSE і LSE), Франкфуртська біржа (FWB). Можливо, агропромислові компанії зацікавлені в розміщенні на Шведській біржі (OMX), майданчик спеціалізується на розміщенні акцій агропідприємств.

Уже в 2012 р., на думку експертів, внаслідок відновлення вітчизняної економіки на IPO вийдуть компанії із інших її секторів, серед яких для інвесторів можуть бути цікавими – ринок нафтопродуктів, енергетика, телекомунікації, можливо, гірничо-металургійний комплекс і ритейл. В Струков вважає, що «світовий ринок IPO почне проявляти активність не раніше середини наступного 2011 року, біля 20 українських компаній, середніх і великих, мають плани з виходу на IPO, реалізація цих планів буде залежати від готовності ринків давати гроші на нові розміщення»,— відзначив він [7]. Таким чином, залучення різні способи залучення фінансових ресурсів, а також такої перспективний як IPO, вітчизняні компанії прагнуть модернізувати свій фізичний капітал, тим самим сприяють структурному оновленню національної економіки.

Примітки:

1. Закон України « Про інвестиційну діяльність» – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.korrespondent.net/business>
5. Bloomberg .
6. Чернявская И. «Евросеть» готовится к IPO / И. Чернявская // Инвестгазета. – 2010. – №35. – С. 38.
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.prostobiz.ua>

Maryana Stefanyszyn

Ivan Franko National University of Lviv

INVESTMENT ACTIVITY OF COMPANIES IN UKRAINE

The features of investment by domestic enterprises to upgrade to international capital markets through IPO.

Марії Стецини

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.

Процес функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта як на мікро так і на макроекономічному рівні не можна уявити без використання основних засобів. Навіть, починаючи з першого етапу життєвого циклу, створення, підприємства головним управлінським завданням постає питання відносно того, де саме буде розміщено фірму (земельна ділянка), яку необхідно звести будівлю, що виготовляти, яке устаткування придбати, тощо. Тому суб'єкти підприємницької діяльності першочергову увагу приділяють обліку та відображенню саме цієї ділянки обліку у звітності підприємства. Саме по обсягу акумульованих основних засобів можна судити про розміри підприємства, його можливості та перспективи розвитку.

Необхідно зазначити, що поняття “основні засоби” розглядають як окрему категорію почали лише на сучасному етапі економічного розвитку. В історично найперших працях економістів взагалі розглядалася лише категорія капіталу, до якої як одну із складових включали основні засоби. Фізіократи (Кене Ф., Тюрго А.) взагалі вважали, що єдиною формою продуктивного капіталу є капітал, задіяний лише в сільському господарстві. Величезний внесок у трактування сутності даної категорії вніс фундатор економічної науки А. Сміт, який відносив до продуктивного капіталу також і той, що був задіяний у сфері матеріального виробництва. Але найголовнішим було те, що він вперше поділив капітал на основний і оборотний. До основного капіталу він відносив машини і різні знаряддя праці, промислові і торговельні будівлі, склади, будівлі на фермах, “поліпшення землі” (розчищення, осушення, внесення добрив), “людський капітал” – капіталізована цінність “придбаних і корисних здібностей усіх жителів, або членів суспільства”. Так, для Д. Рікардо домінуючою ознакою основного капіталу є його довговічність, міцність, повільна зношуваність. Крім того, дану категорію він розглядає як частину багатства країни, яка використовується у виробництві, і приводить у рух працю. Цікавим є трактування капіталу Марксом. Він розглядає цю категорію як засіб експлуатації робітника. Що ж стосується основного капіталу, то його він відносить до постійного, який в свою чергу, розглядає як вартість засобів виробництва.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти, як вітчизняні - Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Кірейцев Г.Г., Кузьмінський А.М., Огійчук Н.Ф., Пушкар М.С., Сук Л.К., Янчева Л.М., так і зарубіжні - Палій В.Ф., Соколов Я.В., Шеремет А.Д та ін. [2]

Проблеми переоцінки основних засобів відображені у працях Павлюка І. Автор вважає, що переоцінка основних засобів переслідує 2 мети, які позитивно впливають на достовірність представлення інформації:

1) бухгалтерську - відображення обґрунтованої собівартості основних засобів відповідно до ринкових цін з метою підвищення інформативності бухгалтерської звітності.

2) фінансову - відображення обґрунтованої собівартості продукції, а також збільшення розміру амортизаційних відрахувань, тобто отримання можливості заміщення основних засобів, що вибувають.[4]

Питання, пов'язані з проблемами нарахування амортизації основних засобів та перспективами їх вирішення в Україні, знаймалися Орлова П., Орлова С., Онишка Д., Мурашко О. та інших вітчизняні учені-економісти[3].

Питання вдосконалення методів обліку основних засобів вивчали такі вчені, як: Лінник В.Г., Зюкова М.М., Задорожній З. та ін.[5].

Ознайомившись з працями вчених в даній ділянці обліку можна виділити наступні важливі проблеми:

1) Визначення терміну корисного використання основних засобів.

Надання широкій свободі підприємствам у визначенні терміну корисного використання активів має серйозний недолік, який полягає у наявності суттєвих розбіжностей і не відповідності у термінах використання на аналогічні об'єкти в різних господарствах, тому необхідно з урахуванням особливостей розробити класифікатор із глибокою деталізацією об'єктів основних засобів. Податковий Кодекс установлює мінімальні строки експлуатації, протягом яких повинні амортизуватися об'єкти основних засобів. При зарахуванні об'єкта основних засобів на баланс підприємство самостійно визначає строк його корисного використання з урахуванням обмежень. У Податковому Кодексі сказано, що затвердити такий строк потрібно наказом по підприємству.

2) Визначення ліквідаційної вартості основних засобів.

Через складність оцінки активів у майбутньому, одним із проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів.

3) Не врахування морального зносу при визначенні терміну корисного використання основного засобу.

Очікуваний період часу, протягом якого основні засоби будуть використовуватися підприємством є строком корисного використання. Протягом цього строку нараховується амортизація основних засобів. При цьому розглядається фізичний знос об'єкта основних засобів і практично не враховується моральний знос основного засобу, що призводить до зниження ефективності використання наявних ресурсів і відповідно, втрати господарюючим суб'єктом прибутку. Моральному зносу основних засобів потрібно приділяти належну увагу, адже він впливає на продуктивність виробництва, виконання в термін замовлень, репутацію підприємства.

4) Різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування, принципів їх оцінки.

З прийняттям Податкового Кодексу дана проблема вирішується в кращому напрямку. У даному документі немає поняття «основні фонди» – зближення бухгалтерського та податкового обліку виявилось вже в тому, що для цілей обліку тепер використовуватиметься єдиний термін «основні засоби». Суть самого поняття особливо не змінилася – це матеріальні цінності, призначені для використання в господарській діяльності, у яких вартість більше 1000 грн., а очікуваний строк корисного використання з дати введення в експлуатацію перевищує один рік (або перевищує один операційний цикл, якщо він більше року). Така вартість основних засобів залишатиметься до 2011р., а з 2012р. вона стане 2500 грн. [1]

5) Вдосконалення системи амортизації.

Податковий Кодекс дозволяє в податковому обліку застосовувати п'ять методів амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний і виробничий. Тобто зрозуміло, що нема вже податкового методу, який використовували в податковому обліку, а маємо право використовувати методи, які використовуються в бухгалтерському обліку. При цьому прямолінійний і виробничий методи дозволено застосовувати до всіх груп, а інші три методи амортизації можуть бути використані тільки для певних груп основних засобів: метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби). Ще одне нововведення – це пооб'єктний облік основних засобів. Передбачено, що амортизація кожного об'єкта нараховується щомісячно починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта в експлуатацію. Амортизаційні нарахування за квартал складаються із сум амортизації за три місяці.[1]

6) Удосконалення методики обліку надходження основних засобів у системі аналітичних рахунків, що дозволить спростити систему бухгалтерських записів.

Податковим Кодексом передбачено 16 груп основних засобів. На перший погляд може здатися, що це ускладнить порядок обліку. Але насправді ця класифікація практично повністю збігається з назвами субрахунків бухгалтерського обліку до рахунків 10 і 11. А отже, із прийняттям Податкового Кодексу для податкового обліку основних засобів буде достатньо даних, наявних у бухгалтерському обліку. Треба тільки пам'ятати, що в податковому обліку не відображаються і не відобразатимуться невірні основні засоби а отже, для них потрібно буде вести окремі субрахунки.[1]

7) Аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування.

Оскільки аналіз виробництва дозволяє визначити відхилення від плану, причини цих відхилень і винних осіб це дозволяє здійснювати якісний контроль за процесом виробництва. Проблема ефективного використання основних засобів повинна вирішуватися таким способом: процес виробництва має бути організований так, щоб залишки однієї стадії виробництва були основою виробництва на наступній. Також потрібно покращувати роботу устаткування, вилучати з виробництва неефективних засобів виробництва і залучати нові.

Вирішення вищевказаних проблем дасть змогу удосконалити організацію та методику обліку та аналізу основних засобів, підвищити їх інформативність і прогнозувати ефективність їх використання на підприємстві. Адже правильно організований облік основних засобів забезпечує ефективне функціонування суб'єкта господарювання, його перспективне майбутнє, конкурентоспроможність на ринку і позитивний фінансовий результат діяльності. Тобто основні засоби – це найважливіші складові процесу виробництва, які потребують постійного вдосконалення і покращення. Тому ніколи не треба нехтувати вдосконаленням обліку основних засобів і аналізом їх використання за призначенням.

Примітки:

1. Податковий Кодекс України затверджений Верховною Радою від 2 лютого 2010р.// Голос України 04.12.2010р. №229
2. Муріна Т.С. Шляхи ефективності використання основних засобів на промисловому підприємстві//Держава та регіони. – 2007. - №6. – С.387-390.
3. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку// Держава та регіони. – 2008. - №3. – С.407-410.
4. <http://www.rusnauka.com>
5. <http://intkonf.org>

Mariia Stetsyna

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF FIXED ASSETS

The process of the operation of any business entity as at the micro and macroeconomic level can not be imagined without the use of fixed assets. It should be noted that the term "fixed assets" considered as a separate category started only at the present stage of economic development. In the earliest historical writings of economists generally considered only category of capital, which as one of the components included fixed assets. Physiocracy (Kene F., A. Tyurho) generally believed that the only form of productive capital assets are involved only in agriculture

Наталія Стецук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

В умовах трансформаційної економіки успіх фінансово-господарської діяльності будь-якого суб'єкту економічної діяльності залежить, насамперед, від наявних ресурсів та вміння розпоряджатися ними з найбільшою ефективністю.

Кризова ситуація в країні потребує поліпшення стану основних засобів для ефективнішого їх використання.

В умовах ринкових відносини першочергового значення набуває матеріально-технічне забезпечення підприємства, зокрема, в частині основних виробничих засобів. Потужна та ефективно функціонуюча матеріально-технічна база

підприємства є запорукою його успіху в господарській діяльності, забезпечує безперебійний виробничий процес, визначає ефективність виробництва продукції.

Основні засоби - *матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)* [1].

Проблема раціонального використання основних засобів в теперішніх умовах є актуальною, тому що зменшуються загальні їх обсяги, знижується рівень фондо- й енергозабезпеченості виробництва. Зростає питома вага основних засобів праці, які морально й фізично застаріли та потребують заміни, скорочуються обсяги їх виробництва, не забезпечується їх відтворення. Науково обґрунтовані методологічні положення щодо підвищення економічної ефективності використання та відтворення основних засобів є підґрунтям для аналітичного дослідження, планування, аналізу економічної ефективності

Проблема підвищення ефективності використання основних засобів і виробничих потужностей – одна з найважливіших у господарській діяльності підприємства.

Економічні проблеми формування й ефективного використання основних виробничих засобів в ринкових умовах вивчені недостатньо, що потребує розробки нових методологічних та методичних підходів стосовно різних типів реструктуризованих підприємств. Зокрема, дослідження кількісного виміру взаємозв'язків між рівнем забезпеченості основними засобами та ефективністю виробництва підприємств; виявлення залежності економічної ефективності від раціонального та ефективного використання основних засобів підприємств; обчислення показників економічного ефекту при належному використанні основних засобів у ринкових умовах їх функціонування; визначення раціональних параметрів забезпечення підприємств основними засобами виробництва у вартісному і натуральних вимірниках.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємств, зниження витрат виробництва та обігу вимагають поліпшення використання основних засобів. Процес поліпшення основних засобів повинен забезпечити не лише розширення обсягів виробництва продукції, а й суттєве зростання продуктивності праці, швидке впровадження в практику нових технічних рішень [2].

При вивченні значення кожного елемента основних засобів у виробничому процесі, фізичного та морального їх зносу, чинників, які впливають на ефективність використання і відтворення основних засобів, виявляються методи і прийоми, напрями, за допомогою яких можливо підвищити ефективність, що забезпечує зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці.

Аналіз економічної літератури засвідчив, що сучасні підходи до оцінювання ефективності використання основних засобів досить різноманітні. Деякі науковці виокремлюють часткові та загальні показники ефективності використання основних засобів. А.М. Поддєрьогін поділяє їх на три групи:

1. Показники забезпечення підприємства основними засобами, до яких належать фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних засобів.

2. Показники стану основних засобів. До даної групи відносять коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття та приросту.

3. Показники ефективності використання основних засобів, до яких належить фондовіддача, рентабельність основних засобів [3].

Загальноприйняте визначення економічної ефективності основних засобів виробництва характеризується співвідношенням між витратами для їх формування та отриманими економічними результатами, зокрема збільшенням обсягів виробництва, підвищенням якості товарів і послуг, зниженням собівартості продукції.

Для узагальнюючої кількісної характеристики ефективності використання основних засобів при аналізі розраховують показники фондорентабельності, фондовіддачі, фондомісткості. Чим краще використовуються основні засоби, тим вищий показник фондорентабельності і нижчий показник фондомісткості. Ці показники порівнюються за кілька звітних періодів. При цьому визначаються темпи і напрями зміни показників. Основну увагу при дослідженні ефективності використання основних засобів необхідно приділити факторному аналізу.

На нашу думку, не доцільно виділяти лише показники фондорентабельності та фондовіддачі при оцінці ефективності використання основних засобів. Необхідно розраховувати і показники чистої та валової доданої вартості на 1 грн основних засобів, оскільки ці показники вказують на рівень не тільки чистого прибутку, а й суми чистого прибутку та фонду заробітної плати і амортизаційних відрахувань на 1 грн. основних засобів.

Оскільки основні засоби є одним із найважливіших ресурсів підприємств, то політика управління формуванням, використанням і відтворенням основного капіталу має бути обов'язковою частиною стратегії підприємств, що потребує подальшого дослідження, перш за все, в контексті визначення умов інноваційного оновлення основних засобів.

Проблема підвищення ефективності використання основних засобів є центральною в період переходу України до цивілізованих ринкових відносин. Маючи ясне уявлення про роль основних засобів у виробничому процесі, чинниках, що впливають на використання основних засобів, можна виявити методи, напрями, за допомогою яких підвищується ефективність використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства, що забезпечує зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці. Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшити структуру основних виробничих засобів можна за рахунок: оновлення та модернізації устаткування, ефективного використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі; ліквідації зайвого й малоефективного устаткування [4].

Тому ефективність використання основних засобів є однією із найбільш важливих дослідницьких ланок на підприємствах.

Примітки:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби": Затв. наказом МФУ від 27.04.2000 № 92, зі змінами та доповненнями.

2. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / М.І. Бондар; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001. — 18 с.

3. Мазуревич І.О. Оцінка ефективності використання основних засобів на підприємстві. / І.О. Мазуревич // Формування ринкових відносин в Україні. — 2009. — №2. — С. 91-93.

4. Пашнюк Л.О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення// Формування ринкових відносин в Україні. – 2005, № 9. – С. 27-31.

Natalia Stetsukh

Ivan Franko National University of L'viv

FIXED ASSETS AND PROBLEMS OF IMPROVING THE EFFECT OF THEIR USING

In the theses considered the essence of fixed assets, grounded the need to improve their effective use. The specified main indicators of effective use fixed assets and their grouping.

Леся Стещенко

Національний університет харчових технологій

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема забезпечення ефективності й результативності діяльності господарської діяльності перебуває у центрі досліджень багатьох науковців. Ще П. Друкер вказував на необхідність розмежування двох фундаментальних категорій „результативність” (effectiveness), з якою він пов’язував відповідь на запитання „як робити правильні дії (речі)?”, та „ефективність”, під якою він розумів відповідь на запитання „як правильно робити дії (речі)?” [1].

Традиційно вивчення результатів економічної діяльності та оцінки ефективності економічних процесів науковцями розглядалося як єдиний і цілісний процес. У науковій літературі досить часто вживаються у якості синонімів до поняття „результативність” наступні терміни:

- „effectiveness” – дієвість, тобто досягнення заданих суб’єктом цілей діяльності соціально-економічної системи;
- „efficiency” – економічність, тобто забезпечення функціонування соціально-економічної системи з найменшими зусиллями та витратами;
- „performance” – результативність, чи іншими словами здійснення економічної діяльності у певний період часу найкращим чином;
- „profitability” – прибутковість (дохідність), тобто реалізація економічних процесів з отриманням фінансових, матеріальних чи інших корисних (бажаних) кількісних наслідків;
- „productivity” – продуктивність, або технічна здатність соціально-економічної системи перетворювати ресурси у економічні блага;
- „progressiveness” – прогресивність чи здатність соціально-економічної системи рухатися від простого до складного, від дезорганізованого до організованого стану тощо;
- „timeliness” – своєчасність, як характеристика успішності використання часу, як економічного ресурсу;
- та інші „intensity” – інтенсивність; „accordance” – відповідність; „ability” – здатність; „optimumness” – оптимальність тощо [2, 3].

З метою повного розкриття сутності поняття „результативність” та опису найбільш поширених підходів до її визначення, нами проаналізовані найбільш типові дефініції різних науковців та наведено їх у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття “результативність” у наукових працях учених

Автор	Дефініція
T.F. Gilbert (1978)	Здатність людини досягати достойну результативність означає функціональне співвідношення вартісних кінцевих результатів (завершення) до витратної поведінки.
D. Ainworth (1979)	«Центральним каменем» технології результативності виступають практичні, корисні та дослідницькі завдання (цілі), які виражені у легкодоступній формі.
H. Stolovitch (1982)	Предметна область зусиль людини, метою котрої виступає привнесення в економічну систему (навколо) такий спосіб дій, який би дозволив їй покращуватися в термінах (індикаторах) в котрих вона оцінюється.
J.H. Harless (1986)	Технологія результативності діяльності людини включає процес вибору, аналізу, організації, розвитку, запровадження і оцінки проектів найбільш витратно-ефективних впливів людської поведінки і кінцевої діяльності.
D. Langdon (1991)	Систематична робота по виявленню чому потреба існує, забезпечення її задоволення для покращання роботи окремої людини чи організації; ідентифікація потреби, виконання робіт і здійснення інформаційних впливів, а також визначення чи отримані результати дійсно покращуючи (прогресивні).
W.J. Rothwell (1996)	Підвищення результативності є сферою людської діяльності сфокусованою на систематичному і цілісному покращанню теперішніх і майбутніх результатів (процесів авт.), які досягаються людьми в рамках організацій.
T. O’Driscoll (1999)	Систематична прикладна діяльність людини, системне мислення, яке ґрунтується на наукових підходах і теоріях, а також на найкращих прикладних випадках, оприлюднених методах і комунікаціях, що фокусуються на досягненні гуманістичних результатів та зростанні системної вартості (вартості бізнесу авт.).
D.M. Van Tiem, J.L. Moseley, J.C. Dessinger (2004)	Систематичний процес пов’язування бізнес-цілей і стратегій з можливостями персоналу для їх досягнення. Таким чином, управляючи результативністю (практики результативності) вивчають і організують процеси таким чином, щоб забезпечити зростання результативності на робочому місці, з використанням загальновідомої методології до розуміння, мотивації та запровадження (бізнес-завдань авт.). В кінцевому підсумку, управління результативністю передбачає систематичний аналіз проблем результативності і розуміння причин їх існування, а також формування (опису) зразків результативності.

Таким чином, узагальнені дефініції результативності різних авторів дозволяють зробити наступні висновки:

- у більшості визначень присутні елементи витратних оцінок ефективності, що підтверджує наші міркування щодо розвитку теорій результативності на основі доробку науковців різних шкіл ефективності.
- у представлених вище дефініціях чітко прослідковується орієнтація на практичну корисність чи конкретні дії, що визначає акцентування багатьох авторів на поведінкових аспектах.
- суттєвим спільним аспектом багатьох представлених вище визначень виступає цільова природа отримуваних результатів, тобто цим самим вважаємо, що підтверджується наша теза щодо віднесення до результатів тільки цільових ефектів діяльності.

Примітки:

1. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозвский, Е.Б. Стародубцева и др. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 490 с.
3. Современный энциклопедический словарь. – М.: Изд. «Большая Российская Энциклопедия», 1997. – 1890 с.

Lesya Steshenko

National university of food technologies

SOME GOING IS NEAR DETERMINATION OF EFFECTIVENESS OF ACTIVITY OF ENTERPRISE

The articles considered some approaches are in relation to determination of effectiveness of activity enterprise taking into account the modern market conditions of manage

Галина Строгуш

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СТРУКТУРИ ПАСИВІВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На сьогодні маємо результати досліджень різних аспектів діяльності банківських установ, зокрема: управління ліквідністю, оцінка ризиків, прогнозування грошових потоків тощо. Кожен із перелічених напрямків є однаково важливим у збереженні фінансової стійкості банку. Поряд з цим, не меншу вагу мають питання щодо забезпечення певного рівня прибутковості банківської діяльності, що залежить одночасно як від структури активів та пасивів, так і від багатьох інших факторів [7, с.50].

Оцінку впливу структури пасивів на результати діяльності банківської установи проведено у статтях багатьох авторів. В одній із них [1, с.43] побудовано множинну лінійну модель залежності обсягів кредитування від суми залучених різних груп фінансових ресурсів. Також у статті [3, с.29] запропоновано моделювати подібний зв'язок з використанням виробничої функції Кобба-Дугласа, розглядаючи обсяги залучених фінансових ресурсів як фактори виробництва, а обсяги кредитування – як кінцева продукція. З допомогою цих моделей доведено сильну пряму залежність суми активних операцій, зокрема кредитування, від обсягу фінансових ресурсів того чи іншого джерела.

Для підтримки стабільного рівня дивідендів та доходів, а також репутації комерційного банку на рівні, достатньому для залучення ним необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах, необхідно вибрати відповідну структуру банківського капіталу. Для наближення до оптимальної структури пасивів, необхідно знати яке саме джерело фінансових ресурсів найбільшою мірою має вплив на дохід банку [8, с.102]. Тому метою даного дослідження є побудова часткової моделі чистого процентного доходу на одиницю активів, яка пояснюватиме залежність фінансового результату банку від співвідношення між використовуваними джерелами фінансових ресурсів.

Для дослідження визначеної задачі на основі офіційної статистики НБУ були підготовлені усереднені дані за 2009-2010рр. щодо значень кожної статті пасивів банківських установ, які входять в першу та другу класифікаційну групи, а також значення чистого процентного доходу за рік. Загалом використано дані 118 спостережень.

Для представлення структури банківського балансу, здійснено об'єднання усіх статей банківських пасивів у шість груп, кожна з яких характеризується певним рівнем затрат на залучення та утримання: 1) статутний капітал; 2) кошти банків; 3) поточні вклади фізичних та юридичних осіб; 4) строкові вклади фізичних та юридичних осіб; 5) боргові цінні папери; 6) інші залучені кошти [4, с.253].

За результуючий показник моделі обрано чистий процентний дохід, на розмір якого структура пасивів через свою вартість має прямий вплив, проте не визначає його повністю. Так як дослідження проводиться з використанням даних різних банківських установ, в моделі використано не абсолютне значення цього показника, а його значення, що припадає на одиницю активів. Незалежними змінними є частки кожної з виділених груп банківських пасивів у їх загальному обсягу на початку звітного періоду. Для моделювання зв'язку між змінними використано поліноміальну функцію другого порядку, параметри якої та показники їх статистичної значущості обчислені з використанням статистичного пакету «STATISTICA».

Значення коефіцієнту детермінації 0,22 моделі свідчить про те, що 22% величини зміни чистого процентного доходу на одиницю активів пояснюється побудованою моделлю. Це цілком реально, оскільки значення використовуваного показника залежить ще від багатьох інших факторів [6, с.32]. Дана модель не може використовуватись для прогнозів значень показника чистого процентного доходу, проте на підставі значень коефіцієнтів моделі можна стверджувати про міру впливу на результуючий показник змін частки фінансових ресурсів тієї чи іншої групи у загальній сумі капіталу банку.

Побудована модель має вигляд:

$$y = -3,8 + 3,95x_1 - 0,05x_1^2 + 3,79x_2 + 0,1x_2^2 + 3,84x_3 + 0,95x_3^2 + 3,76x_4 + 0,08x_4^2 + 3,72x_5 + 0,97x_5^2 + 3,97x_6 - 0,14x_6^2$$

Проведеним аналізом доведено, що з допомогою побудованої моделі неможливо спрогнозувати чистий процентний дохід банку [2, с.35], оскільки модель пояснює лише 22% варіації значень цього показника, проте ми можемо судити про міру впливу на чистий дохід змін саме у співвідношенні між певними статтями банківських пасивів. У наступних дослідженнях буде розширено цю модель з використанням значень статей банківських активів.

Примітки:

1. Дунас Н. Кількісна оцінка вагомості власного капіталу в системі ресурсів банку на основі економетричного моделювання//Вісник НБУ.-2009.- с. 42-45
2. Гринько О., Хохлов В. Прогнозування ресурсів банківських установ//Вісник НБУ.-2008.-№8.- с. 30-37
3. Головань С.В., Карминский А.М., Пересецкий А.А Эффективность российских банков с точки зрения минимизации издержек с учетом факторов риска// Экономика и математические методы.- 2008. - №4, том №44. - с. 28-38
4. Гнат С.І. Регулювання джерел фінансових ресурсів підприємств// Науковий вісник Бук. ФЕІ, 2000. - Вип.1 ч.1. - с. 195
5. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках. - М.: Cottaloxu, 1994
6. Головань С.В. Факторы, влияющие на эффективность работы банков// Прикладная эконометрика. - 2006. - №2
7. Вишняков Н.В. Экономико-математические модели оценки деятельности коммерческих банков. - Спб, 1999
8. Лаптырев Д.А. Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы - задачи - модели - методы. - "БДЦ-пресс", 2005 г.

Halyna Strohush

Ivan Franko National University of L'viv

VALUATION OF FINANCIAL LIABILITIES STRUCTURE INFLUENCE UPON FINANCIAL RESULT OF COMMERCIAL BANK ACTIVITY

The subject of analysis is modeling of bank financial liabilities structure influence upon net percent income value. It is used 118 observations with values of financial liabilities item part in total sum of assets. So as there were analysed data of different banks, net percent income per one unit of assets was used as a result value of a model. All items of bank financial liabilities were united into 6 groups, similar by value and term of drawing, and after for each of them was calculated its share in bank capital. For extrapolation of dependency two-stages polynomial function was used. The determination coefficient of model is equal to 0,22% indicating part of net percent income that is explained by selected independent variables. This fact is known, but built model we may use for determining the variable which change the most influence upon net percent income. And such variables are money on current accounts of clients and debt securities.

Людмила Сусідик

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОЦЕС ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ЯК СКЛАДОВА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність теми полягає в тому, що ефективність цілепокладання є суттєвою складовою як особистості так і організації, яка сприяє її соціальній активності, здатності до вироблення нових стратегій, адаптації до соціально-економічних змін у суспільстві.

Цілепокладання є традиційним об'єктом наукових досліджень у межах багатьох галузей науки, але не становить самостійного об'єкта дослідження. Разом із цим не вивчалися джерела походження системи цілей, засоби формування цілей та втілення їх у практику управління, інші важливі аспекти цілепокладання. У зв'язку з цим виникає потреба в розробці теоретичних питань цілепокладання, розгляді цілепокладання як процесу, що має організуючий характер. Отже, потреба в наукових дослідженнях процесів цілепокладання є зрозумілою й нагальною.

Метою дослідження є підвищення ефективності діяльності організації шляхом вдосконалення процесу і системи цілепокладання та встановлення впливу особистісних якостей менеджера на процес встановлення цілей.

Наукова новизна одержаних результатів Вперше цілепокладання досліджується як управлінський процес, що супроводжує організацію протягом усього її життєвого циклу, на відміну від вузького сприйняття (цілепокладання — процедура), прийнятого у вітчизняній теорії. Припускається, що зміст цілепокладання менеджерів перш за все обумовлений їх особистісними проявами.

Основою проблематики дослідження цілепокладання у сфері управління є питання перенесення потреб людини, її соціальних очікувань до системи цілей органів управління. Проблема дослідження цілепокладання визначається рішенням наступних питань: по-перше, встановлення сутності процесу цілепокладання, наповнення його змістом; по-друге, виділення загальних закономірностей функціонування даного процесу; по-третє, вивчення специфіки протікання цілепокладаючих процесів у професійній діяльності менеджерів, що обумовлені їхніми особистісними якостями.

Процес цілепокладання – це реалізація цільової функції пануючих у суспільстві цінностей.

Основною рисою цілепокладання є його практична спрямованість, яка вимагає уважного дослідження сфери, в якій повинно відбуватися цілепокладання. Сферою застосування цілепокладання є організаційна діяльність, яка є складовою процесу управління. Необхідність сприймати „організацію” як діяльність, функцію управління, що передбачає порядок з вибором цілі необхідну для їх досягнення управлінську діяльність, розподіл її видів за підсистемами, визначення повноважень кожної підсистеми, встановлення відповідальності. Звідси процес цілепокладання є першою за послідовністю стадією організаційної діяльності.

Найважливішими елементами системи стратегічного цілепокладання є побудова внутрішніх особистісних передумов рішення. Наявність у цілепокладаючій діяльності цієї постійної і необхідної внутрішньої роботи і різних варіантів позаекономічного стимулювання можуть істотно мінятися переважно лише на рівні конкретної “тактичної” цілеспрямованості; у той же час, на стратегічному рівні цілепокладання “вага” цих особистісних складових у цілому залишається постійною, отже, звернення до аналізу стратегічних вимірів цілепокладання більш перспективні (хоча їхня ефективність може мінятися в залежності від “тактичних” рівнів).

Постановку мети перед іншою людиною можна, з певною умовністю, назвати “зовнішнім” цілепокладанням, а постановку мети перед собою – “внутрішнім” цілепокладанням. Звідси, закон онтогенетичного розвитку цілепокладання можна сформулювати як перехід від зовнішнього цілепокладання до внутрішнього.

Розглядаючи процес цілепокладання як складову внутрішнього середовища організації, необхідно зазначити, що цілі існують для того, щоб організація розвивалась, вдосконалювалась і досягала мети свого створення, а не організація існує для того, щоб виконувати поставлені цілі.

Процес цілевстановлення має свої принципи. До основних з них можна віднести такі:

- цілі повинні бути детально прописані в документарній (письмовій) формі;
- цілі обов'язково повинні бути контрольовані організацією і мати позитивний характер;
- реалістичність цілей. Для початку необхідно сформулювати реалістичні цілі на 1 рік. Вони не мають бути завищені.

Інакше ми їх не зможемо досягти і буде існувати ймовірність погіршення внутрішньоорганізаційної мотивації, послаблення взаємозв'язку організації з її працівниками, зниження мотивації в цілому по організації. самі цілі повинні мотивувати виконавців. Потрібно дати відповіді на такі питання: Що втраять виконавці та організація при недосягненні поставлених цілей? Які є перешкоди для досягнення цілей? Яким має бути точний план реалізації цілей?;

- цілі повинні постійно співпадати з місією, цінностями і потребами організації. Чим більшим є співпадіння, тим більшою є дисципліна і мотивація, і тим легшим є їх досягнення;

- цілі певної організації повинні бути унікальними, а не повторювати цілі іншої організації;

- цілі повинні відповідати на питання: Чи стане організація кращою після досягнення цілей? Уявивши, що організація досягла поставлених цілей, менеджер повинен проаналізувати ціль і впевнитись в правильності її постановки;

- організація повинна класифікувати свої цілі на такі групи: А – необхідні для досягнення цілі; В – заплановані, але необов'язкові цілі, які слугують орієнтиром; С – можливі цілі. Організація не може одночасно досягнути всіх цілей і бути лідером в кожній сфері діяльності, але вона повинна слідкувати за тим, щоб не розтринькувати її обмежені ресурси на занадто широке коло цілей. Це дозволяє зберегти цілісність організації.

Процес цілепокладання має свої відмінності у менеджерів різних рівнів. Так, менеджери вищого рівня досить успішні у своїх діях. При формуванні цілепокладаючих установок домінуючим мотивом у них є мотиви досягнення влади. При цьому, якщо мотив влади якоюсь мірою і підпорядкований мотиву досягнень, влада їм необхідна насамперед для того, щоб забезпечити досягнення поставлених цілей.

Цілепокладання у менеджерів середнього рівня формується з опорою на думку членів колективу, однак воно деякою мірою блокується тим, що їм, з одного боку, необхідно враховувати думку керівництва, а з іншого боку – думку підлеглих. Менеджери нижчого рівня при цілепокладанні, на відміну від менеджерів середнього і вищого рівнів оцінюють ситуацію цілепокладання більш широко, тому що виявлена в них висока оцінка досягнень, як і висока оцінка відносин, неможлива без соціального опосередкування.

З позицій свідомості свого життя як однієї з основних детермінант цілепокладання при постановці цілей у житті показники всіх керівників приблизно знаходяться на рівні середнього і високого діапазонів, що в цілому характеризує їхнє цілепокладання як досить осмислене, спрямоване на тимчасову перспективу. Водночас, деяке зниження цих показників у керівників вищого рівня, у порівнянні з керівниками середнього і, особливо, нижчого рівня, свідчить про те, що керівники вищого рівня при постановці життєвих цілей, на відміну від інших керівників меншою мірою цілеспрямовані у майбутнє, їхні цілі недостатньо підкріплюються особистою відповідальністю і реальною опорою на сьогоднішній день при безпосередній реалізації.

В цілому всі керівники характеризуються інтервальним типом контролю, що свідчить про те, що переважна більшість керівників несе відповідальність за те, що відбувається, події пов'язують зі своєю поведінкою, здібностями, характером. Водночас, екстернальний профіль у менеджерів середнього рівня показує, що вони при формуванні цілепокладаючих установок більшого значення надають зовнішнім обставинам. У свою чергу, “екстернальність” у менеджерів нижчої ланки свідчить про те, що вони не повністю впевнені в наявності у них неформальних важелів контролю діяльності оточуючих, здатності впливати на колеги по роботі.

На формування як “тактичних”, так і стратегічних цілей керівників переважний вплив роблять їх особистісні якості. При цьому найбільше “особистісно завантаженою” у менеджерів вищої ланки виявилася тимчасова перспектива минулого, середньої ланки – сьогодення, а у менеджерів нижчої ланки – майбутнього.

Акцентування на встановленні залежності функціонування цілепокладання керівників від їх особистісних якостей зовсім не означає заперечення важливості інших сторін процесу цілепокладання, а є лише вибором певного аспекту розгляду даної проблеми.

Примітки:

1. Кузьмін О. С., Мельник О. Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: «Академ-видав», 2003. – 416 с.
2. Освітньо-кваліфікаційна характеристика фахівця з соціальної роботи // Практична психологія та соціальна робота. – № 10. – 2003. – С. 43-48.
3. К проблеме выделения основных направлений исследований целеобразования управленческих кадров // Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – Т. 4. – К. – 2002. – С. 255-256.

Lyudmila Susidyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROCESS OF GOAL SETTING AS A PART OF THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ORGANIZATION

The process of goal setting is the realization of the objective function of prevailing in organization values. The main feature of goal setting is that goal setting needs detailed research of organization activity. Considering the goal setting process as a part of the internal environment of the organization, we ought to say that goals exist for development of the organization, but not an organization exist to fulfil its goals. The main problem in the field of goal setting research is to include human needs and social expectation in the system of goals of the organization. The process of goal setting by managers of different levels differs from each other. On formation of a tactical and strategic goals the great influence have their personal qualities.

Світлана Сутиріна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Активізація економічних процесів, обмеженість ресурсів екстенсивного зростання визначають перехід підприємств на інноваційний тип розвитку, що дозволяє забезпечити стійке функціонування за рахунок ефективного використання власних потенційних можливостей, підвищення зростання продуктивності виробничих ресурсів, зосередження зусиль із розвитку сфери науки і техніки.

Головною причиною, яка примушує підприємства переходити на інноваційний шлях розвитку, навіть якщо шанси зайняти монополічне положення на ринку практично відсутні, є гостра конкуренція, з якою доводиться стикатися практично будь-якому підприємству, що поставляє технологію, випускає продукцію або що надає послуги. Підприємства зобов'язані самостійно піклуватися про збереження своєї конкурентоспроможності [4].

Основні теоретичні і методологічні питання формування і реалізації інноваційної стратегії підприємств знайшли відображення в роботах таких українських та російських вчених, як: Г. Азоев, О. Амоша, Л. Антонюк, С. Аптекарь, Ю. Бажал, С. Валдайцев, З. Варналій, Л. Водачек, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дагаєв, М. Долішній, О. Завлін, С. Коверга, М. Коноваленко, В. Кравцова, О. Кузьмін, М. Лепа, В. Мединський, А. Муравьов, А. Наливайко, В. Онікієнко, В. Пономаренко, Л. Поручник.

Мета роботи полягає в дослідженні особливостей інноваційного розвитку підприємств та у розробці рекомендацій по реалізації планів інноваційного розвитку на основі формування комбінованої інноваційної стратегії.

У світі формується новий тип суспільства, який базується на знаннях та інформації й орієнтується на управлінні інноваціями. У змаганні між країнами, економічними регіонами, компаніями перемагає той, хто зумів адаптувати свою стратегію розвитку до особливостей зовнішнього середовища, досягнув успіхів у комерціалізації інновацій. Тому формування економічної стратегії для суб'єктів господарювання є одним з основних чинників, що забезпечує їхнє ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції. Основною її складовою, яка узгоджена за цілями і термінами реалізації, є стратегія у сфері створення і використання інновацій [3].

На кожному рівні управління (народне господарство, регіон, підприємство) інноваційна стратегія має свої особливості. Так, на макрорівні вона пов'язана з упровадженням новітньої техніки і технології, появою нових видів інтелектуальної

діяльності, тобто з радикальними інноваціями. На моно- і мікрорівнях – з загальною стратегією суб'єктів, рівнем їхньої інноваційності або готовності до змін.

Інноваційна стратегія характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, спрямованих на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів. Її вибір фахівці вважають найважливішою складовою циклу інноваційного менеджменту.

На початковому етапі формування інноваційної стратегії визначають її вид. Існують різні види стратегій, які мають свої ознаки та характеристики. Так, Б. Санто класифікує їх за рівнями управління [1]:

- інституціональні стратегії (на рівні організації та підприємств);
- центральні (на рівні народного господарства).

Центральну інноваційну стратегію дослідник характеризує як метод сприяння розвитку економіки, коли на зовнішні умови функціонування суб'єктів господарювання здійснюється такий вплив, що дає змогу прискорити технічний розвиток і підвищити рівень економічної ефективності [2]. Метою центральної інноваційної стратегії є створення умов для стійкого економічного зростання, виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки, заміщення імпортової продукції на внутрішньому ринку за рахунок високого технологічного рівня та конкурентоспроможності виробництва. Відповідно до мети розрізняють такі інноваційні стратегії:

- стратегія «нарощення», яка базується на використанні власного науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалу. У процесі використання наукових результатів і виробничого потенціалу в промисловості освоюються високі технології і зростає випуск конкурентоспроможної продукції;
- стратегія «запозичень» полягає в тому, що, використовуючи інноваційний потенціал власної країни, освоюється випуск наукомісткої продукції високорозвинених держав світу. Виробництво зростає з одночасним розвитком науково-технічного і промислового потенціалу, який спроможний самостійно проводити роботи на всьому інноваційному циклі;
- стратегія «переносу», яка полягає у використанні зарубіжного науково-технічного і виробничого потенціалу в економіці держави способом залучення прямих іноземних інвестицій та трансферту новітніх технологій.

В процесі дослідження інноваційної стратегії був виявлений ряд особливостей, які властиві цій економічній категорії. Інноваційну стратегію слід розуміти як вираження цілей перспективного розвитку підприємства, що реалізуються за допомогою взаємозв'язаних дій з визначення пріоритетів в інноваційній сфері і їх досягнення. Наслідком цих дій є нова позитивна якість виробництва і управління [5].

Інноваційну стратегію слід розглядати як окремий напрям стратегічного розвитку підприємств разом з іншими стратегіями: зростання, стабільності, скорочення. На інноваційний розвиток українських підприємств чинять вплив різні за своєю природою зовнішні і внутрішні чинники. У роботі приводиться їх детальний опис і систематизація.

Отримані результати дозволяють зробити висновок про ефективність розробленого механізму проектування і реалізації інноваційної стратегії. Близько 70% показників ССП досягли своїх цільових значень, а поліпшення сталося більш ніж в 90% показників. Дані бухгалтерського обліку показують зростання майже за усіма показниками - обсягом продажів, прибутком, розмірами активів і власного капіталу. Розроблений механізм досить простий і ефективний. Він легко може пристосовуватися до факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що змінюються. Ці факти дозволяють зробити висновок про гнучкість механізму, отже, він може застосовуватися на підприємствах з метою залучення інновацій до господарського обороту.

Примітки:

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1996. - 120 с.
2. Арчибальд, Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами: Пер.с англ. - М.: ДМК Пресс, 2002.– 464 с.
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. -СПб.: Нигер, 2000. -208 с.
4. Воробьев В.П., Денисов Е.Ф., Рогова Е.М. Инновационный менеджмент/ Под ред. А.Е. Карлика: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.– 389 с.
5. Коверга С.В. Моделирование инновационного развития экономико-производственных структур // Новое в экономической кибернетике: Модели формирования портфеля заказов на предприятиях и в организациях. – Донецк: ДонНУ. - 2005. - №2. – С. 142-151.

Svitlana Sutyryna

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

FORMING AND REALIZATION OF INNOVATIVE STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the process of research of innovative strategy there were found out the row of features, what incident to this economic category. It follows to understand innovative strategy as expression of aims of perspective development enterprises which are realized by the associate operating under determination of priorities in an innovative sphere and their achievement. Investigation of these actions is new positive quality of production and management.

Ольга Николаївна Твердомед

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми.Протягом останніх двадцяти років ХХ – поч. ХХІ століття чітко виокремилась одна із основних закономірностей світогосподарського розвитку - збільшення обсягів міжнародних інвестицій над обсягами міжнародної торгівлі та темпів їх зростання.

Це зумовлено інтенсивним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, диверсифікацією світових фінансових ринків, розвитком інтеграційних угруповань, транснаціоналізацією виробництва та загостренням глобальної конкуренції. З іншого боку, висока динамічність розвитку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) характеризується їх високою дохідністю, ефективністю та ліквідністю. Це загострює конкуренцію, що здійснюється на міждержавному, міжрегіональному та мікроекономічному рівнях, спричиняючи нестійкість конкурентних переваг суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Стратегічним фактором успіху компаній на світових ринках та нарощення міжнародної конкурентоспроможності є зростання їх ринкової вартості, що забезпечується через фінансування, як за рахунок власних і позикових коштів так і зовнішнім-злиттям чи поглинанням з іншою компанією.

Отже, проблема формування стратегій розширення бізнесу є на сьогодні актуальною. Практика свідчить про те, що небагато національних компаній можуть вести конкурентну боротьбу зі світовими лідерами, які у свою чергу можуть стати метою консолідації транснаціональних компаній.

Актуальність. Економічні перетворення в Україні повинні бути націленими на вирішення найважливішого завдання, а саме на радикальні зміни в системі управління економікою як на макrorівні, так і рівні підприємств і їх об'єднань. Зміни на мікрорівні полягають в перебудові організаційної структури управління діяльністю підприємств, створенні промислово-фінансових груп, холдингових компаній. Необхідність створення і розвитку нових для України форм підприємництва об'єктивно обумовлена потребою підприємств у більш гнучких структурних формах, здатних адаптуватися до швидких змін у зовнішньому середовищі.

Фінансово-економічна криза, з одного боку, стимулює процеси злиттів та поглинань, і в той же час значно підвищує супутні ризики даних проєктів через брак достовірної оціночної інформації. Особливої актуальності набуває питання організації аналітичної роботи, адже досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу реструктуризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи процесів злиття та поглинання, їх сучасні форми, міжнародне конкурентне середовище, аналіз умов та мотиваційних факторів консолідації компаній, а також планування та організація процесів злиття, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: М. Бішоп, П. Гохана, Ф. Крюгера, А. Лажу, М. Марсале, Р. Нельсона, Дж. Стиглера, Р. Стилмана, М. Трема, С. Ріда, М. Хебека, та багатьох інших. У наукових роботах Ф. Вестона, Р. Бейлі, С. Маерса, П. Стейнера, А. Бекенштейна, К. Чанга, Р. Меліхера, Дж. Ледортера, Л. де Антоніо та інших хвилі злиття та поглинання розглядаються, як наслідок активності фондових ринків та ринків корпоративного контролю.

Метою статті є визначення основних тенденцій розвитку ринку злиття та поглинань і дослідження діяльності інвесторів на ньому.

Виклад основного матеріалу. Злиття і поглинання (Mergers & Acquisitions, далі М&А) є операціями, які мають на увазі зміну контролю над підприємством. Поглинання – це придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічну участь в капіталі. Злиття – це особлива форма поглинання, при якій компанія, що продається, позбавляється юридичної самостійності. Залежно від цілей і способів розрізняють „дружнє” і „вороже” („агресивне”) поглинання. При дружньому поглинанні між інвестором, який відкрито робить пропозицію про покупку контрольного пакета акцій, і радою директорів компанії, котру планується придбати, укладається угода. Її умови реєструються у відповідних органах державної влади і затверджуються на зборах акціонерів компанії. Ситуація, коли об'єкт поглинання намагається чинити опір називається ворожим поглинанням. Інвестори у таких випадках апелюють безпосередньо до акціонерів, надсилаючи їм листи або розмішуючи оголошення в пресі. Паралельно компанія починає скуповувати акції об'єкта поглинання на відкритому ринку. Така боротьба в разі підвищує ціни на акції об'єкта поглинання. Така ситуація розвитку подій можлива за умови, що акції компанії розпорошені, а котролююча група володіє їх невеликим пакетом.

Одним із способів захисту від недружніх поглинань є реструктуризація активів. Тобто, об'єкт поглинання, відчувши реальну загрозу своєму існуванню, починає купувати активи, не потрібні агресору. Найкращий спосіб захисту – атака. За наявності необхідних ресурсів об'єкт поглинання для захисту скуповує на відкритому ринку акції агресора. Цей крок значно послаблює останнього [1]. Під час економічної кризи об'єднані компанії мають більше шансів пережити ці важкі часи.

На початку 2008 року прогнози ринку М&А України виглядали більш ніж оптимістично, однак криза ліквідності на світових фінансових ринках загострила деякі специфічні проблеми та спричинила якісні ринкові зміни. За даним аналітичної групи М&А-Intelligence журналу «Сливання і Поглощення» у порівнянні з рекордним показником 2007 року, що сягнув 21,49 млрд дол., обсяг ринку М&А в Україні за 2008 рік скоротився майже в 6 разів – до 3,7 млрд дол. [2].

Основними причинами падіння є: відмова термінів угоди у зв'язку із проблемами щодо справедливої оцінки активів; нестача доступних кредитних ресурсів для проведення угод; зниження вартості багатьох об'єктів для придбання нижче рівня 5 млн дол; зниження загальної кількості угод щодо контрольних пакетів підприємств.

Журнал «Сливання и Поглощения» [3] підбив підсумки 2008 року і склав рейтинг найбільших угод на українському ринку злиття і поглинання. Абсолютним лідером року став фінансовий сектор. У ньому відбулося 8 угод на загальну суму 1,92 млрд дол. Основний внесок у загальний обсяг угод у фінансовому секторі зробили дві мегаугоди на загальну суму 1,83 млрд дол. Найбільша угода М&А за участю української компанії – купівля російським «Внешэкономбанком» (ВЭБ) у тандемі з австрійською Slav AG «Промінвестбанку». Друга за вартістю угода – придбання 100% акцій ВАТ «Правекс-банку» італійським Intesa Sanpaolo S.p.A за 750 млн дол.

Металургія стала другою галуззю за сумою угод М&А – дві транзакції разом дали 590 млн дол. Це відбулося практично завдяки одній мегагоді вартістю 550 млн дол., що була завершена у квітні 2008 року, ще до початку активної стадії кризи, відзначають аналітики М&А-Intelligence. Інвестиційною компанією «МирИнвест» і міжнародним трейдером Stemcor UK, Ltd. було придбано 100% акцій ЗАТ «Міні-металургійний завод «ІСТІЛ (Україна)» у Захура Мохаммада й Metalrussia Investment.

Третій лідер – традиційно один із найбільш активних на українському ринку злиття і поглинання – харчова промисловість: у ній було завершено найбільше (13) транзакцій у сумарному обсязі 575 млн дол. Ця галузь, що займає одну з провідних позицій в економіці України, не вирізняється тектонічними мегаугодами, але традиційно входить до трійки лідерів за кількістю угод злиття і поглинання [3].

Криза спричинила зменшення дохідності багатьох українських підприємств і єдиним способом залучення інвестицій, необхідних для виживання на ринку є продаж бізнесу або його частки.

Криза дає можливість стратегічному інвестору спрямувати фінансові ресурси, вивільнені внаслідок згорання інвестиційних програм, на екстенсивне розширення свого бізнесу через придбання ослаблених конкурентів чи постачальників. Фінансовий інвестор має на меті здобуття економічної вигоди шляхом отримання дивідендів або спекулятивного перепродажу придбаної частки.

Ключовим поняттям у процедурі злиття та поглинання є вартість бізнес-одиниці, що продається. Багато фірм продаються за ціною в разі нижчою за їхню балансову вартість. Вартість придбання об'єкта М&А – це результат переговорного процесу між двома противниками – продавцем та покупцем. Позитивний економічний ефект, здобуде та сторона, яка найточніше ідентифікує свої можливості та можливість противника. Привабливість М&А полягає у тому, що вигравш від угоди, з певних умов, можуть отримати навіть обидві сторони, а саме є діапазон між мінімальною вартістю, за яку власник готовий продати свою бізнес-одиницю, і максимальною, яка є прийнятною для інвестора.

Висновки. Під час кризи не потрібно пояснювати, чому компанії повинні змінюватися – це основний позитивний аспект рецесії, який стосується угод щодо злиттів та поглинань. Загальна структура економіки постійно змінюється завдяки

процесам реструктуризації, які доводять що злиття та поглинання — це не лише спосіб збільшити частку на ринку та наростити капіталізацію своєї компанії, але й дієвий інструмент у боротьбі з кризою.

Примітки:

1. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка. – Київ: Основи, 1993. – 383 с.
2. Журнал «Слияние и поглощение» - Россия – 2009 г.
3. <http://rating.rbc.ru>
4. <http://www.pmsbu.com.ua>

Tverdomed Olga Mykolaivna
Taras Shevchenko National University of Kyiv

FEATURES MERGERS AND ACQUISITIONS DURING THE ECONOMIC CRISIS

The article investigates the tendencies of home M & A market development. It analyzes strategic investors activities on it, aimed at the defence of crisis condition.

Мар'яна Твердохліб

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЧИННИКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ В ОЦІНЮВАННІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ефективність управління соціально-економічними процесами суттєво залежить від якості економічної інформації, яка доступна менеджеру. Економіко-математичні моделі (ЕММ) є випробуваним засобом для кращого обґрунтування управлінських рішень в економіці. Зрозуміло, що оптимальні управлінські рішення можуть бути ухвалені лише на підставі таких результатів опрацювання економічної інформації ЕММ, які справді є адекватними станам відповідних процесів. Якщо потрібні для ЕММ вхідні дані у силу різних обставин не є достовірними, то, мабуть, найвно сподіватися на якісні результати їх роботи і тим самим на ефективність рішення, згенерованого на підставі таких результатів.

Метою дослідження був аналіз можливих проявів і впливу невизначеності інформації щодо технологічної структури економіки України на результати оцінювання стану технологічного розвитку економіки нашої країни з допомогою ЕММ. Для досягнення поставленої мети потрібно було вирішити такі завдання:

- виходячи з вимог до економічної інформації, класифікувати чинники невизначеності інформації;
- оцінити на якісному рівні можливий вплив кожного чинника невизначеності на результати оцінювання та прогнозування технологічного розвитку економіки;
- визначити можливі засоби усунення негативного впливу чинників невизначеності інформації щодо технологічної структури економіки України.

Основні результати. Зазвичай до економічної інформації ставиться ряд вимог. Зокрема, вважається, що для прийняття ефективних рішень у економіці інформація має бути повною, достовірною, вчасною, оперативною, актуальною і таке інше [1]. Невизначеність інформації проявляється у її "... недостатності, невірогідності та несвоечасності..." [1, с. 104]. На підставі аналізу низки праць з проблематики опрацювання економічної інформації, зокрема [1-3], було ідентифіковано чинники невизначеності інформації, найсуттєвіші з яких описані у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік базових чинників невизначеності інформації

Чинник невизначеності інформації	Зміст чинника	Причини появи
Неповнота інформації	Означає відсутність оцінок деяких ознак процесу чи об'єкту	Складність виміру окремих характеристик процесу, оптимізація затрат на збір інформації [1]
Відсутність даних	Характеризує прогалини у рядах значень показників оцінювання стану процесу чи об'єкту	Існуюча система збору і опрацювання статистичної інформації
Запізнення інформації	Означає можливість отримання динамічних рядів даних для моделі через певний проміжок часу	Об'єктивні часові затрати на збір, реєстрацію і первинне опрацювання економічної інформації
Асиметрія інформації	Оцінює відхилення набору даних від досконалої інформації [3]	Бажання економічних агентів приховати частину інформації [3]
Неточність даних	Визначає ступінь наближення значення показника до точного (вірогідного)	Технічні характеристики пристроїв реєстрації і опрацювання даних, похибки обчислень
Нестабільність зовнішнього середовища	Характеризує середовище, в умовах якого протікає процес	Мінливість середовища, зміна тенденцій розвитку процесу

Подальший аналіз наявних матеріалів з економіко-математичного моделювання технологічної структури економіки дав змогу виявити як можливий негативний вплив кожного чинника на оцінки стану технологічного розвитку, так і доцільні засоби його усунення у ЕММ (див. табл. 2).

Таблиця 2

Засоби усунення негативного впливу невизначеності інформації у процесі моделювання технологічної структури економіки

Чинник невизначеності інформації	Можливий вплив на результати моделювання	Інструментальні засоби усунення негативного впливу чинника невизначеності
Неповнота інформації	Погіршення якості прогнозів, виявлення хибних тенденцій	Поліпшення адекватності ЕММ [4, 5], застосування сучасних теорій технологічного розвитку [6-8]
Відсутність даних	Погіршення якості оцінок і прогнозів	Методи інтерполяції даних [9], відновлення даних, інтервальне числення
Запізнення інформації	Зумовлює розбіжності очікуваних тенденцій	Уведення у моделі лагових змінних для

	розвитку процесу з дійсними та запізнення управлінського рішення	врахування інтервалу запізнення, прискорення процесів збору даних
Асиметрія інформації	Неточність оцінок прогнозів розвитку технологічної структури економіки	Методи теорії інформації, введення у моделі коефіцієнта асиметрії як параметра [10], методологія моделювання за умов асиметрії інформації [11]
Неточність даних	Неточність оцінок прогнозів розвитку технологічної структури економіки	Алгоритми уточнення даних
Нестабільність зовнішнього середовища	Хибне розповсюдження виявлених тенденцій на майбутні періоди	Математичні теорії врахування мінливості середовища (теорія ймовірності [12], нечіткі числа і логіка [13], імітаційне моделювання [6], агентно-орієнтовані моделі [8], марковські процеси [14] та інші)

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що не усі виявлені фактори невизначеності інформації враховуються авторами ЕММ оцінювання стану та прогнозування розвитку технологічної структури економіки. У тій чи іншій мірі більшість чинників, крім асиметрії інформації, загалом враховуються дослідниками. Але математичних моделей, у яких би комплексно і системно нівелювався вплив зазначених чинників невизначеності інформації немає.

Магістральним підходом до процесу розробки ЕММ прогнозування технологічного розвитку є вибір фактору “нестабільність зовнішнього середовища” як найвагомішого для невизначеності інформації щодо розвитку технологічної структури економіки та спроби усунути його негативний вплив через вибір доцільної математичної теорії. Проте цей чинник не охоплює весь спектр проявів невизначеності інформації. Тому актуальним завданням залишається розробка методології побудови ЕММ технологічного розвитку з комплексним урахуванням усіх чинників невизначеності інформації.

Примітки:

1. Касьянова Н.В., Філь К.В. Підходи до подолання невизначеності стратегічної інформації//Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №10(76). – С. 103-109.
2. Корніловська В.О. Якість інформації як чинник довіри//Економічна теорія. – 2009. - №4. – С. 16-23.
3. Антипина О.Н. Асиметрія інформації//Вестник Московского ун-та. – Сер. 6: Экономика. – 2003. - №3. – С. 71-87.
4. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
5. Синицкий А.В. К количественной теории технико-экономических укладов// Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2005. - №6. – С. 18-34.
6. Красильников А. Эволюционные модели в теории экономического роста// Вопросы экономики. – 2007. - №1. – С. 66-81.

Maryana Tverdokhlib

Ivan Franko National University of L'viv

FACTORS OF INFORMATION VAGUENESS IN EVALUATION OF TECHNOLOGICAL ECONOMY STRUCTURE OF UKRAINE

Considers an information quality influence problem on reliability of results of economic-mathematical modeling of technological economy structure. On grounds of analysis of available results of such modeling picked out the basic information vagueness factors as for evaluation of state of technological Ukraine economy structure. Analysed the possible influence of each factor on results of modeling of development of technological structure of economy.

Тетяна Терендії

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Розвиток українського бізнесу, інтеграція України у світову економічну систему ставлять перед українськими компаніями нові питання, одне з яких пов'язане з корпоративною соціальною відповідальністю.

Ця проблематика є новою для українського бізнесу, адже система соціального захисту тривалий час сприймалася вітчизняними підприємствами лише як джерело необгрунтованих додаткових витрат. В останні роки, завдяки досягненню певної стабільності економічного розвитку та зростанню рівня життя населення, відбувається зміна суспільних цінностей та пріоритетів. Поряд з економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати неекономічні показники роботи підприємства - рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм підтримки інтернатів, лікарень та шкіл, запровадження на підприємстві механізму контролю якості, впровадження екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо.

Такий підхід до ведення підприємницької діяльності набув за останні 50 років значного розвитку у країнах ринкової економіки, сформувавшись у концепцію корпоративної соціальної відповідальності [1].

Тому виникає необхідність, використовуючи теоретико-методичні основи, визначити суть та роль корпоративної соціальної відповідальності у системі управління, її вплив на формування взаємозв'язків між такими поняттями як відповідальність перед персоналом, громадою, споживачською базою, навколишнім середовищем і т.д. Також необхідне визначення стратегії запровадження соціальної відповідальності у структуру організації, насамперед через формування соціальної відповідальності діяльності менеджера.

У міжнародному бізнес-середовищі існує думка, що принципи соціальної відповідальності є однією зі складових успішної стратегії, яка зміцнює імідж і репутацію компанії, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників. Саме завдяки співпраці бізнесу і неурядових громадських організацій значна частина екологічних, соціальних та демографічних проблем могла б бути успішно вирішеною. Проте основною проблемою є небажання працювати в цьому напрямі, а підміна терміна «соціальна відповідальність» поняттям «благодійність». Насправді ж, корпоративна соціальна відповідальність - це відкрита і прозора ділова практика, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх працівників, акціонерів, користувачів і на опці навколишнім середовищем [1].

Соціальна відповідальність - це сукупність зобов'язань, що їх організація повинна дотримуватися і за допомогою яких створювати соціальний контекст, у якому вона функціонує.

Як відомо, тих менеджерів, які не відповідають високим етичним нормам, а також ті компанії, які намагаються порушити свої правові зобов'язання, піддають осуду. Тому організаціям потрібно виробити правильний підхід до соціальної

відповідальності так само, як вони розробляють будь-яку стратегію бізнесу. Це означає, що компанії повинні трактувати соціальну відповідальність головно як виклик, що потребує детального планування, ухвалення рішень, розгляду та оцінки [2].

Корпоративна соціальна відповідальність - це сприяння сталому економічному розвитку, добровільні зобов'язання компанії покращувати добробут суспільства, інтегруючи в свою бізнес-діяльність соціальні та екологічні аспекти, зобов'язання виконувати вимоги етичного та правового характеру і т.д.

Ідея корпоративної соціальної відповідальності дозволяє переосмислити взаємовідносини, що склалися між бізнесом і суспільством, спрямувавши їх у більш конструктивне русло [3].

Досвід провідних компаній показує, що соціальна відповідальність корисна для всіх – компанії, держави, суспільства, тому реалізація цільових соціальних проектів не менш важлива, ніж відрахування в бюджет на соціальні потреби держави [1].

Саме тому у процесі впровадження корпоративної соціальної відповідальності у систему управління необхідно бачити співвідносність таких чинників як відповідальність перед суспільством, відповідальність перед державою, відповідальність перед споживачами, відповідальність перед міжнародною спільнотою, відповідальність перед співробітниками, відповідальність перед партнерами, відповідальність перед конкурентами, відповідальність перед докільям. Адже корпоративна соціальна відповідальність – це система взаємопов'язаних складових.

Примітки:

1. Корпоративна соціальна відповідальність. Підручник / за заг. ред. Т.С. Смовженко, А.Я. Кузнецової ; Міністерство освіти і науки України, Національний банк України, Університет банківської справи. -Київ : УБС НБУ, 2009. - 258 с.
2. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту. Підручник / Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: БаК, 2001. – 624с.
3. Корпоративная социальная ответственность: кому быть лидерами в XXI веке? [Електронний ресурс] / Л. Савицька // Управление компанией – 2007. - № 7. - Режим доступа до журн. <http://www.management.com.ua/strategy/str166.html>. - Назва з екрана.

Tetyana Terendiy

Ivan Franko National University of L'viv

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT

Main problems of creation and perspectives of social responsibility of business in Ukraine are analysed. The tasks for main actors of social responsibility realization in Ukraine are identified. They take into account not only tasks for government and business associations, but also interests of individuals as a members of society, because only complex solution of formulated tasks will favour increase of social responsibility level.

Юлія Терещук

Львівський національний університет імені Івана Франка

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кадрове забезпечення системи управління персоналом на підприємстві представлено суб'єктами менеджменту персоналу: лінійними й функціональними керівниками всіх рівнів управління, службою персоналу та працівниками інших виробничих і функціональних підрозділів, які забезпечують керівників необхідною для управління персоналом інформацією або виконують обслуговуючі функції.

Найважливішу роль у процесі управління персоналом відіграють лінійні керівники різних рівнів, які спрямовують, координують і стимулюють діяльність учасників виробничого процесу (генеральний директор, директор з виробництва, технічний директор, директор з адмінпитань та персоналу, директор з фінансів, майстри тощо). До функціональних керівників належать спеціалісти, які самостійно керують інженерно-технічними, планово-економічними, соціальними й іншими функціональними службами (головний технолог, головний механік, головний енергетик, менеджер з проекту, менеджер з постачання, відділ кадрів, менеджер з логістики, начальники відділів, керівники секторів, груп).

В діяльності функціональних і лінійних менеджерів будь-якого рівня є свої специфічні особливості. Функціональний керівник діє в умовах жорсткої нормативно-регульованої діяльності. Регуляторами можуть виступати посадові особи і технологічні нормативи діяльності, а також спеціальні знання, необхідні для їх реалізації.

Лінійний керівник через відсутність повного стандартного переліку завдань у своїй діяльності використовує свої особисті якості як основний засіб. Іншими словами, функціональний менеджер працює, як правило, в рамках технологічного типу діяльності, а лінійний – частіше діє в нестандартних ситуаціях. Цільова установка в професійній діяльності також різна: якщо лінійний керівник міняє організаційні ситуації, то функціональний – закріплює нормативні характеристики будь-якого типу діяльності, які вже є [2, с.275].

Кожен лінійний керівник є керівником певної формальної групи персоналу, оскільки кожен день керує своїми підлеглими. Лінійні керівники уповноважені приймати рішення про прийняття на роботу, переведення та звільнення підлеглих працівників, призначення на нову посаду, скерування на навчання та підвищення кваліфікації, підвищення заробітної плати тощо.

Якщо лінійні керівники виступають на підприємстві в ролі “замовників і споживачів”, то служба персоналу виступає в ролі “організатора, координатора та експерта” у роботі з персоналом.

Основним структурним підрозділом з управління кадрами в організації є відділ кадрів, на який покладені функції щодо найму і звільненню кадрів, а також з організації навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. Для виконання останніх функцій нерідко створюються окремі відділи підготовки кадрів або відділи навчання.

Структура кадрової служби може бути різною в залежності від специфіки, масштабів діяльності підприємства, стратегії і тактики роботи з персоналом. У великій виробничій або комерційній структурі виникає необхідність у створенні розгалуженої служби управління персоналом за різними напрямками діяльності у сфері людських ресурсів, що очолюється директором з персоналу або заступником генерального директора.

При цьому директор з персоналу особисто вирішує наступні питання:

- філософія і політика підприємства стосовно роботи з персоналом;
- організаційна і функціональна структури підприємства;
- статистична звітність;
- трудове законодавство;
- зв'язки з професійними об'єднаннями, клубами;

– зв'язки з урядовими, міськими, місцевими профільними організаціями [1, с.166-167].

Діяльність кадрової служби підприємства регламентується положенням про кадрову службу. Закріплені за цим структурним підрозділом завдання та функції мають виконуватись якісно й своєчасно, тому їх насамперед потрібно персоніфікувати, тобто розподілити між конкретними виконавцями. Такий розподіл здійснюється відповідно до трудомісткості виконання кожної окремої функції та доцільності взаємозамінювання працівників підрозділу.

Для того, щоб мати можливість контролювати роботу співробітників і оперативно вирішувати проблеми, що виникають в ході виконання завдань, необхідно контролювати роботу персоналу. Адекватно підібрана форма контролю може стати хорошим нематеріальним чинником мотивації співробітників. Щоб зробити правильний вибір форми контролю, керівник повинен зважати на специфіку завдання і особливості особи співробітника, якому доручено її виконати.

Кадрове забезпечення визначає оптимальну кількість менеджерів всіх управлінських рівнів організації і їхній якісний склад. Виконання функцій забезпечення системного підходу в управлінні цією сферою покладено, насамперед, на працівників кадрової служби організації, тому що основними її функціями є :

- стратегічне планування (тобто, розробка кадрової політики, довгострокове планування й інноваційний розвиток);
- консультування (тобто, допомога лінійним менеджерам у ключових моментах управління персоналом);
- оперативна робота (тобто, підбір персоналу, аналіз роботи, ведення інформаційної бази даних про співробітників).

Налагодженню стосунків між лінійними керівниками та співробітниками служби персоналу сприятимуть:

- спільні обговорення проблем і прийняття спільних кадрових рішень;
- навчання взаєморозумінню і співробітництву з допомогою ротаций, переводу співробітників служби персоналу на посади лінійних керівників і навпаки;
- чітке розмежування повноважень, прав, обов'язків і відповідальності між лінійними керівниками і співробітниками служби персоналу [3, с.65-66].

При цьому питання визначення конкретної потреби в робочій силі в конкретному підрозділі, підготовки кваліфікаційних вимог, які висуваються до конкретного робочого місця, відносяться до компетенції лінійних керівників.

Отже, без людей немає організації. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Безсумнівно, що трудові ресурси, що належать до соціально-економічної категорії, є одним з найважливіших аспектів теорії і практики управління.

Конкретна відповідальність за загальне керівництво трудовими ресурсами у великих організаціях звичайно покладена на професійно підготовлених працівників відділів кадрів, звичайно в складі штабних служб. Для того щоб такі фахівці могли активно сприяти реалізації цілей організації, їм потрібні не тільки знання і компетенція у своїй конкретній сфері, але й поінформованість про недоліки керівників нижчої ланки. Разом з тим, якщо керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і недоліків, то вони не можуть повною мірою скористатися послугами фахівців-кадровиків. Тому важливо, щоб усі керівники знали і розуміли способи і методи управління людьми.

Примітки:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Навч. посібник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. - 471с.
2. Осовська Г. В. Основи менеджменту. – К.: Кондор, 2003. – 553 с.
3. Пугачёв В.П. Руководство персоналом организации: Учебник. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 279с.

Yuliya Terescuk

Ivan Franko National University of L'viv

STAFFING OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

In this thesis analyzes staffing of personnel management in the enterprise. The analysis of line and functional managers. The department of personnel and his basic functions is described. Basic work of director assignments are considered from a personnel. The basic values of people in the enterprise.

Микола Тернушак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТА ФАКТОРИ ЙОГО ЗРОСТАННЯ

В умовах ринкової економіки вітчизняні підприємства повинні орієнтуватися на раціональне і ефективне використання наявних у них ресурсів, покращення фінансової та виробничої політики та вдосконалення діючої методики оцінки отриманих результатів.

Отримання підприємством стабільно високих доходів (виручки від реалізації продукції), а також їх позитивна динаміка на протязі певного періоду часу свідчать про те, що продукція підприємства є конкурентоздатною на ринку, а саме підприємство займає стабільну нішу в певній галузі.

Впродовж багатьох років в Україні спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності виробництва. Значна кількість вітчизняних підприємств є збитковими. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку, що у свою чергу зумовлює необхідність дослідження теоретичних засад формування прибутку і пошуку основних факторів його зростання.

Проблемами управління формування і використання прибутку підприємства займається багато вітчизняних і зарубіжних науковців серед них варто виділити: І. Бланка, І. Балабанова, Л. Бадалова, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, І. Каца, Г. Крамаренко, М. Коробова, Л. Лігоненко, А. Маршалову, М. Мельникову, Л. Омелянович, А. Поддєрьогіна, С. Покропивного, Р. Солоу, А. Садекова, О. Стоянову, Н. Ушакову, Н. Чумаченка, А. Шеремета та ін. [1, с.145].

В економічній літературі існують різноманітні визначення прибутку підприємства в залежності від того який бік господарської діяльності підприємства вважається найважливішим чи до якої школи економічного дослідження відносяться ті чи інші вчені. Так за Дж. Міллем прибуток розраховується шляхом віднімання від доходів підприємства витрат на закупівлю необхідних товарів та послуг, а також заробітної плати, що виплачується персоналу. К. Маркс характеризує прибуток як перетворену форму доданої вартості, яка виступає як породження всього авансованого капіталу [2, с.454]

Серед вітчизняних вчених С. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виручки від реалізації, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність [3, с.482]. А. Подєрьогін визначає прибуток як частину доданої вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [4, с.87]. На нашу думку визначення прибутку

запропоноване С. Покропивним є найбільш доцільним, хоча воно й обмежується лише кількісним його визначенням і не розкриває економічної природи цього поняття.

Залежно від формування та розподілу розрізняють такі види прибутку: валовий, від операційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, від звичайної діяльності, чистий прибуток [5, с.148].

Серед усіх видів прибутку, що отримує підприємство основним для нього є операційний прибуток оскільки він становить основну частину фінансових надходжень. Ефективність виробничої (операційної) діяльності та, як наслідок, всього підприємства в цілому залежить від знання кон'юнктури ринку та вміння адаптувати розвиток виробництва до мінливих умов зовнішнього середовища.

Основні джерела формування чистого прибутку вітчизняних підприємств наведено в таблиці 1

Таблиця 1

Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за 2008-2010 роки (млн. грн.) [6]

Рік	Чистий дохід (виручка) від реалізації	Інші операційні доходи	Інші звичайні доходи	Надзвичайні доходи	Операційні витрати	Інші звичайні витрати	Надзвичайні витрати	Чистий прибуток (збиток)
2008	3087051,9	560891,8	346222,5	1422,3	3560710,4	444398,6	1156,8	-41025,1
2009	2692720,9	472480,2	398672,4	670,1	3098222,8	471817,9	3266,8	-37131,1
2010	1786714,9	328992,1	124935,9	4565,9	2046825,6	157935,2	127,4	17822,5

Як свідчать дані таблиці впродовж останніх трьох років спостерігається тенденція до зменшення частки чистого доходу від реалізації продукції у джерелах формування прибутку підприємств. Це свідчить про скорочення обсягів діяльності вітчизняних підприємств та пошук ними інших напрямків зростання чистого прибутку. Разом із зростанням виробничих витрат ці два чинники свідчать про погіршення операційної діяльності підприємств та як наслідок переорієнтацію українських підприємств з основної своєї діяльності (випуск товарів та надання послуг) на інвестиційну та фінансову діяльність.

Величина чистого прибутку, яку може отримати суб'єкт господарювання залежить від: правильності вибору виробничого профілю підприємства (потрібно орієнтуватися на виробництво продуктів, що користуються стабільним або високим попитом), створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів (встановлення оптимальних цін, строків поставки, післяпродажне обслуговування та інше), обсягів виробництва (чим більший обсяг виробництва, тим більша величина прибутку), зниження виробничих витрат.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера, галузь та вид економічної діяльності, а також установлені законодавчо умови обліку фінансових результатів [4, с.90].

Фактори від яких залежить величина прибутку поділяються на дві групи: зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться: природні умови, транспортні умови, соціально-економічні умови, державне регулювання цін та тарифів, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, ціни на виробничі ресурси та інші.

Внутрішніми факторами зміни прибутку виступають: обсяг продажів, собівартість продукції, структура продукції і затрат, ціна продукції, рівень ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, якість продукції, рівень організації праці, ефективність використання фінансових ресурсів.

При виборі шляхів збільшення прибутку варто орієнтуватися в основному на внутрішні фактори. Зокрема збільшення прибутку підприємства може бути досягнуто за рахунок: збільшення випуску продукції, поліпшення якості продукції, продажу зайвого устаткування та іншого майна або здачі його в оренду, зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу, диверсифікації виробництва, розширення ринку продажу, скорочення тривалості виробничого циклу, удосконалення системи постачання, оптимізації системи розрахунків.

Отже, з метою підвищення результативності діяльності підприємства та забезпечення добробуту його власників підприємству потрібно розробити чи вдосконалити механізм формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку підприємству потрібно, насамперед, вирішити комплекс завдань пов'язаних із: забезпеченням зростання обсягів діяльності, ефективним управлінням витратами, підвищенням ефективності використання основних фондів компанії, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищенням продуктивності праці та вдосконаленням системи управління підприємством.

Основними напрямками покращення структури прибутку та підвищення прибутковості підприємства повинні бути: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – тезаврація прибутку чи виплата грошових виплат власникам підприємства, покращення фінансових результатів його діяльності шляхом проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також ефективного планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні звітні періоди.

Примітки:

1. Стратегічне управління прибутком підприємства [Електронний ресурс] / Доц. В. І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5 – с.145.— Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/20_5/145_Blonska_20_5.pdf
2. Економіка підприємства: Підручник / І. О. Чаюн, Г. М. Богославець, Н. С. Довгаль, Л. Л. Стасюк, І. Ю. Бондар; за заг. ред. проф. Н. М. Ушакової. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. – 569 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
4. Фінанси підприємства: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
5. Маглаперідзе А.С., Гізатулліна О.М. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – Донецьк: Норд-Пресс, 2007. – 250 с.
6. Web-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Mykola Ternushchak

Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN INCOME SOURCES AND FACTORS OF ITS GROWTH

The main income sources of domestic enterprises are investigated. The main factors of profitability increase are analyzed. It is set that the basic ways of improvement of having a special purpose structure of forming and use of income of enterprise is: determination of priority direction of the use of income – capitalization of money, which will entail subsequent development of enterprise and improvement of financial results of his activity, and also leadthrough of economic work in relation to the analysis of dynamics and factors of the got incomes in a base period, exposure of backlogs, that maximizations of income will promote, and also effective planning of forming, distributing and use of income, on next periods.

К.О. Тесля, Д.О. Бесчастна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

У всьому світі будівництво – це один з найприбутковіших видів бізнесу. У нашій державі будівельний ринок характеризується далеко не найкращими показниками розвитку і перебуває на етапі встановлення. До будівельного ринку в цьому випадку зараховано ринок виробництва і продаж будівельних матеріалів, надання послуг та виконання будівельно-монтажних робіт, ринок нерухомості.

Однією з найважливіших проблем сьогодні є відсутність якісної достовірної та комплексної інформаційної системи на будівельному ринку. Профільне інформаційне поле хаотичне і безсистемне. Спостерігається низька культура ведення будівельно-монтажних робіт, невідповідна якість будівельних матеріалів. Потребує удосконалення нормативно-законодавча база, особливо це стосується будівництва житла, іпотечного кредитування. Загострила проблеми розвитку будівельного ринку і фінансова криза, яка призвела до значного зменшення обсягів будівельних робіт.

Проблеми на рівні підприємств пов'язані передусім з особливостями підрядної діяльності будівельних організацій. Спорудження об'єктів та виконання ремонтно-будівельних робіт ведуть генеральний підрядник або кілька субпідрядних підприємств, які часто мають різну підпорядкованість. Це ускладнює управління фінансовими ресурсами, організацією виробництва та праці. На ритмічність та рівномірність ведення будівельної діяльності впливають природні фактори. Від них деякою мірою може залежати виконання ремонтно-будівельних робіт у зазначені терміни. Також цей вплив зумовлює нерівномірність розподілу коштів за періодами року, що вимагає гнучкого підходу до управління фінансами. Скорочення термінів будівництва можна досягти удосконаленням організації виробництва, роботи спеціальних систем матеріально-технічного забезпечення. Потрібно максимально раціонально розподіляти ресурси на об'єктах, узгоджувати основні, допоміжні та забезпечувальні роботи, розширювати предметну спеціалізацію будівельних організацій. Підвищення інтенсивності будівельних робіт неможливе без використання високопродуктивної техніки і передових технологій у будівництві, зниження трудо- та матеріаломісткості, раціонального ступеня суміщення будівельних, монтажних і пусконаладжувальних робіт, що забезпечить мінімальні витрати часу та коштів.

Низька якість будівництва залишається актуальною проблемою і сьогодні. На усунення браку щорічно витрачають великі кошти (близько 3–5% вартості будівельно-ремонтних робіт). Значні обсяги браку в будівництві породжує відповідне за своїми обсягами паралельне ремонтно-будівельне виробництво.

Важливою проблемою функціонування підприємств на будівельному ринку є наявність системних ризиків. Явними системними ризиками будівельної галузі є соціальні проблеми земельної ділянки, невиконання строків робіт, невідновна втрата якості будівельно-монтажних робіт, перешкоди з боку наглядових організацій.

Однією з найгостріших соціально-економічних проблем України, а в результаті й будівельного ринку, є забезпечення громадян житлом та підвищення благоустрою житлового фонду населення. Так, на 2009р. кількість сімей, що перебували на квартирному обліку на кінець року – 1174тис., а кількість сімей, що отримали житло протягом року склала 11тис., значно менше у порівнянні до попередніх років і становить лише 0,9% від необхідної кількості. Причинами даної проблеми є мінімальне спрямування бюджетних асигнувань у житлове будівництво; недостатня розвиненість фінансово-кредитних механізмів залучення коштів населення та довгострокових банківських кредитів, а також стимулів для вкладення інвестицій у житлове будівництво; відсутність розвинутої інфраструктури іпотечного кредитування житлового будівництва.

Сучасний стан фінансування будівництва житла та нежитлових споруд також викликав ряд проблем, які впливають на розвиток будівельного ринку України. Будівництво як сфера господарської діяльності потребує значних інвестицій як державних, так і приватних. Але з кожним роком підтримка галузі з боку держави суттєво скорочується.

Значний негативний вплив на розвиток будівельного ринку України справила нестабільність світового фінансового ринку 2008р. до основних чинників слід віднести: згортання програм кредитування вітчизняними банками забудовників та інвесторів; зниження обсягів будівельної галузі, що призвело до уповільнення темпів приросту будівництва житла; загальне скорочення обсягів будівельних робіт у регіональному розрізі; низьку купівельну спроможність основної маси населення та зниження попиту на нерухомість з боку корпоративного сектору.

На основі аналізу даних Державного комітету статистики України за 2004-2010 роки, можна побачити зростання майже по усім основним показникам: обсяги введеного в експлуатацію житла, обсяги інвестицій. Хоча при порівнянні фінансових показників, можна помітити істотний їх спад. Ця ситуація пояснюється тим, що у період з 2004 до 2008 року будівельна галузь активно розвивалась, але світова економічна криза істотно «скоригувала» результати діяльності будівництва.

Так частка випуску будівельної галузі за 5 років знизилась на 1,15% порівняно з 2004, частка інвестицій в будівельну галузь від загального обсягу інвестицій в українську економіку зменшилась на 2,66%. На початку 2008 року вже простежувалось зменшення обсягів фінансування будівельної галузі, скорочення замовлень на будівництво об'єктів, але найбільше скорочення виникло наприкінці року. За 2008 рік підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 64,4млрд. грн., що на 16% менше проти попереднього року.

Зниження темпів будівництва відбулося за всіма основними видами будівельної діяльності. Зокрема, обсяги робіт з підготовки будівельних ділянок скорочено на 10,3%, з будівництва будівель та споруд – на 16,3%, з установа в них інженерного устаткування – на 14,3%.

Обсяги робіт із завершення будівництва зменшено на 67,2%, з будівництва будівель та споруд (частка яких у загальному обсязі становила 84,5%) – на 48,6%, з установа в інженерного устаткування будівель та споруд – на 44,9%, з підготовки будівельних ділянок – на 41,4%.

У ході аналізу динаміки ми дійшли висновку про те, що у період з 2000 до 2007 році будівельна галузь перспективно розвивалась, досягнувши у 2007 свого максимального розквіту. Кризові процеси в економіці країни у 2008 році значно знизили

основні показники галузі, що справило свій вплив і на загальноукраїнську ситуацію. Проте слід зазначити, що показники фінансового результату галузі, хоч і знаходяться наразі у від'ємній площині, проте мають позитивну динаміку.

На основі багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу, проведеного засобами ППП SPSS, була побудована модель залежності обсягу введення житла в експлуатацію (y) від обсягу інвестицій в основний капітал (x_2) та наявності основних засобів (x_1). Ці показники є доволі важливими, тому що саме від кількості основних засобів будуть залежати обсяги та швидкість будівництва, а звідси і наявність нових, завершених будівель ті житлових приміщень. Обсяги інвестицій, в свою чергу, впливають на можливість оновлення, зміни та модернізації технічного оснащення, матеріально-сировинної бази.

$$y = 96,171 + 0,009x_1 + 0,246x_2$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,91$, що свідчить про те, що модель адекватна. У цій моделі розглядається

За результатами аналізу можемо стверджувати: якщо збільшити кількість основних засобів у будівництві на 1%, введення в експлуатацію житла збільшиться на 0,09%. А якщо збільшиться кількість інвестицій в основний капітал на 1%, то введення в експлуатацію збільшиться на 0,69% відповідно.

Криза принесла багато бід і проблем, проте вона ж і вказала найвужчі місця галузі, а значить, і головні напрями реформ. Можливо, цей плюс коли-небудь переважить всі сьогоднішні мінуси.

Teslia K.O., Beschasna D.A.

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

PROBLEMS OF THE CONSTRUCTION MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE DURING THE CRISIS

Worldwide construction is one of the most profitable businesses. In our country the construction market is not the best indicators of development and it is under its making. In this case the market of production and the sale of constructional materials, services and execution of building and assembly work, real estate market are concerned with the construction market.

The global financial market instability of 2008 has made the significant negative impact on the construction market of Ukraine. The main factors include: termination of financing developers and investors; reduction in the construction industry that led to the deceleration in house construction, the overall reduction in construction in the regions; low purchasing power of most people and reducing demand for real estate from the corporate sector.

Ольга Тимошук

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

ВПРОВАДЖЕННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ FATF У БОРОТБІ З ВІДМИВАННЯМ «БРУДНИХ ГРОШЕЙ»

Інтернаціоналізація фінансової сфери розгортається по трьом основним напрямам: 1) інтернаціоналізація фінансових послуг з проникненням в економіку країн, що розвиваються іноземних банків та інших фінансових установ; 2) зростання міжнародних потоків акціонерного капіталу, враховуючи прямі іноземні інвестиції, обсяг яких останнім часом був більше, аніж потоки боргових обов'язків; 3) посилення потоків боргових обов'язків, головними індикаторами яких є рівні процентних ставок і валютні курси.

Інтернаціоналізація фінансової системи обумовила й те, що відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму перестали бути проблемами для окремої країни. Боротьба із цим злом є міжнародною проблемою, яка вимагає застосування сучасних і ефективних методів. На ефективності співпраці усіх органів, що залучені до сфери боротьби з відмиванням коштів, насамперед правоохоронного напрямку, наголошують міжнародні організації, зокрема: Міжнародний валютний фонд; Світовий банк; міжнародна асоціація фінансових розвідок світу - Група «Еґмонт», Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням «брудних» грошей («Financial Action Task Force on Money Laundering» (FATF), рішення про створення якої прийнято на нараді голів держав та урядів «сімки» у липні 1989 р. Головними задачами FATF на даний час є: 1) розробка і вдосконалення міжнародних стандартів протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму; 2) вивчення тенденцій та методів (типології) відмивання доходів та фінансування тероризму та підготовка пропозицій по необхідним параметрам; 3) сприяння розповсюдженню запропонованих FATF заходів у глобальному масштабі.

Першим кроком у встановленні єдиних міжнародних стандартів у сфері протидії відмиванню доходів та формуванні правової бази відповідної міжнародної системи заходів стало прийняття FATF у 1990 р. Сорока рекомендацій, призначених для застосування усіма країнами світу. Універсальність Сорока рекомендацій забезпечується за рахунок надання державам можливості виявляти певну гнучкість при реалізації запропонованих в них базових принципів з урахуванням особливостей правових систем та інших конкретних обставин [1].

Ознаки, що свідчать про те, що загрози країни становлять підвищений ступінь ризику щодо відмивання злочинних доходів та фінансування тероризму (дуже високий, високий), включають країни (території), про які відомо, що вони: не дотримуються загальноприйнятих стандартів у боротьбі з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом; не виконують рекомендацій FATF; є офшорними зонами; не беруть участь в міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму; мають значний рівень корупції та злочинності; мають законодавство, яке не передбачає розкриття або надання інформації щодо фінансових операцій, у тому числі, компетентним органам; є країнами, у яких відбуваються військові дії; є виробниками та/або постачальниками наркотичних речовин; є постачальниками зброї; є країнами, до яких ООН застосовуються санкції чи накладаються ембарго; є виробниками, дилерами або посередниками у торгівлі зброєю; на державному рівні підтримують терористичні (екстермістські) рухи.

Найбільший ризик відмивання коштів мають такі сфери економіки, як: зовнішньоекономічна діяльність; кредитно-фінансова сфера; паливно-енергетична галузь; ринок металу та корисних копалин. Серед них «лідером» є зовнішньоекономічна діяльність (зокрема, торгівля високоліквідними товарами, такими як кольорові метали, хімія, окремі види сільськогосподарської продукції тощо). Як правило, частина вивезеного тінювого капіталу пізніше повертається у країну у вигляді іноземних інвестицій. При цьому для реалізації схем відмивання коштів застосовуються такі прийоми: заниження ціни на експортовані товари; завищення ціни на імпортовані товари; фальшиві імпортні контракти, фіктивні кредитні угоди і т.д.

Правовою основою національної системи боротьби з відмиванням «брудних» грошей став Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом».

На виконання цього Закону в Україні було створено Національну систему боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, яка має два рівні:

- фінансові посередники: банки, страхові установи, професійні учасники ринку цінних паперів, інвестиційні фонди, біржі та інші. Вони зобов'язані ідентифікувати тих своїх клієнтів, які проводять операції, що викликають підозру, виявляти й реєструвати такі операції, а також оперативного повідомляти про них уповноважений орган.
- регулятори ринків фінансових послуг: Національний банк України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України і Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, які здійснюють регулювання і нагляд за тим, як фінансові посередники виконують вимоги законодавства в сфері боротьби з відмиванням злочинних доходів.

Центром, що забезпечує накопичення, зберігання та аналіз інформації про фінансові операції, що викликають підозру, а також за наявності достатніх підстав надає відповідні матеріали правоохоронним органам, визначено Державний комітет фінансового моніторингу України. Держфінмоніторинг України оперативного збирає, обробляє та аналізує інформацію, яка надходить від фінансових посередників, здійснює обмін інформацією з підрозділами фінансової розвідки інших країн, а також розробку методології виявлення схем відмивання коштів, набутих злочинним шляхом.

Ефективність будь-якої моделі контролю над відмиванням грошей залежить від того, якою мірою вона забезпечує фінансову прозорість діяльності установ фінансового і не фінансового секторів економіки для уповноважених урядових органів.

Примітки:

1. Рекомендації FATF 40+9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org>

Olga Tymoshchuk

Ministry of Economy of Ukraine Scientific Research Economic Institute
IMPLEMENTATION OF FATF RECOMMENDATIONS IN COMBATING WYWH
"DIRTY MONEY"

The implementation of the FATF recommendations on the fight against laundering of "dirty money" Defines the directions of implementation of the recommendations of the FATF on the fight against laundering of "dirty money" in Ukraine

Тетяна Ткач

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В умовах нестабільної економічної і політичної ситуації в країні актуалізується проблема розвитку окремих регіонів. Ефективне задоволення потреб населення залежить від фінансової самодостатності території. Основою фінансової автономії органів місцевого управління є місцеві бюджети, які використовуються для регулювання господарських процесів, розвитку культури і освіти, вирішення соціальних проблем тощо. Саме місцеві бюджети виступають важливим елементом системи фінансового регулювання не тільки регіону, але й економіки загалом; їх збалансованість та оптимальність являє собою одну з основних умов економічного зростання, бюджетне регулювання дає змогу цілеспрямовано впливати на темпи розвитку суспільного виробництва. У зв'язку з цим, завдання підвищення ефективності управління соціально-економічними процесами в регіонах та їх фінансове забезпечення на даному етапі розвитку України набуває особливої актуальності.

Окреслені питання розглядалися в роботах вітчизняних науковців, зокрема К. М. Бліщук, Л. М. Зайцевої, Н. Й. Сergyogina, Л. Р. Михайлишина, В. В. Прохорової, Н. І. Власюка та ін.

Відтак, в Україні основною проблемою є відсутність належної фінансової бази, що потребує вдосконалення ресурсного забезпечення місцевого і регіонального розвитку, розширення кола місцевих податків, запровадження механізму зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень у дохідну частину державного бюджету на відповідних територіях, достатньо високий рівень централізації бюджетних ресурсів, що перешкоджає проведенню децентралізації державних фінансів; високий рівень державного та місцевого боргу; значні диспропорції соціально-економічного розвитку окремих територій;

Місцеві бюджети мають свою внутрішню структуру та характерні відмінності. Так, незважаючи на те, що на сьогодні налічується місцевих бюджетів усього понад 14 тис., а найчисельнішу групу становлять сільські й селищні бюджети – більш, як 10 тис., понад 72 % всіх витрат місцевих бюджетів здійснюється через обласні бюджети (іх 24) та бюджети міст загальнодержавного і обласного підпорядкування (іх 223). Нині витрати республіканського бюджету АР Крим та обласних бюджетів становить 26,5 % від загального обсягу витрат місцевих бюджетів, а бюджетів міст загальнодержавного та обласного підпорядкування – 45,9, районних бюджетів – 19,4 %. Значно меншу частку становлять витрати інших видів місцевих бюджетів: сільських – 4,5 %, міст районного підпорядкування – 1,9 %, селищних – 1,8 %.

Із наведених даних видно, що найбільш чисельну групу складають бюджети районів, що об'єднують районні бюджети, селищні, сільські та міст районного підпорядкування, які є базовими у бюджетній системі країни. Через них мобілізується і використовується майже третина всіх ресурсів місцевих бюджетів. Проте сьогодні саме в цій ланці місцевих бюджетів існує найбільше питань, які потребують негайного вирішення. Насамперед, це питання закріплення за ними постійних джерел доходів, а також питання вдосконалення взаємовідносин як з державним бюджетом, так і з обласними.

Слід зазначити, що при подальшому реформуванні бюджетної системи проблеми місцевих бюджетів необхідно розв'язати з урахуванням особливостей і чіткого розмежування функцій між окремими ланками місцевих бюджетів. Диференціація функцій має залежати від рівня розвитку кожного з цих бюджетів у бюджетній системі держави. Реалізація цього положення вимагає визначення розміру гарантованого рівня витрат на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Забезпечення такого рівня має здійснюватись з урахуванням сукупності відносин щодо розподілу і використання фінансових ресурсів, створюваних на відповідній території і перерозподільчих регіональних процесів.

Важливе значення для забезпечення фінансування процесу розширеного відтворення на відповідній території має розробка бюджету розвитку у складі місцевих бюджетів. Бюджет розвитку, зазвичай, невеликий за розміром, тому фінансовий потенціал територіального розвитку також порівняно незначний. У сучасних умовах місцеві органи влади повинні забезпечувати комплексний розвиток території, пропорційний розвиток виробничої і невиробничої сфери на відповідній території. Це приводить до подальшого розширення і зміцнення фінансової бази регіональних органів влади.

Отже, для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів та зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів першочергово необхідно реалізувати такі заходи: 1) підвищення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування шляхом закріплення за ними додаткових доходних джерел; 2) вдосконалення системи надання та використання субвенцій на реалізацію програм соціально-економічного розвитку; 3) зменшення диспропорцій формування ресурсної бази місцевих бюджетів; 4) розмежування повноважень між державними та місцевими бюджетами на засадах збалансування загальнодержавних та регіональних інтересів; 5) зростання інвестиційної складової частини місцевих бюджетів; 6) розроблення програм розвитку регіонів на середньострокову перспективу.

Примітки

1. Бліщук К. М. Державні та місцеві фінанси. Бюджетний процес: навч. посіб./ К. М. Бліщук, Л. Р. Михайлишин. – Львів: ЛРУДУ НАДУ, 2010. – 176 с.
2. Сидорець О. В. Деякі аспекти фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів / О. В. Сидорець // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 105-111.
3. Сунцова О. О. Фінансові аспекти соціально-економічного розвитку держави та її регіонів: монографія / О. О. Сунцова. – К.: Міністерство освіти і науки України, Укр ІНТЕІ, 2009. – 299 с.
4. Жемеренко С. В. Використання коштів місцевих бюджетів України / С. В. Жемеренко // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 13-16.

Tetyana Tkach

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF LOCAL BUDGETS IN THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The problems of social and economic development of regions considered. Local budgets are determined as the basis of socio-economic development of a region. Proposed ways of strengthening the financial basis of local budgets.

Леся Ткачик

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ПОДАТКОВОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У відносинах між державою та підприємствами перша переслідує фіскальну мету, оскільки від суми отриманих податків залежить величина дохідної частини бюджету. Платники податків, в свою чергу, намагаються залишити у своєму розпорядженні якомога більшу частку отриманого доходу для розвитку свого бізнесу, тому використовують різноманітні способи зменшення податкових платежів в рамках корпоративного податкового менеджменту в цілому та в розрізі його функціональних елементів.

Проблему функціонування та розвитку корпоративного податкового менеджменту та його елементів розглядають у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, К.Ф. Ковальчук, Т.М. Рева, А.А. Васильєв, І.В. Сало та інші. Проте більшість цих науковців [1; 2] серед елементів корпоративного податкового менеджменту не виділяють окремо такої функції як податковий аналіз.

Податковий аналіз на підприємстві, як одна із складових податкового менеджменту, виступає інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, оскільки за економічною суттю він є однією із функцій управління, що забезпечує оптимізацію управління. В процесі аналізу інформація проходить аналітичне опрацювання; проводиться порівняння досягнутих результатів з показниками за попередній період та з показниками інших підприємств; визначаються фактори, які впливають на податкову стратегію підприємства, а також негативні тенденції на підприємстві. На основі здійсненого аналізу розраховують планові показники діяльності підприємства, плани податкових платежів, заходи щодо оптимізації оподаткування та ухвалюються відповідні управлінські рішення. Таким чином, податковий аналіз на підприємстві тісно пов'язаний із податковим плануванням, при чому ефективність останнього визначається якістю проведеного аналізу.

Інформація, отримана в ході здійснення податкового аналізу, є основою при проведенні контролю за виконанням податкового плану, визначенні відхилень фактичних показників від планованих та з'ясуванні причин таких відхилень. Лише на підставі даних аналізу підприємство зможе оперативного відреагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а отже здійснити відповідні коригування окремих показників.

На сьогоднішній день податковий аналіз на підприємствах України найчастіше здійснюється в таких напрямках [3]:

- в рамках аналізу використання прибутку підприємства – аналіз оподаткування прибутку і аналіз податку на прибуток;
- при аналізі фінансово-господарської діяльності – аналіз нарахування податків і платежів, аналіз сплати платежів до бюджету;
- на стадії планування податкових платежів – визначення загальної суми запланованих податкових платежів.

На нашу думку, необхідно проводити також аналіз формування баз оподаткування і інших податків та зборів, які мають значну питому вагу у загальній сумі податкових платежів підприємства, зокрема, податку на додану вартість, акцизного збору, мита, податку з доходів фізичних осіб, плати за землю, єдиного соціального внеску; аналіз методик визначення податкового навантаження та вибір найбільш оптимальної для конкретного підприємства; аналіз податкового поля та факторів, які його утворюють; аналіз можливих податкових пільг, враховуючи специфіку діяльності підприємства та його територіальне розміщення.

Метою здійснення податкового аналізу є проведення розрахунків податкового навантаження в цілому та в розрізі кожного окремого платежу для здійснення ефективного податкового планування та податкового контролю.

В ході здійснення податкового аналізу досліджується база оподаткування, об'єкти оподаткування, податкове поле, а також податкове навантаження.

Одним із основних завдань податкового аналізу є визначення податкового навантаження підприємства. Для здійснення такого аналізу, перш за все, необхідно визначитися з методикою розрахунку податкового навантаження. Його не можна характеризувати одним показником, оскільки необхідна система взаємопов'язаних коефіцієнтів. На нашу думку, для підвищення ефективності податкового аналізу необхідно визначити ті об'єкти чи показники діяльності підприємства, які мають найбільший вплив на величину податкового навантаження підприємства, та встановити характер цього впливу.

Для визначення податкового навантаження використовують як абсолютні, так і відносні показники. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів за звітний період, та величина окремих платежів, зокрема, податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб, податку на додану вартість, єдиного соціального внеску та ін.

Серед відносних показників податкового навантаження можна виділити наступні, зокрема, коефіцієнт податкового навантаження: доходів, витрат, прибутку, а також доходів з податку на прибуток підприємств, витрат з податку на прибуток підприємств, прибутку з податку на прибуток підприємств, доходів з ПДВ, витрат з ПДВ, матеріальних витрат з ПДВ, витрат з ПДФО, витрат на оплату праці з ПДФО, витрат за єдиним соціальним внеском, витрат на оплату праці за єдиним соціальним внеском, витрат на оплату праці.

Таким чином, податковий аналіз в системі управління підприємством відіграє значну роль, оскільки є невід'ємною частиною корпоративного податкового менеджменту та основою прийняття оперативних та адекватних управлінських рішень в сфері оподаткування та запорукою ефективного управління податковими платежами. Аналіз публікацій на дану тему доводить, що ця категорія потребує належної уваги з боку науковців та практиків з метою подальшого системного дослідження.

Примітки:

1. Крисоватий А.І. Податковий менеджмент: навчальний посібник / А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма – Тернопіль: Видавн. „Карт-бланш”, 2004. – 304 с.
2. Ковальчук К.Ф., Рева Т.М. Податковий менеджмент на промисловому підприємстві // Фінанси України. – 2001. – №5 – с. 87-94.
3. Механізми податкового менеджменту: монографія / А.А. Васильєв. [та ін.]; Донецький національний університет, Кафедра економічної кібернетики - Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 247 с.
4. Сало І.В. Податковий менеджмент у банку: монографія / І.В. Сало, Н.Г. Євченко – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 187 с.

L. Tkachyk

Ivan Franko National University of L'viv

THE ROLE OF TAX ANALYSIS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The peculiarities and by the necessity of tax analysis in the corporate tax management to optimize taxation. The author has proposed a set of indicators for the analysis of the tax burden as one of the major factors impact the enterprise.

К.В. Трофименко, Д. Кириченко

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Хмельницький інститут імені Митрополита Київського і всієї України, Предстоятеля Української Православної Церкви Блаженнішого Володимира

БРЕНДИНГ ЯК ВАГОМИЙ ЕЛЕМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасний ринок переобтяжений фірмами, які надають синонімічні товари та послуги, тому споживач, якому важко обирати серед різноманітності асортименту, керується своїм досвідом, інтуїцією та обирає товар відомого йому бренду. В процесі прийняття рішення споживач, який бачить “рівноправ’я” поварів, буде спиратися більше на емоційні ніж на раціональні мотиви. Знаючи це компаніям, які планують свою діяльність на зовнішньому ринку слід в своїй політиці маркування приділяти більше уваги змішуванню раціонального та ірраціонального, адже саме таким чином і з’являється бренд. Саме тому основною метою дослідження статті являється визначення місця брендингу як вагомому елементу зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних фірм.

Ефективна і дієва зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств в сучасних ринкових умовах можлива тільки при створенні конкурентоздатних торговельних марок. Ринкове середовище перенасичене виробниками та великими конгломератами, які виступають потужними конкурентами та об’єднують під своєю егідою велику кількість торговельних марок. Враховуючи сучасні реалії бізнесу на зовнішньоекономічному ринку все більшої актуальності набуває брендинг, як один з найефективніших засобів просування власної торгової марки на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Брендинг – це визначений набір технологій по створенню та просуванню бренду, торгової марки.

Слово брендинг походить від слова “бренд” – сукупного уособлення іміджу компанії, марки товарів, образу та стилю.

Термін brand виник разом з індустріальним суспільством і разом з ним розвивався на протязі довгих років. В кінці 50х на початку 60х років ХХ століття, коли технічний прогрес почав набирати оберти, жодна велика корпорація вже не могла уявити рекламну компанію без реклами свого бренду (чи то бренду торгової марки, чи то бренду корпорації).

Багато хто вважає, що бренд і торгова марка – однакові поняття. Однак, торгова марка - це поняття юридичне, офіційне, а бренд існує тільки у свідомості споживачів. Поняття бренду більш охоплює, тому що в нього ще входять: конкретний товар чи послуга з усіма його складовими, набір характеристик, очікувань, асоціацій, які сприймає користувач і приписує їх товару (іміджу товару, brand-image), а також обіцянки щодо переваг, дані автором бренду споживачам - тобто той зміст, що вкладають у нього самі творці. Тобто під брендом розуміють brand-name – візуальний портрет марки, який проявляється в усвідомленні споживача в результаті реклами, і brand-image – частина марки, яку можна промовити, чи словесний товарний знак після його реєстрації органами юстиції. [1]

Японці розглядають брендові торговельну марку як зазначення джерела ділової активності. Західний світ вважає її вказівкою на якість. Вказівкою джерела ділової діяльності на Заході розуміють фірмове найменування.

Брендинг – це кульмінація взаємодії маркетингу, реклами, PR. Системний брендинг - створення, поширення, зміцнення, збереження і розвиток бренду.

Основним завданням брендинга є успішне виведення на ринок нових товарів і підвищення освіченості і лояльності покупця до товарів, які вже існують.

Основні напрямки брендингу:

- неймінг – розробка назви торгової марки, які гарантують її унікальність, простоту запам’ятовування і позитивні асоціації у покупця.
- створення логотипу та фірмового стилю – розробка оптимальної візуалізації для торговельних марок, яка у поєднанні з назвою, забезпечує найкращу запам’ятовуваність і впізнаваність;
- розробка рекламного салогана, який містить назву товару і концепцію, яку він повинен донести до користувача;
- визначення позиціонування продукту – пошук і вибір нового оптимального рішення для донесення користувачу головних переваг товару і демонстрації вигод, які йому принесе саме даний бренд;
- ребрендинг і рестайлінг – проведення комплексних заходів з метою зміни ставлення до бренду в свідомості споживача в кращу сторону за рахунок зміни елементів, що ідентифікують торговельну марку та зміни базового позиціонування [2]

Головною метою брендингу для виробників є виділення свого товару з ряду конкурентів, залучення до нього уваги споживачів.

Сучасна економічна література дозволяє виявити три характерні закономірності дослідження сутності брендингу:

1. Всі без винятку автори схиляються до думки, що брендинг — це могутній інструмент успішного бізнесу. Багато положень виданих книг розвивають цю думку у вигляді декларативних фраз і крилатих висловів, де відсутнє глибоке вивчення і методологічні основи брендингу як економічної категорії.

2. Наявна література має відверто прикладний характер. Спираючись на неї, можна зрозуміти особливості практичного живання, але не проникнути у сутність такого явища як «брендинг».

3. Окремі положення бренд-менеджменту, як правило, ілюструються прикладами ринку товарів повсякденного попиту. Ринок засобів виробництва, провідні галузі сировинних і оброблювальних галузей не аналізуються [3. с.287-288].

Питання вивчення торговельних марок, товарних знаків і брендів є особливо актуальними сьогодні, тому що, з огляду на стан українського ринку, велику конкуренцію на ринку і несумлінність багатьох виробників і продавців товарів тільки відома торговельна марка може гарантувати захищеність споживача. З розвитком ринкових відносин, і особливо з моменту приходу на вітчизняний ринок товарів великих іноземних виробників, виявилася гостра потреба в необхідності роботи з товарними знаками. Споживачі зіштовхнулися із ситуацією, коли вони не орієнтуються в нових товарах. Задачею виробників є виділити свій товар з ряду конкурентів, залучити до нього увагу покупця. Вітчизняні виробники зіштовхнулися з підвищенням конкуренції, що змушує їх розвиватися.

В глобалізаційній економіці основна частина благополуччя нації складається завдяки їх здатності експортувати товари та послуги, які мають статус брендів, так як в сучасних умовах вагома частина прибутку виробників надходить від доданої вартості, яка утворюється в більшій своїй мірі саме завдяки цьому статусу. Таким чином брендинг в сучасних умовах гострої конкурентної боротьби є вагомою запорукою стійкого положення вітчизняних компаній та їх процвітання на зовнішньоекономічному ринку. До розуміння даного постулату вже давно прийшли в усьому світі.

Примітки:

1. Офіційний сайт компанії “Евклід” // <http://www.evklid.com.ua>

2. Офіційний сайт R&B Group // www.rb.com.ua

3. Дахно. І.І., Альбіщенко Н.В. та ін. Управління зовнішньоекономічної діяльністю: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 328 с.

Trofimenko K., Kyrychenko D.

Khmelnitskiy Institute of Interregional Academy of Management of the Personnel
BRANDING AS AN IMPORTANT ELEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

This article devote to explaining the nature and importance of branding for the successful implementation of foreign economic activity

Олег Трофимчук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ “ПРОВАЛІВ РИНКУ” ДЖОЗЕФА СТІГЛІЦА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ

Держава, починаючи від появи її перших форм і до тепер, є невід’ємним суб’єктом суспільно-господарського життя. Тому вона ніколи не залишалася поза увагою представників економічної думки, які у своїх працях неодноразово піднімали питання про її суспільно-економічне призначення. Погляди на роль держави в економіці зазнавали еволюції, відповідно до змін реалій життя. Не заглиблюючись в історію, відмітимо лише те, що вже понад три століття питання про місце держави в економічному житті зводиться до проблеми її взаємодії із ринком, що, відповідно, відображалось в динаміці розвитку світової економічної думки.

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації економічні системи більшості країн, в тому числі і сучасної України, мають ринковий характер. Ефективність функціонування національних економік, а отже і добробут населення залежать від вибору комбінації поєднання ринкових механізмів та державної політики, що і визначає актуальність вивчення даної теми.

Вивченням необхідності державного втручання в економіку та дослідженням недоліків ринку займалось багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: Дж. Стігліц, Дж. Ейкерлоф, М. Спейс, М. Довбенко, Ю. Воронов, В. Мандибура, Г. Филлок та багато інших.

Прикладу ідеально чистої ринкової економіки на світовій арені не має, що пояснюється неможливістю ринку самостійно забезпечити повноцінне функціонування і розвиток суспільства. Це набуває форми його «відмов», які змушують віднайти іншого суб’єкта, здатного виконувати ті функції, які не виконує ринок, а потреба у виконанні яких у суспільства існує [2]. Таким чином, метою даної роботи є обґрунтування об’єктивної необхідності державного втручання в економіку сучасної України на основі аналізу відмов ринку визначених американським вченим в галузі економіки державного сектору Джозефом Стігліцом.

Першим пунктом вчений виділив неефективність конкуренції. Звичайно, що досконала конкуренція є найефективнішим способом організації економічного життя країни, однак конкуренція як боротьба породжує свій антипод – монополію, яка, реалізуючи свій інтерес, порушує економічний баланс та стабільність ринків [1]. В Україні на рахунок забезпечення конкурентного середовища немає чіткої політики. Що проявляється в існуванні бар’єрів входу на ринок та виходу із нього, недобросовісній конкуренції, неякісній продукції, безвідповідальності виробників, хижацькому використанні ресурсів, відсутності нормально функціонуючого малого та середнього бізнесу тощо. Відповідно до звіту Антимонопольного комітету України за 2010 рік. на початок року ринками, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні, реалізується 8,5% продукції, на ринках з домінуванням однієї фірми – 30,7%, на олігопольних ринках – 12,5% продукції. Водночас лише близько половини продукції реалізується суб’єктами господарювання, що діють на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні [4]. Таким чином, перед Україною постає проблема обмеження монополій шляхом стимулювання конкуренції, в чому основну роль відіграє чітко визначене Антимонопольне законодавство та змістовна політика по забезпеченню його виконання.

До другої відмови ринку Стігліц відносить байдужість останнього до виробництва суспільних благ, без яких важко уявити існування суспільства. Сюди входить національна оборона, захист довкілля, забезпечення правопорядку, створення та обслуговування багатьох форм комунікацій тощо. Суспільні блага є невід’ємним елементом задоволення потреб кожної особи, а тому вони повинні створюватись шляхом залученням держави. Ситуація в Україні є проблемною, що пояснюється поганим довкіллям, слабким рівнем правопорядку, злиденністю армії, поганим інфраструктурним забезпеченням тощо.

Особливих методів вирішення проблеми нестачі суспільних благ немає, їх просто потрібно створювати. Але в нашій країні це, як завжди, наштовхується на відсутність ресурсів та бажання.

Також серед виділених американським вченим недоліків ринку є зовнішні ефекти. Вони полягають у тому, що одні суб'єкти створюють додаткові витрати або вигоди для інших, не компенсуючи їх вартість при цьому. Якщо відбувається збільшення витрат, то це є негативний зовнішній ефект, якщо вигод – позитивний. Дана проблема не стала винятком для нашої держави і також входить до числа негативних явищ та процесів в національній економіці. Чого тільки вартє забруднення довкілля виробниками, що призводить не тільки до витрат, а навіть втрат з боку населення. Для подолання або, хоча б, зменшення інтенсивності зовнішніх ефектів уряду варто встановлювати нормативи та обмеження, запроваджувати санкції та механізми компенсації.

Четвертим «мінусом» ринків Джозеф Стігліц визначив можливість функціонування неповних ринків, які, навіть коли ціна пропозиції менша за ціну попиту, не забезпечують належною кількістю благ. Для України таке явище характерне для страхового та кредитного ринку. Справа в тому, що приватні страхові компанії відмовляються від страхування багатьох видів ризиків [2]. Це страхування від землетрусів, паводків, можливості неповернення кредитів в умовах депресивної економіки тощо. Щодо грошового ринку, то внаслідок відсутності зацікавленості та наявності високого ризику неповерненості дуже часто звужується кредитування, хоча потреба в ньому є. Це наприклад молодіжний кредит, позики фермерам, суб'єктам малого бізнесу тощо. Відповідно до цих обставин саме держава має брати на себе місію доповнення ринку, здійснюючи ту діяльність, яку відмовляються виконувати ринкові суб'єкти.

Наголошуючи на необхідності забезпечення суб'єктів економіки повною та достовірною інформацією, асиметричність останньої американський науковець виділив як ще одну відмову ринку. Держава має інформувати членів суспільства про реальну дійсність та можливі подальші перспективи. Ринок як сукупність егоїстів дуже часто, в силу об'єктивних та суб'єктивних причин, породжує викривлення інформації, або взагалі не здійснює її висвітлення. Характерним для України є те держава не надає точної інформації не тільки про сам ринок та його суб'єктів, а і про свою діяльність. Тут важливу роль повинні відігравати контроль та діяльність ЗМІ [3].

Зазначаючи про свій останній пункт відмов ринку, Стігліц говорить про те, що ринок визначає такі явища, як інфляція, безробіття та циклічні коливання, зазначаючи при цьому зворотнього впливу, однак він не контролює їх. Вони собою несуть дуже сильні деструктивні наслідки, породжуючи ряд інших негативних економічних явищ. Відповідно до даних Державного комітету статистики, розрахованих за методологією МОП, рівень безробіття починаючи з 2000 р. до 2008 р. зменшився із 11,6% до 6,4%. Однак, у період світової фінансової кризи в 2009 р. він склав 8,8%, а в 2010 – 8,1%. Останнє свідчить про негативний вплив циклічних коливань на економічну ситуацію в країні. Також це спостерігається при дослідженні динаміки реального ВВП України, із 1996 р. до 2008 р. спостерігається зростання із 43,0% до рівня 74,2% ВВП 1990 р., а потім спад до 63,3% ВВП 1990 р в 2009 р. Щодо інфляції, то індекс споживчих цін на товари та послуги в період кризи 2008 року становив 125,2%, а в 2010 – 109,4%, що також є досить великим його значенням [5]. Результати організованих Центром комплексних досліджень з питань антимонопольної політики досліджень стану конкурентного середовища в Україні виявили, що на початок 2010 року в результаті фінансово-економічної кризи структурні передумови конкуренції в національній економіці погіршилися порівняно з попередніми роками [4]. Таким чином, враховуючи теперішній стан національної економіки, дана проблема є чи не найнагальнішою для вирішення серед усіх нами розглянутих. Вона потребує ретельного вивчення із застосуванням системного підходу, після чого варто втілювати в життя розроблений при цьому комплекс заходів.

Таким чином, вище наведені недоліки ринку обґрунтовують необхідність втручання держави в суспільно-економічне життя. Не стали вони винятком для сучасної національної ринкової економіки, що говорить про потребу українського суспільства у розробці та здійсненні державними органами політики по даним напрямкам. Адже, держава створена для народу, що передбачає спрямованість її діяльності для забезпеченні максимального суспільного добробуту.

Примітки:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Ігнатюк А.І., Слухай С.В. Мікроекономіка: Підручник, 2-ге видання. – К., 2008. – 731 с.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник, 4-те видання. – К., 2009. – 851 с.
3. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / Пер. З англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1998. – С.103-113.
4. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/index>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Oleg Trofimchuk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE RESEARCH OF JOSEPH STIGLITZ' MARKET FAILURES ON UKRAINIAN EXAMPLE

In this article is explicated the necessity of government intervention in the market economy of modern Ukraine. It is based on six circumstances, which are connected with failures of the market and were introduced by an American economist Joseph Stiglitz, the representative of a new Keynesianism. These circumstances, in interaction with features of national economic realities, have shown the significance of government influence in providing normal living standards.

Анна Трофимчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ

Один із стратегічних регіонів світу на сьогодні є Східна Азія. У цьому великому та динамічному просторі взаємодіють понад тридцять країн із різними економічними, політичними та соціокультурними особливостями. Лідер постіндустріального розвитку – Японія, новий промисловий велетень Азії – Китай і ряд нових індустріальних країн (НІК), Тайвань, Сингапур, Гонконг. В регіоні зосереджені велика кількість природних багатств, представлені різні цивілізації та релігії сучасного світу.

Регіон є третім за величиною центром світової економічної інтеграції. Однак поки що він поступається двом іншим: Європі на чолі з Європейським Союзом, та Америці, де на основі діючих інтеграційних структур – НАФТА та МЕРКОСУР поступово формується Американська зона вільної торгівлі (ФТАА).

На сьогодні тема економічної інтеграції та регіонального економічного співробітництва в країнах Східної Азії є широко досліджувана в наукових колах, як власне країн регіону так і у всьому світі загалом. Цей регіон привертає увагу фахівців, як зона найбільш динамічного економічного зростання.

Найбільшим регіональним інтеграційним об'єднанням в Азії є Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) утворена 8 серпня 1967 р. у Бангкоку. Країнами засновниками є Індонезія, Малайзія, Сингапур, Таїланд та Філіппіни, які прийняли Бангкокську декларацію. Пізніше до них приєдналися Бруней-Даруссалам (у 1984 р.), В'єтнам (у 1995 р.), Лаос і М'янма (у 1997 р.), Камбоджа (у 1999 р.). Статус спеціального спостерігача має Папуа-Нова Гвінея.

АСЕАН є ядром регіональної інтеграції в Азії, оскільки є найбільш інституціоналізованою структурою, вже має внутрішню зону вільної торгівлі (остаточне оформлення передбачається у 2015 р.), а також підписані або веде переговори про підписання угод про вільну торгівлю з усіма найбільшими економіками в Азії.

Однією з найбільших є зона вільної торгівлі Китай – АСЕАН (іноді це утворення називають КАФТА). Урочиста церемонія з нагоди завершення створення якої відбулась 7 січня 2005 року в місті Наньнін, Південний Китай. Слідом за нею, як очікується, у 2011 році планується бути запущена зона вільної торгівлі між Республікою Корея та АСЕАН, а ще через рік – зона вільної торгівлі Японія-Асеан.

Результатом пошуку оптимальніших форм економічного співробітництва стали формати АСЕАН+3 (Японія, Китай, Південна Корея) та Східноазійський саміт (АСЕАН+8), які є двома конкуруючими проектами зон вільної торгівлі EAFTA - East Asia Free Trade Area (Східноазійська Зона Вільної Торговлі) і CEPEA - Comprehensive Economic Partnership in East Asia (Всебічне Економічне Партнерство у Східній Азії) відповідно, але в перспективі можуть стати двома етапами більш широкого пан-азійського формату економічної інтеграції.

Якщо регіональна інтеграція піде шляхом АСЕАН + 8, в ній будуть представлені п'ять конкуруючих центрів сили – США, Китай, Японія, Індія, Російська Федерація. Проте консолідація такого утворення виглядає проблематичною з огляду на внутрішні розбіжності. Так, Китай ставиться до САС критично, оскільки участь значної кількості великих позарегіональних держав розвиває східноазійську інтеграцію і через розбіжності інтересів учасників може паралізувати його діяльність.

Окрім зазначених інтеграційних форматів, в регіоні представлені й такі організації як форум Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) і саміт Азія–Європа” (АСЕМ), які уособлюють принцип “широкого регіоналізму”, поєднуючи кілька регіонів.

За складом учасників АТЕС виглядає як нетипове для сучасності регіональне угруповання. Вперше економічне об'єднання створили держави, що дуже відрізняються за умовами та рівнями економічного розвитку, за структурою економіки, культури, релігії, національного менталітету, історичними та політичними традиціями.

Спочатку АТЕС було надано консультативний статус. Розглядалися питання економічного співробітництва, які становили спільний інтерес для її учасників, але з часом вони перетворилися на провідну структуру сприяння вільній торгівлі, інвестиціям, економічному співробітництву в цьому регіоні, піднявся і статус з рівня міністерського до зустрічей на вищому рівні.

На даний момент до складу організації входять 21 країна (територія): Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг(на правах території), Індонезія, Канада, КНР, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Російська Федерація, Сингапур, США, Таїланд, Тайвань (на правах території), Філіппіни, Чилі і Японія

Ефективності форуму АТЕС заважає відсутність необхідного рівня формалізації відносин всередині організації. Формування зони вільної торгівлі та інвестицій, які були поставлені в якості основних завдань форуму, просувається повільніше, ніж очікувалось.

Інша структура – форум АСЕМ функціонує досить стабільно. На сьогодні його членами є 48 учасників і він покликаний об'єднати економічне і політичне співробітництво Європи і Азії. На останньому саміті в Брюсселі в 2010 р. до АСЕМ офіційно приєдналася Російська Федерація. Саміт було присвячено зміцненню співробітництва між регіонами в умовах глобальної кризи, проблемам змін клімату, а також культурному діалогу.

Проаналізувавши всі вище наведені факти щодо економічної інтеграції країн Східної Азії можна зробити висновок що економічне співробітництво в Азії певний відставало за темпами від співробітництва в інших регіонах світу. Однак на початку ХХ століття з'явилася тенденція до пришвидшення та посилення цього процесу. Від суцільної лібералізації зовнішньоекономічної політики в рамках СОТ азійські країни переходять до вибіркової, звертаючи особливу увагу на посилення внутрішньо-регіональних зв'язків і двосторонніх домовленостей з торгівлі товарами та послугами.

Примітки:

1. Україна 2000 і далі: геополітичні пріоритети та сценарії розвитку / Монографія Національного інституту стратегічних досліджень і Національного інституту українсько-російських відносин. – К.: НІСД, 1999. – 384 с.
2. Сучасні тенденції регіоналізму в Східній Азії: можливості для України / Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень і Національного інституту українсько-російських відносин. – К.: НІСД, 2011

Anna Trofymchuk

Ivan Franko National University of L'viv

MODERN TRENDS OF ECONOMIC INTEGRATION IN EAST ASIA

East Asian region is one of strategic region of the world. It includes more than thirty countries with different economic, political and sociocultural characteristics. Region is the third largest center of global economic integration that sets to global community the problem of investigation of these processes.

Andriy Tiahnybok

Ivan Franko National University of L'viv

THE PROSPECTS OF DEPOSITARY RECEIPTS MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF FINANCIAL GLOBALIZATION

Foreign companies may issue securities so as to attract additional funding on the part of their assets either directly or indirectly. The latter method has become widely used nowadays as companies face regulatory constraints imposed by governments, particularly on the inflow of foreign capital, which can be clearly seen in emerging markets. The main mechanism to attract capital is through bypassing these restrictions which includes issuance of depositary receipts on shares of the company.

Depositary receipts are negotiable financial instruments issued by a depositary bank to represent foreign company's publicly traded securities and are ubiquitously traded on a local exchange. They simplify the purchase procedure of foreign company's shares

as the shares themselves do not leave the home state and are kept in custody by the home country bank. Since its inception in 1927 more than 2,200 programs have been issued, forming two main markets – American and European. The particular research on leading depositary receipts markets presented in the article is relevant in terms of studying the dynamics of new listings and forecasting trends in the upcoming years. This requires an in-depth analysis of the current situation on the market through amalgamation of data from financial institutions and differences in regulatory policies, as well as juxtaposition of changes on the market and projection of its further development based on different political and economic factors as its main constituents. Leading analysts from American banks, such as BNY Mellon, Citibank and JPMorgan, and Germany's Deutsche Bank, as well as stock experts have paid their attention to legislative differences between some types of listings on the market without considering the dynamics of offerings on the local level. Particular attention should be given to the increase in capitalization in emerging markets.

Financiers determine two main instruments on the property ownership market: the American depositary receipt (ADR) – issued by non-U.S. companies for securities to be traded inside the United States, and the global depositary receipt (GDR), which can be sold on two or more markets. In addition, depending on the initiator of the issuance procedure, depositary receipts can be sponsored (issuance is triggered by issuers themselves) and unsponsored (when the company's shares are in trust management of the depositary bank). There are several levels of depositary receipts programmes, depending on issuer's financial information disclosure requirements and the type of institution, which will carry out its further trade – either the stock exchange or over-the-counter market.

Prospects for depositary receipts market development in the subsequent years include the recovery of global economy, although a sharp boom of new programs, having analyzed the existing tendencies, should not be expected. Given this, the outlook for this segment of the international finance must be considered in the following aspects:

- raising capital through IPO and surge in the number of issuers from new countries;
- implementation and development of local programs;
- growth in the number of unsponsored programs;
- delisting of existing depositary receipts;
- changes in legislation and financial disclosure for issuers.

While the economies of emerging countries (namely their entry on the market is expected in the upcoming years) are growing rapidly, which is visible in the growth rates of GDP and levels of income, the threat of high inflation and the associated risks, including political (the introduction of regulatory policies on inflows of foreign investment), still remains, which can lead to high market volatility and have a destabilizing effect on the property ownership market at large.

With a steady increase in demand for new capital from emerging markets companies will continue to aim at the investment markets in U.S., Europe and Asia to raise capital. Moreover, it is expected that the Asia Pacific market will be the most active one with issuers from China and India topping the list, who will continue to issue ADRs and GDRs, as well as issuers from Taiwan and South Korea. Moreover, in 2011–2012 Vietnam and Mongolia can become new members of the so-called 'depositary receipts issuers' club' obtaining strong support from government agencies and leading depositary banks. Russia and other CIS states may increase their presence on the GDR market through government initiatives on the privatization of state enterprises.

Middle Eastern, Sub-Saharan and North African nations could significantly increase their presence on the depositary receipts market as well (including Israel, Nigeria, Bahrain and UAE). The projected increase in the number of issuers from Egypt and Tunisia was reviewed since the political unrests and the risks for potential investors emerged, although the year 2010 was prominent in large placements from Egyptian and Syrian companies totalling 10 billion USD. Oil producers and institutions of the financial sector listed on the Nigerian Stock Exchange are also planning to enter the market by completing their first successful placement in the last 4 years.

New offers from Latin American countries will not show a dramatic growth. Brazil and Colombia will remain the two main players and, furthermore, most of the offerings from the region will be traded over the counter. With the growing number of issuers the trade volume of securities will drop (alike in 2010) by about 4% as companies will come into the market with smaller assets lots.

Local depositary receipts may be considered as an important mechanism to attract foreign investments for companies in local markets which will ensure that the placement of securities is accomplished in the investor's local currency. In addition to existing local programs, such as Dutch, Swedish, Japanese and Singaporean receipts, some others are projected to emerge and develop: for instance, Brazilian depositary receipts (unsponsored programs in Brazilian reais used to eradicate risks of entering the Brazilian market), Indian (which are disposed by an onshore depositary registered by the Securities and Exchange Board of India), Russian programs (with the requirements of reporting under IFRS or US GAAP and listing on international stock exchanges) and the Hong Kong depositary receipts (issued either in U.S. or Hong Kong dollars and listed on the Hong Kong Stock Exchange).

With the development of operations with such securities in Asia, local programs will be offered as an alternative to the existing ADRs and GDRs, as large multinationals in the region will seek to attract capital and get listed on regional stock exchanges, particularly in Hong Kong. To raise funds on local markets companies from Singapore, Thailand and South Korea will tap into issuance of Taiwanese and Russian receipts. Furthermore, regulatory changes in China's financial legislation acts are expected to promote the Chinese program (CDR) to foreign issuers. However, introduction of new receipts are often considered experimental and may plausibly end up in the closure of trade represented by such securities and further delisting, especially when the expected rate of earnings has not been reached and the company made a decision to redirect their efforts to other investment markets.

Interventions by the Russian government to the positioning procedures of shares and other securities undercut confidence in the effectiveness of capital investments in Russian companies and the liquidity of Russian depositary receipts: large-scale companies have no desire and intention to list depositary receipts on Russian exchanges, and small-scale ones don't possess the sufficient rating or capitalization rate to list there. However, this instrument will continue to be used among companies, especially in Ukraine, who attempt to attract capital from Russian investors in quest for new partners and retaining the existing corporate image.

Other local options to be considered include the undergoing project of introduction of the Ukrainian depositary receipts, developed by Ukrainian MP Yuriy Poluneyev in 2010, albeit this intention is often thought as premature within economic circles until sufficient money within the country is gained.

Furthermore, many are now questioning the inception of some exotic securities to be part of the depositary receipts market. European bankers and their American counterparts propose addition of New York shares in conjunction with global registered shares (GRS) to the list of securities offered on the market as their popularity within issuers is rising. The former represent shares issued by Dutch companies exposed to share registration constraints in the home country which forced them to list on U.S. exchanges. Being developed in 1954, these novelties should be considered as an unconventional addendum to typically used depositary receipts. The latter give the companies a way to trade their shares directly on the New York exchanges, retaining full fungibility with the shares traded onshore. Created in 1998, these instruments have been used by less than a dozen issuers worldwide, namely DaimlerChrysler,

UBS and Celanese etc. Given the nature of depositary receipts issuance and trade procedures, these securities resemble depositary receipts at large and should be considered as part of the market.

There were nearly 100 new unsponsored programs of depositary receipts issued in 2010, corresponding to 41.9% decrease in comparison with 2009 and a significant drop of 84.3% than during its peak position in 2008. Programs with the highest demand among investors have already been created and successfully traded in the past two years, so a further decline in popularity of unsponsored receipts is forecast. Moreover, the lack of control over the represented securities from issuers may result in a surge of conversions into sponsored programs.

A total of 8 companies have accomplished delisting procedures from stock exchanges in 2010, which is one-third less than in the previous one. Currently two Russian companies – Amtel N.V. and Gazprom – have already withdrawn from the London Stock Exchange listing. The main reason for such actions was splitting depositary receipts through dilution in order to provide greater accessibility to potential investors. Some are accelerating a moving out into the over-the-counter quotations due to possible increases in the placement fees, especially on the exchanges in London and New York.

Apart from that, the last year marked the introduction of a number of new rules that have altered the depositary receipts market, particularly the tax imposed on foreign operations in Brazil (IOF imposto), the new system of internal reporting in the U.S., changes in gaining listing in the UK and the creation of FINRA in the U.S. which requires all DRs issuers over-the-counter to report about their financial situation on annual and quarter basis. In addition, the European Securities Markets Authority (ESMA) has begun its operation in January 2011 carrying out regulative procedures of the European depositary receipts market.

Ukrainian entities typically use the American and global issuance programmes for raising funds. In 2010, Ukrainian issuers have made 3 new placements (2 over-the-counter and one – on the London Stock Exchange), gathering over 404 million US dollars. This makes the number of available programs from Ukraine to reach 75 with more than 1.5 billion US dollars raised. Depositary receipts of Ukrainian companies are usually traded in London and Frankfurt, although the vast majority of issuers are unable to meet the criteria for listing on major exchanges and are making OTC placements. Despite this, the number is still low taking into account the pool of highly capitalized companies within the country. Low activity of Ukrainian enterprises in implementation of DRs can be explained by low awareness of senior executives on the benefits and issuance mechanisms of these securities, high costs of full disclosure of the issuer's financial information under IFRS or U.S. accounting principles and the prospects of regular audit conducted and demands on considerable investments, including fees for the initial issuance attempt, registration and listing on stock exchanges etc. Given all these factors, we can expect a stable level of new listings by Ukrainian issuers over-the-counter in the upcoming years and the drop in the number of new stock offerings, particularly in London, due to reluctance of institutional investors to capitalize Ukrainian enterprises.

Notes:

1. Ben Aris. The death of Russian Depositary Receipt // BNE. – 12.02.2010 – Access mode: http://www.bne.eu/story-1958/The_death_of_Russian_depositary_receipts.
2. BNY Depositary Receipts – Access mode: http://www.adrbnymellon.com/dr_edu_basics_and_benefits.jsp.
3. Depositary Receipts Handbook. // Deutsche Bank. – Access mode: <https://www.adr.db.com/drweb/public/en/docs/DepositaryReceiptsHandBook.pdf>.
4. Depositary Receipts Maintain Popularity with Issuers and Investors in 2010, According to J.P. Morgan Year in Review Report // JP Morgan & Chase. – 21.12.2010 – Access mode: <http://bit.ly/eDcmg8>.
5. Siu Chan Kwan. Citi Says Hong Kong Could Become Asia's Largest Depositary Receipt Market // Citi Bank Review. – 26.08.2008 – Access mode: <https://www.citissb.com/adr/common/file.asp?idf=646>.
6. The 2010 Yearbook. The Depositary Receipt Market // BNY Mellon. – 2011.

Христина Уніят

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ УСПІХУ СУЧАСНИХ ЛІДЕРІВ

Лідерство - це поняття, що відображає здатність однієї людини впливати певним чином на поведінку інших людей. Теорія і дослідження лідерства починалися з ідеї, що в ефективних лідерах як людях є якась особлива риса, яка відрізняє їх від усіх інших. Тобто ранні підходи до дослідження цього процесу акцентували увагу на особистісних характеристиках лідерства. На зміну цій ідеї прийшла гіпотеза, що ефективне лідерство - це лише питання вибору "правильних" моделей поведінки; почалось ретельне вивчення в першу чергу поведінки лідерів, а не того, до якого типу людей вони відносяться. Ця ідея поступилася місцем погляду на лідерство як на процес взаємного впливу - підходи до лідерства стали враховувати аспект взаємодії, розглядаючи як вплив підлеглих на лідерів, так і зворотний процес. В даний час концепції лідерства, мабуть, розвиваються в сторону уявлення, що оптимальні лідери - це ті, хто відмовляється від своєї ролі, навчаючи підлеглих того, як бути лідером для самого себе.

Лідерство слід розглядати як альтернативу звичайній системі директивного управління, бачити в ньому докорінну зміну самої парадигми відносин між керівником і підлеглим. Причому лідер може не мати якихось виняткових особистих якостей. Він повинен володіти готовністю взяти на себе лідерську відповідальність, волею і прагненням до подальшого навчання.

Головна мета лідерства - поліпшення системи, тобто дивитися не на наслідки, а аналізувати причини. Перша особа - лідер - сприяє виникненню лідерства в компанії, створює систему лідерства. Ця система охоплює всіх співробітників компанії, вона не обмежується будь-якими рівнями ієрархії. Тобто це не тільки прерогатива керівників різних рангів, які мають підлеглих. Лідерами повинні бути всі співробітники компанії. Адже лідерство - це прийняття людиною на себе відповідальності за всю компанію, за всю команду, за досягнення нею конкретних вагомих результатів. Рядові співробітники також повинні бути лідерами в тих процесах, за вдосконалення яких вони відповідальні, або в очолюваних ними проектах, адже лідерство невідривне від команди, від групи людей, які разом виконують одну роботу.

Основний критерій успішного лідера - здатність створювати таке оточення, де відбувається постійний обмін допомогою і де завжди можна знайти і отримати сприяння. Це - лідерство в мініатюрі, лідерство, яке, здається, є невіддільним чинником світу повсякденної діяльності, з усією його впорядкованістю і безладдям. Є багато вчинків, які люди навряд чи зарахували б до сфери лідерства. Зокрема, лідер проводить багато коротких, різноманітних розмов і зустрічей з людьми, де він:

- чітко і ясно викладає проблему, ставить багато питань, узагальнює ключові пункти дискусії, що дозволяє іншим не втрачати нитку обговорення;
- ясно висловлює свої думки, але при цьому не звучить надто категорично, що дозволяє іншим учасникам обговорення пропонувати свою точку зору;

- вигляде у групі дуже впевнено і оптимістично при обговоренні, постійно присутнє почуття гумору;
- вмiло переконує інших у правоті своєї точки зору і тим самим змушує співрозмовників погодитися з ним;
- багато часу приділяє проблемам інших людей, що створює сприятливу атмосферу і відчуття допомоги та сприяння;
- ніколи не опускає руки під час обговорення, а залишається енергійним і не полишає своєї мети прийти до спільного рішення.

Всім лідерам, незалежно від того, компанією якого розміру та напрямку вони керують, притаманні конкретні риси характеру. Наприклад, лідер завжди повинен бути впевнений у власних рішеннях незалежно від тиску, який на нього здійснюється; повинен бути сміливий та вміти знаходити підхід до інших людей. Нижче наведено ще ряд обов'язкових атрибутів, необхідних для ефективного та успішного лідерства.

У лідера завжди повинна бути візія. Справжній лідер завжди знає, чого він хоче досягнути. Якщо у лідера немає візії – тоді у нього немає і реального напрямку та цілі. А тільки ціль здатна об'єднати навколо себе послідовників лідера. Якщо вони не знають, куди рухаються – то дуже швидко втрачають віру у свою справу, а потім і у лідера. Безумовно, недостатньо просто сформулювати цілі, важливо домогтися їх однакового розуміння всіма співробітниками. По суті, мова йде про максимально можливе суміщення цілей фірми та індивідуальних цілей співробітників. Таке поєднання є одним з ключів до успіху.

У лідера повинен бути план. Самої по собі наявності візії – замало. У лідера повинен бути чіткий покроковий план досягнення встановлених цілей. Такий план виступає своєрідним дорожказом, який, наче компас, визначає напрямок руху у кожний конкретний момент часу. До того ж план (та успішне досягнення короткострокових цілей) вселяє впевненість у послідовників і мотивує їх на наполегливу працю.

Лідер завжди повинен випромінювати оптимізм та впевненість. Ефективний лідер ні на хвилину не сумнівається, що він та його команда зможе подолати будь-які труднощі, з якими доведеться зіткнутися. Його оптимізму повинно вистачати не лише на себе, але й на послідовників. Саме впевненість лідера не дає опустити руки його команді, коли компанія стикається з труднощами, та допомагає виходити з будь-яких складних ситуацій з високо піднятою головою.

Лідер повинен бути експертом з комунікацій і створювати належну атмосферу в колективі. Якщо ви лідер чи маєте задатки лідера – тоді ефективні комунікації повинні стати вашим другим "я". Саме завдяки надприроднім здібностям до комунікації та відчуття інших людей, лідери вдихають впевненість та лояльність у своїх послідовників та здатні привести їх до звершень, які недоступні іншим людям. Також лідеру слід створити атмосферу довіри. Довіри співробітника до наставника, і навпаки. Необхідно довіряти співробітнику все робити самому, це новий масштаб відповідальності для нього. З виконавця він стає людиною, що має право і здатність приймати рішення самостійно. Це підвищує його соціальний статус, його самооцінку. А ще необхідно створити для всіх таку атмосферу, щоб робота приносила радість.

Лідер повинен побудувати систему навчання працівників. Адже з часом кількість знань може перейти в якісну зміну ставлення до роботи. Висококваліфікований фахівець, як правило, відчуває гордість за свої знання та вміння, радість від своєї роботи, вона йому цікава. Взагалі, одне з важливих джерел радості - отримання нових знань, розширення світогляду. Тобто лідеру слід намагатись оптимізувати освіту, навички та здібності кожного працівника і допомагати всім вдосконалюватися.

Лідер повинен сам бути як хорошим послідовником, так і прикладом того, що він проповідує. Хороший лідер – це насамперед хороший послідовник. Дане твердження лише на перший погляд видається парадоксальним. Адже щоб дійсно бути ефективним, лідеру потрібно слідувати найкращому вибору та йти найкращим шляхом, який обирає його команда. Лідер повинен бути послідовником тих людей в команді, яким вдалося запропонувати краще рішення, ніж йому самому. Зрештою – йому потрібно послідовно дотримуватися тих правил, які він сам проповідує. Справжній лідер ніколи не попросить іншого зробити щось, чого він не готовий зроби сам. Тому говорять, що лідер керує власним прикладом. Не останнє значення має і той факт, яким чином лідеру вдалося досягнути свого високого статусу. Добре, якщо це був природній розвиток, який супроводжувався наполегливою працею та вмінням долати труднощі.

Здатність вести людей – це привілей та честь. Лідерство робить вас особливими, але ви особливі не тому, що ви лідер. Лідер – це лише частина команди, яка цілеспрямовано рухається до цілі. Здатність досягнути цієї цілі не самостійно, а в команді – ось що робить лідера особливим. Статус, визнання чи гучна назва команди не має жодного значення. Але вміння надихати та досягати цілей в команді – ось що має велике значення для досягнення успіху сучасними лідерами.

Khrystyna Uniyat

Ivan Franko National University of L'viv

KEY SUCCESS CRITERIA OF MODERN LEADERS

Leadership - a concept that reflects the ability of one person in some way affect the behavior of others. Currently, the concept of leadership, perhaps, towards developing the notion that the best leaders - those who renounce their role, teaching employees how to be a leader himself. The basic criteria for a successful leader - the ability to create this environment where there is constant exchange of help and where you can always find and receive assistance.

Ірина Урбан

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ

Забезпечення пріоритетів соціально-економічного розвитку України та необхідних темпів економічного зростання повинно підкріплюватися нарощуванням інвестиційних ресурсів, послідовним збільшенням частки капітальних вкладень в основні засоби, розширенням інвестиційних джерел та визначенням пріоритетних напрямів їхнього використання. На жаль, для успішного функціонування внутрішніх ресурсів катастрофічно не вистачає, тому виникає необхідність у залученні іноземних інвестицій. Та через великі ризики, з якими стикаються інвестори при бажанні інвестувати в українську економіку, обсяг іноземного інвестування є незначним. Виходом з цієї ситуації може бути відновлення функціонування вільних економічних зон.

Питання становлення і розвитку вільних економічних зон знайшли відображення у працях українських та закордонних дослідників, зокрема таких, як: Авдокушина С., Данько Т., Ігнатова В., Замошніков М., Климко С., Костусев О., Кухарська Н., Лушкін В. та інші.

Формування на території України вільних економічних зон – це досить не проста справа, хоча при добре розробленому механізмі впровадження цієї ідеї в реальність можна досягти економічного зростання як певної території, так і країни загалом.

Згідно із Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» спеціальна (вільна) економічна зона є частиною території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджують пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України [1].

Станом на 1.11. 2001 р., за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, зареєстровано 11 СЕЗ і 9 ТПР (на сьогодні – 10 СЕЗ). Загальна територія, на яку поширюється режим СЕЗ та ТПР - 6360 тис. га, або 10,5 % території України. Кількість областей України, в яких діють СЕЗ та ТПР, – 12. Кількість районів України, на які поширюються режими СЕЗ та ТПР, - 41. Кількість міст України, залучених у СЕЗ та ТПР, - 58. Але слід зазначити, що у березні 2005 р. законом про держбюджет на 2005 р. були скасовані пільги зі сплати податку на прибуток і ПДВ для суб'єктів, які реалізують інвестиційні та інноваційні проекти в СЕЗ і ТПР [2].

У процесі функціонування СЕЗ в Україні не спрацював один дуже важливий момент - не було до кінця закрито кордон, що призводило до різних зловживань. Товари, які повинні були йти із СЕЗ на експорт, потрапляли на внутрішній ринок - фактично саме це й поховало ідею СЕЗ. Другий фактор - умови доступу до можливості працювати в таких зонах і територіях були нерівні для різних інвесторів. ВЕЗ покривали близько 10% території України, інші ж 90% були, відверто кажучи, дискриміновані відносно податкових пільг. Слід також зауважити, що державна політика України щодо вільних економічних зон, інших ефективних інструментів залучення інвестицій була непослідовною і незрозумілою як для інвесторів, так і для органів місцевого самоврядування країни. Це були головні чинники, що спричинили скасування пільг [3].

Навколо необхідності відновлення вільних економічних зон точиться жорстка полеміка. Думки експертів у цьому питанні розділилися на «за» і «проти» відновлення ВЕЗ.

Експерти, які є противниками відновлення вільних економічних зон, наводять такі аргументи:

- спеціальні економічні режими можуть руйнувати конкурентний порядок в державі, спотворюючи цим самим роботу цінного механізму;

- за даними Мінекономіки, суми наданих «зонам» пільг за підсумками 2002 року вперше перевищила надходження від них у бюджет;

- використання СЕЗ у світовій практиці можна порівняти з голковою терапією, коли за рахунок невеличкої території поживається економіка певного регіону. В Україні суттєвого поживлення інвестиційного клімату не спостерігається і в більшості «зон», і загалом в країні;

- ніде у світовій практиці, крім Росії, СЕЗ для розвитку депресивних територій не створювалися, оскільки інвестори не мають бажання вкладати кошти в інфраструктуру, а воліють приходити на все готове;

- противники «зон» стверджують, що працювати в них можуть тільки обрані [4].

Тоді як прихильники ВЕЗ вважають, що подібні зони, будучи тимчасовими проектами, можуть використовуватись для апробації реформ у сфері регулярної політики, оподаткування і полегшення ведення бізнесу в цілому. Держава може стимулювати розвиток пріоритетних секторів, надаючи пільги компаніям, зайнятих у таких областях.

На нашу думку, відновлення зон є досить реальною перспективою. Але перш ніж їх відновити, необхідно створити всі умови для успішного їхнього функціонування, насамперед розбудувати інфраструктуру, усунути перешкоди для роботи підприємств у цих зонах. Для цього потрібно прийняти нові законодавчі акти, які будуть контролювати діяльність підприємств СЕЗ, щоб не допустити відмивання грошей, витрачання грошей з державного бюджету, а також вирішення проблем із сполученням. Створення ВЕЗ має більше орієнтуватися не на допомозі депресивним територіям, а на забезпеченні економічного зростання загалом.

Отже, можна стверджувати, що відновлення вільних економічних зон принесе Україні як економічний так, і соціальний ефект. Але для того, щоб можна було відновити ВЕЗ, необхідно вивчити досвід попередніх невдач у їх функціонуванні і створити всі необхідні умови для недопущення повторення цього у майбутньому, а також сформулювати привабливі умови для інвесторів.

Примітки:

1. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 року N 2673-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2673-12&new=1>

2. Вільні економічні зони в Україні (загальні дані, законодавчо-правова база, перелік та пільги) [Електронний ресурс] / Урядовий портал / Юридичним особам України / Інвестиційна діяльність / Банк інвестиційних пропозицій / Вільні економічні зони в Україні. – станом на 03. 06. 2001. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/public/article?art_id=6502922.

3. Гавришків І. Р. Вільні економічні зони: аргументи «за» і «проти» / І. Р. Гавришків // Інноваційна економіка [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_4/273.pdf

4. Вільні економічні зони в Україні. – 15 травня 2010. – Інформаційні ресурси. - Режим доступу: http://info-sources.at.ua/news/vilni_ekonomichni_zoni_v_ukrajini/2010-05-15-98

Iryna Urban

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMATIC ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF FREE ECONOMIC ZONES IN UKRAINE

In the article it is examined the necessity of recovery of free economic zones on the territory of Ukraine as an instrument of investment attraction, which in turn, will facilitate the economic development of the country. Here are given also pros and cons of functioning of these zones and the conditions are determined by which they can reach the economic and social effect.

Марія Устименко

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ.

Постановка проблеми. Розширення збутової діяльності українських виробників фармацевтичної продукції на ринку Центральної і Східної Європи є важливим напрямом посилення міжнародної експансії вітчизняних підприємств даної галузі. Вихід на даний ринок є привабливим для українських компаній і відкриває можливості для подальшого розвитку міжнародних комерційних відносин з іншими регіонами, зокрема країнами Західної Європи. Однак діяльність на ринку стикається з певними перешкодами, які мають бути виявлені і враховані при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, оскільки дає можливість приймати ефективні та адекватні управлінські рішення.

Метою даного дослідження є висвітлення особливостей збутової діяльності українських виробників на фармацевтичному ринку Центральної і Східної Європи. Дослідження специфіки бізнес-середовища є надзвичайно важливим для підприємств і дає можливість збільшити ефективність від експортної діяльності.

Теоретичні аспекти інтернаціоналізації каналів розподілу висвітлені у працях зарубіжних дослідників таких як: Д. Бауерсокс, Ф. Катеора, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, М. Портер, С. Холленсен, М. Чінкота та вітчизняних авторів: О. Каніщенко, С. Крикавський, О. Мороз, Н. Чухрай, Т. Циганкова та ін. Вітчизняним вченими, зокрема А. Немченко, О. Посилкіна, В. Усенко та ін., розкрито основні аспекти функціонування каналів розподілу на національному фармацевтичному ринку, однак не достатньо висвітленими залишаються особливості функціонування каналів розподілу українських підприємств на іноземних ринках, в тому числі на ринку Центрально-Східної Європи.

Аналіз чинників кон'юнктури і ризиків експансії ринку Центральної і Східної Європи ускладнюється унаслідок функціонування незнайомих обставин та ситуацій кон'юнктури ринку [2, С. 178]. З огляду на це необхідним є визначення сучасних тенденцій інтернаціоналізації каналів розподілу на фармацевтичному ринку Центральної і Східної Європи, що полягають у наступному [1,4,5,6]: посилення процесів інтернаціоналізації збутової діяльності фармацевтичних виробів, наявність суворого державного регулювання фармацевтичної галузі, існування патентного захисту фармацевтичних препаратів; розвиток прямого маркетингу, посилення тенденції щодо вертикальної інтеграції між учасниками каналу розподілу, консолідація оптових і роздрібних посередників на фармацевтичних ринках, якісне і кількісне зростання спеціалізованих логістичних посередників, розвиток системи інформаційного забезпечення тощо.

Фармацевтичний ринок Центральної і Східної Європи у 2010 році оцінювався у 14,5 млрд. дол., темпи його зростання складають 8-10% щорічно, при цьому даний ринок характеризується порівняно високим розвитком інфраструктури. У середньому 60-70% обсягів реалізації лікарських засобів у вартісному вираженні належить іноземним компаніям, що є результатом посилення процесів інтернаціоналізації каналів розподілу фармацевтичних виробів на даному ринку [6]. Це проявляється у збільшенні обсягів зовнішньоторгівельних відносин та посиленні руху прямих іноземних інвестицій, що обслуговують процеси заснування власних представництв, спільних підприємств чи придбання наявних чи заснування нових виробничих потужностей [2]. Результатом цього є велика кількість компаній, що представлені на даному ринку, що посилює конкуренцію між ними та українськими експортерами.

Система розподілу на фармацевтичному ринку Центральної і Східної Європи представлена, зазвичай, трьохрівневими каналами розподілу, що включають виробника - первинного оптового посередника - оптового посередника – роздрібного посередника – споживача, а у разі здійснення міжнародної розподільчої діяльності кількість рівнів може збільшуватись за рахунок включення додаткових оптових посередників або використання торгових представників, експортних посередників тощо. Часто функціонування таких каналів розподілу передбачає не співпрацю незалежних посередницьких організацій, а володіння одним учасником каналу розподілу іншими, що здійснюється з метою посилення контролю за діяльністю усього ланцюга і координації між окремими ланками.

Усе більше фармацевтичних виробників на ринку Центральної і Східної Європи застосовують прямий маркетинг [5], що передбачає продаж лікарських засобів через Інтернет - аптеки, телефонні замовлення і можливість здійснення доставки поштою чи кур'єром. Здійснення прямого маркетингу українськими компаніями на ринку Центральної і Східної Європи вимагає посилення присутності компаній на даному ринку шляхом заснування власних представництв.

На ринку Центральної і Східної Європи відбувається якісне і кількісне зростання спеціалізованих логістичних компаній [1, С. 724-726], що здійснюють увесь спектр функцій з приводу фізичного переміщення готової продукції, з'являються посередники, що виконують увесь комплекс послуг по транспортуванню, складуванню, митному очищенню, які мають назву 3PL-провайдерів, виникають також 4PL-провайдери, що забезпечують інтегровані логістичні рішення. Передача логістичних функцій таким організаціям може суттєво скоротити витрати на фізичний розподіл.

У результаті консолідації оптових і роздрібних посередників десять найбільших дистриб'юторів здійснюють 85-95% продаж на ринках деяких країн Центрально-Східної Європи, зокрема у Чехії 96 % ринку знаходиться у володінні 4 компаній, у Болгарії 12 оптових компаній продукують 90% продаж лікарських засобів. Якісне і кількісне зростання роздрібних посередників виявляється у зростанні густоти розміщення аптечних закладів на території, а також суттєвого розширення і поглиблення їх асортименту, виникнення аптечних супермаркетів [4]. Результатом консолідації посередників є можливість охоплення більшої кількості покупців, ширший доступ до регіональних ринків.

Формування системи збуту українських виробників на ринку Центральної і Східної Європи пов'язано з проблемами доступу до каналів розподілу. Так для компаній, що лише започатковують діяльність на певному ринку важливим є не стільки вибір правильних і ефективних посередників, а саме їх заохочення і мотивація до співпраці, що особливо гостро постає для українських виробників фармацевтичних виробів на ринку Центральної і Східної Європи, де в результаті консолідації функціонує невелика кількість посередницьких організацій, що мають широке охоплення ринку. Часто такі посередники, просуваючи аналогічні товари інших виробників, можуть відмовитись від розподілу українських товарів, так виникає явище блокування каналів розподілу конкурентами [5]. Таким чином вітчизняним компаніям на даному іноземному ринку доцільно буде або встановлення співпраці з лідируючими торговими компаніями, шляхом надання їм знижок, привілеїв та інших методів стимулювання, або співпраця з малими та середніми оптовиками та роздрібними компаніями, що загрожуватиме меншими обсягами реалізації, нижчими перспективами та збільшенням витрат на контакти і встановлення відносин з більшою кількістю організацій.

Державне регулювання фармацевтичної галузі у країнах Центральної і Східної Європи передбачає наявність суворого патентного законодавства, що ускладнює проникнення на фармацевтичний ринок нових компаній-виробників. Оскільки велика частка асортименту українських виробників фармацевтичних виробів - це не запатентовані продукти і є

відтвореними копіями оригінальних препаратів (так звані - генерики)[6]. Таке регулювання є суттєвим ускладненням для виходу українських компаній на ринки даних країн, тому необхідним є збільшення кількості оригінальних препаратів у асортименті.

Основними проблемами формування і ефективного функціонування системи збуту українських виробників на фармацевтичних ринках країн Центральної і Східної Європи є низькі фінансові ресурси та складнощі у фінансуванні, що особливо критично постає у період фінансової і економічної кризи [3]. Обмежені фінансові можливості не дозволяють українським виробникам створювати власні представництва закордоном, здійснювати необхідну маркетингову підтримку розподілу та є великою перешкодою щодо розробки оригінальних препаратів та уповільнюють повний перехід виробництва лікарських засобів згідно зі світовими та європейськими нормативами, зокрема за системою належної практики виробництва (GMP) та належної практики дистрибуції (GDP).

Висновки. Таким чином, вихід на ринок Центральної і Східної Європи, а також посилення там збутової діяльності є привабливою для українських виробників з огляду на розмір і розвиненість ринку, темпи його зростання, велику кількість потенційних споживачів. При цьому успішності виходу та посилення міжнародної присутності на даному ринку заважають наявність суворого патентного захисту препаратів, державне регулювання цін на лікарські засоби, наявність активної конкуренції, проблеми встановлення відносин з посередниками тощо. З огляду на вищезазначені особливості, для національних компаній важливим є приведення виробництва до вимог світових та європейських нормативів, розширення асортименту оригінальних лікарських засобів, встановлення тривалих і взаємовигідних відносин з посередницькими компаніями, здійснення ефективної системи маркетингової підтримки розподілу.

Примітки:

1. Логистика : интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок. Учебник (Полный курс MBA). В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлингова; под редакцией В.И. Сергеева. М, Эксмо, 2008, - 944 с
2. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: - К: Знання, 2007. – 466 с.
3. Фармацевтична промисловість України [Електронний ресурс] / Режим доступу: - <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/26.html>
4. Find Your Place in the Central and Eastern - IMS Health [Electronic resource] / Procedure of access: http://www.imshealth.com/imshealth/Global/Content/Emerging_Pharma/Document/Find%20your%20place.pdf
5. International distribution systems [Electronic resource] / Procedure of access: http://www.contabilizat.ro/file/cursuri_de_perfectionare/management_si_marketing/international_marketing/cap10.pdf
6. The Global Pharmaceutical Industry [Electronic resource] / Procedure of access: <http://www.duke.edu/web/soc142/team2/social.html>

Mariya Ustimenko

Taras Shevchenko National University of Kyiv

UKRAINIAN PRODUCERS' DISTRIBUTION CHANNELS INTERNATIONALISATION IN CENTRAL & EAST EUROPEAN PHARMACEUTICAL MARKET

The author considered the main aspects of ukrainian producers' distribution channels internationalization process from the point of analyzing modern trends of the Central & East European pharmaceutical market. Opportunities and treats for succesful international distribution channels functioning were disclosed and improvements for distribution channels internationalisation were proposed.

Марьяна Федорків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИПУСК ЄВРООБЛІГАЦІЙ – ОДИН ІЗ МОЖЛИВИХ ВАРІАНТІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сьогодні дуже популярним інструментом залучення інвестицій на світовому ринку є єврооблігації. Останнім часом об'єм операцій на ринку єврооблігацій неспинно зростає. Тому випуск єврооблігацій для України може бути одним із можливих варіантів залучення інвестицій. Взагалі вперше випуск єврооблігацій було здійснено італійською компанією з будівництва доріг Autostrade в липні 1963р. Всього було випущено 60 тис. облігацій номіналом 250 дол. США. На кожну облігацію щорічно 15 липня виплачувався фіксований процентний дохід в розмірі 5,5% .

Залучення іноземних інвестицій залишається на сьогодні актуальним для багатьох країн, ринкова економіка яких перебуває в стані розвитку. Україна не є винятком. Залучення інвестицій для потреб українських компаній є наслідком появи нових можливостей на внутрішньому та зовнішньому ринках, які вимагають значних капіталовкладень. При цьому все більше уваги приділяється використанню найбільш оптимальних шляхів залучення іноземних інвестицій. Одним із таких шляхів є власне випуск і продаж єврооблігацій.

Єврооблігації випускаються на ринку, що перебуває поза зоною впливу монетарних регуляторів тієї країни, у валюті якої він номінований. Обіг євробондів на ринку визначений певними вимогами. Зокрема, єврооблігації : повинні бути розміщені синдикатом андеррайтерів, принаймні два з яких повинні мати зареєстровані представництва у різних країнах; мають розміщуватися в значних обсягах в одній або більше країнах, але не в країні, де зареєстрований емітент; первісно повинні розміщатися через кредитні або фінансові інститути .

Єврооблігації є борговими цінними паперами, що підтверджують зобов'язання емітента сплатити їхню номінальну вартість у визначений термін та відсотки за визначеною процентною ставкою. Вони випускаються та обертаються за межами країни емітента. При цьому члени синдикату андеррайтерів беруть на себе відповідальність щодо відповідності розміщення єврооблігацій законодавству країн інвесторів.

Передумовою для виходу на ринок єврооблігацій є отримання кредитного рейтингу одного з всесвітньо визнаних рейтингових агентств (наприклад, «Standard & Poors» або «Moody's Investors Service»), що є дуже важливим, оскільки рівень рейтингу визначає здатність емітента своєчасно розрахуватися за борговими зобов'язаннями, а також ризики інвесторів при інвестуванні власних коштів. Сам факт позитивного рейтингу країни значно розширює можливості щодо залучення інвестицій, підвищує ліквідність облігацій країни як суверенного емітента, а також облігацій муніципальних та корпоративних емітентів цієї країни. Принаймні потенційні інвестори можуть орієнтуватися на оцінку незалежних і неупереджених експертів щодо платоспроможності того чи іншого емітента. Рівень рейтингу визначає відсоткову ставку за єврооблігаціями – чим нижчий рейтинг, тим вища ставка дохідності за єврооблігаціями, і навпаки.

Що стосується України, то в 2003 р. міжнародні рейтингові агентства «Standard & Poors» та «Moody's Investors Service» підтвердили рейтинг довгострокових позик України на рівні відповідно «В» і «В2» зі стабільним прогнозом.

Випуски єврооблігацій можуть відбуватися шляхом прямого випуску емітентом або із застосуванням опосередкованих схем. У випадку прямого випуску єврооблігацій емітентом і кінцевим одержувачем коштів, отриманих від розміщення єврооблігацій, є одна й та ж сама особа, яка безпосередньо несе відповідальність за розрахунки з іноземними інвесторами за єврооблігаціями. Що ж стосується опосередкованих схем випуску єврооблігацій, то такий випуск може відбуватися за посередництва корпоративної структури, спеціально створеної з цією метою, або банківської установи. Характерною рисою опосередкованих схем є те, що власники єврооблігацій мають обмежене право вимоги до емітента де-юре, водночас, дійсну відповідальність за виплату по облігаціях несе позичальник, який є емітентом де-факто. Найчастіше опосередковані схеми мають податкові переваги. У випадку застосування опосередкованої схеми випуску єврооблігацій за посередництва іноземного банку, останній виступає емітентом так званих "облігацій участі у кредиті", які розміщуються з-поміж інвесторів, а кошти, отримані у результаті розміщення, банк надає у кредит компанії, в інтересах якої здійснюється опосередкована схема. Саме така схема використовувалася для випуску євробондів українськими емітентами, зокрема, Київською міською радою, а також ЗАТ "Київстар Дж.Ес.Ем.", Укрсиббанком і Приватбанком.

Хоча інтерес до євробондів в Україні значно підвищився за останні роки, як і збільшилися обсяги угод на ринку єврооблігацій за участю українських емітентів, проте ці угоди здебільшого здійснюються із застосуванням опосередкованих схем, позаяк норми чинного законодавства України унеможливають повноцінне використання прямої емісії.

Можливість прямого випуску єврооблігацій чинним законодавством України передбачена лише для суверенного емітента, тобто для держави в особі її уповноважених органів щодо облігацій зовнішньої державної позики. Що стосується корпоративних емітентів, то оскільки їх облігації не можуть випускатися в іноземній валюті (ст. 12 Закону України "Про цінні папери та фондову біржу"), що є однією з особливостей єврооблігацій, то може йтися лише про застосування опосередкованих схем випуску єврооблігацій, а також про випуск звичайних корпоративних облігацій, які можуть мати обіг за межами України.

Зазначені обмеження, котрі містить чинне законодавство, а також досить складна та обтяжлива процедура реєстрації випуску облігацій та отримання дозволу на їх обіг поза межами України, безперечно, не сприятиме розвитку єврооблігацій в Україні та безпосередній участі українських емітентів на ринку єврооблігацій.

Єврооблігації є визнаним у світі ефективним засобом залучення фінансових ресурсів. Він має великі перспективи для розвитку економіки в Україні. Але для того, щоб запровадження цього фінансового механізму в практику діяльності українських компаній та органів місцевого самоврядування сприяло успішним результатам і стало звичайною процедурою, необхідне подальше вдосконалення українського законодавства.

Досвід України свідчить про відносно повільні темпи розвитку ринку єврооблігацій. Однак слід зазначити, що ставки зовнішніх кредитів для України залишаються на стабільно низькому рівні, а позика України 2003 року на 1 млрд. дол. Під 7,65% річних визнана крашою позикою року серед країн, що розвиваються. Україна наприкінці лютого-початку березня 2004р. розмістила семирічні єврооблігації з прибутковістю 6,875% річних на суму 600 млн. дол. Лід-менеджерами їхнього випуску стали банки Merrill Lynch International і Dresdner Bank AG. До цього випуску на зовнішньому ринку були в обігу єврооблігації України 2000 року на суму 1,167 млрд. євро та на 1,585 млрд. дол. США. Україна вже погасила 44% основної суми боргу за єврооблігаціями 2000р. У 2003 році Україна випустила також 10-річні єврооблігації на суму 1 млрд. дол. під ставку 7,65% річних з виплатою доходу раз у півроку. Лід-менеджерами стали Dresdner Bank AG London Branch, J.P. Morgan Europe Limited і UBS Limited.

18 червня 2007р. відбулося розміщення п'ятирічних єврооблігацій України на суму 500 млн. дол. Їхня дохідність — 6,385% річних — виявилася навіть нижчою, ніж у випущених у листопаді 2006 року 10-річних євробондів на суму 1 млрд. дол. (6,58%) [4]. Щоправда, для цього довелося вдвічі скоротити строк погашення облігацій і обсяг випуску. Спочатку інвесторам пропонувалися папери строком обігу сім-десять років на суму приблизно в один мільярд доларів.

Втім, і нинішні показники випуску єврооблігацій виглядають дуже навіть непогано, коли врахувати, що його отримано всупереч нестабільній політичній ситуації в країні, а також буквально напередодні появи нової шкали кредитних рейтингів від агенції Standart&Poog's. Україна отримала один із найнижчих рейтингів імовірності повернення боргу — 30—50%, тоді як для більшості суверенних емітентів спекулятивної категорії цей показник був оцінений у 50—70%.

Однак, не зважаючи на успіх країни у розміщенні єврооблігацій, нез'ясованою залишається мотивація залучення додаткових коштів наприкінці 2006р. Факти свідчать, що такої необхідності не було: плановий дефіцит держбюджету на 2006 рік становив 11,4 млрд. грн., а на кінець року на рахунках уряду залишалося близько 19,9 млрд. грн [4]. Тобто цієї суми вистачало б для покриття дефіциту бюджету. Слід також згадати, що у липні 2003 року на міжнародний ринок капіталу вийшло місто Київ.

Муніципалітетом міста було випущено 5-річні єврооблігації на суму 150 млн. дол. США, у липні 2004 року – 7 річні єврооблігації на суму 200 млн. дол. США, у 2005 році – 10 річні цінні папери на суму 250 млн. дол. США. Мета запозичень – залучення коштів для фінансування бюджету розвитку м. Києва з метою реалізації проектів капітального будівництва міста. Зокрема, будівництво Подільського мостового переходу через р. Дніпро з лівобережними та правобережними підходами, центру міста та сміттєпереробного заводу [4].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що активізацію зовнішніх запозичень України на даний момент можна виправдати лише через вплив декількох чинників: зовнішні ресурси обходяться дешевше за внутрішні, а строки залучення – набагато довші. Однак, на нашу думку, Україні насамперед слід ефективніше використовувати вже наявні фінансові ресурси, тим самим скорочуючи боргове навантаження та фінансову нестабільність країни.

Примітки:

1. Закону України "Про цінні папери та фондову біржу" – [Цит. 2007, 15 жовтня]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>
2. Бутняров А. Єврооблігації – шлях до залучення іноземних інвестицій// Ринок цінних паперів. – 2007. - №1-2. – с.75-81
3. Міжнародна шкала. – [Цит. 2007, 17 жовтня]. – Доступний з: <<http://www.standardandpoors.com>>

Fedorkiv Maryana

Ivan Franko National University of L'viv

ISSUE OF EUROBONDS – ONE OF POSSIBLE VARIANTS OF BRINGING IN OF FOREIGN INVESTMENTS IN ECONOMY OF UKRAINE

In this article analysis of the dynamics of eurobonds issue and their effectiveness is made. Peculiarities of legislation in Ukrainian eurobonds market regulation have been elucidated. Also practical recommendations have been developed.

Мар'яна Федчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ

В умовах ринкових перетворень мають місце такі негативні явища як нестабільність, невизначеність макропроцесів, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності, тому актуальним є аналіз витрат підприємства.

Групування витрат за елементами потрібне для визначення обсягу використаних підприємством матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для виконання програми виробництва і реалізації продукції, визначення планових і фактичних витрат для всієї виробничо-господарської діяльності підприємства незалежно від мети здійснення витрат, місця виникнення та напрямку витрат.

Залежно від питомої ваги того чи іншого елемента в загальній сумі витрат конкретні виробництва відносять до матеріаломістких (із найбільшою питомою вагою матеріальних витрат у собівартості), до трудомістких (із найбільшою питомою вагою трудових витрат у собівартості) та фондомістких (із найбільшою питомою вагою амортизації основних засобів у собівартості). Крім того, аналіз структури витрат дозволяє визначити напрями скорочення витрат. Тому актуальною проблемою на даний час є достатність інформаційного забезпечення аналізу витрат за економічними елементами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає підстави стверджувати, що дана проблема недостатньо розкрита в науковій літературі. Науковці у свої роботах зупиняються лише на питаннях класифікації та обліку витрат за економічними елементами. Деякою мірою проблема інформаційного забезпечення аналізу витрат за економічними елементами розкрита у наукових працях Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, А. Г. Загороднього, З. В. Задорожного, Г. І. Кіндрацької, В. С. Леня, О. В. Лишиленка, Л. В. Нападовської, В. М. Панасюка, Ю. С. Цал-Цалка.

Мета роботи полягає у дослідженні видів інформаційного забезпечення аналізу витрат за економічними елементами та його достатності для проведення аналізу цих витрат.

Інформаційне забезпечення витрат за економічними елементами включає в себе такі основні джерела інформації: необлікові, обліково-звітні та планові документи. До необлікової інформації належать нормативно-правові акти, що законодавчо регулюють облік та аналіз витрат за економічними елементами.

Організаційно-правовою основою формування витрат підприємства є нормативні документи законодавчої і виконавчої влади держави, зокрема: Закони України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність”, “Про оплату праці”, “Про відпустки”, “Про збір на обов’язкове державне пенсійне страхування”, “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування в зв’язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, обумовленими народженням і похованням”, “Про розмір внесків на деякі види загальнообов’язкового державного соціального страхування”, “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань, що спричинили втрату працездатності”, П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, П(С)БО 7 “Основні засоби”, П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”, П(С)БО 9 “Запаси”, П(С)БО 16 “Витрати”, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій тощо.

Базовим законом у сфері бухгалтерського обліку витрат є Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”. Саме у відповідності до цього закону розробляються нормативно-правові акти, які регулюють діяльність бухгалтерії, визначають принципи її роботи. Найбільш суттєві аспекти економічної політики підприємства у сфері формування витрат – амортизація, оцінка виробничих запасів, визначення об’єктів і статей калькуляції та центрів відповідальності, база розподілу загальновиробничих витрат – регулюються нормами згаданого закону.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємств за економічними елементами та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Зокрема П(С)БО 16 “Витрати” відображає порядок формування витрат, принципи їх визнання та класифікації за статтями калькуляції та економічними елементами.

Ведучи облік витрат підприємства бухгалтерія користується Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств та організацій. Дана інструкція містить деталізовану інформацію, що узагальнюється на рахунках витрат за економічними елементами.

До обліково-звітної інформації відносять первинні дані обліку і звітні документи. Основними формами первинної облікової документації є акти приймання матеріалів, картки складського обліку, відомості обліку залишків матеріалів на складі, рахунки-фактури, акти про брак, довіреності, наказ про прийняття на роботу чи припинення трудових відносин, особова картка, наказ про надання відпустки, таблиць обліку використання робочого часу і розрахунку заробітної плати, розрахунково-платіжні відомості, особові рахунки, відомості відрахувань у фонди єдиного соціального внеску, розрахунок амортизації основних засобів (для промислових підприємств), розрахунок амортизації автотранспорту, розрахунок амортизації основних засобів (для будівельних організацій), звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, акти виконаних робіт, банківські виписки, платіжні доручення тощо.

До основних форм статистичної звітності належать: форма № 1 – підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства”, форма № 3 – мтп “Звіт про залишки і витрати матеріалів”, форма № 4 – мтп “Звіт про залишки і використання палива та паливо-мастильних матеріалів”, форма № 11 – мтп “Звіт про результати використання палива, теплоенергії та електроенергії”, форма № 1 – ПВ (місячна, квартальна) “Звіт з праці”, форма № 3 – ПВ (квартальна) “Звіт про використання робочого часу”, форма № 4 – ПВ (річна) “Звіт про використання норм виробітку і стан нормування праці” (форма № 6 – ПВ (річна) “Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання”, форма № 3 – ПВ (місячна) “Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) та потребу у працівниках”, “Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)” (форма № 11 – ОЗ (річна)), “Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість” (форма № 1 – Б). Інформація про відрахування на соціальні заходи міститься у звіті, що подається до Пенсійного фонду: звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування до органів Пенсійного фонду України.

Основною формою фінансової звітності, яка використовується для аналізу витрат за економічними елементами, є форма № 2 “Звіт про фінансові результати”.

Планова інформація для аналізу витрат за економічними елементами міститься у перспективних і поточних планах матеріально-технічного забезпечення, специфікаціях, планових калькуляціях виробів, стратегічних, поточних і оперативних

планах, а також бізнес-планах. І власне саме планова інформація створює прогалину в інформаційному забезпеченні аналізу витрат за елементами. Оскільки підприємства, в основному, надають перевагу плануванню за статтями калькуляції, вони не враховують той факт, що планування і аналіз операційних витрат за економічними елементами дозволяє визначити роль окремих елементів у загальних витратах, оцінити матеріаломісткість, трудомісткість, енергомісткість продукції, виявити тенденції їх зміни і вплив на загальну зміну операційних витрат, своєчасно реагувати на відхилення від прогнозованих (очікуваних) показників операційних витрат, визначити найважливіші напрями пошуку резервів їх зниження.

Отже, нормативно-правова база витрат за економічними елементами включає Закони України, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, інструкції, методичні рекомендації та інші нормативно-правові акти, що достатньою мірою регламентують порядок обліку та аналізу таких витрат. Розроблені й обліково-звітні документи, що містять інформацію, необхідну для аналізу витрат за елементами. Проте недостатнім є забезпечення аналізу витрат плановою інформацією та потребує подальших досліджень методика аналізу витрат за економічними елементами для підприємства.

Maryana Fedchuk

Ivan Franko National University of L'viv

INFORMATION SUPPORT OF COST ANALYSIS FOR ECONOMIC ELEMENTS

In abstracts to scientific article It had been raised the problem of sufficiency of information support of cost analysis for economic elements. It was considered the main sources of information necessary for accounting and analysis of costs for the elements. It was explored insufficiency of planned information of businesses for analysis of costs for economic elements.

Ольга Фенчин

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Виходячи з необхідності вступу України в систему міжнародних економічних відносин, перебудови економіки з використанням досвіду інших країн відносно ринкових перетворень, проблеми розвитку страхового ринку тісно пов'язані з соціально-економічною ситуацією в державі, фінансово-кредитною політикою, законодавчим та організаційним забезпеченням економічних реформ в Україні. Держава зацікавлена в розвитку страхової справи в Україні, як в механізмі підтримки рівня народногосподарського виробництва і можливості покриття непередбачених витрат і збитків підприємств та окремих громадян з мінімальною участю державних ресурсів і коштів державного бюджету [1].

Структура ринку страхових послуг постійно змінюється. Особливого розвитку набуло страхування життя. Але незважаючи на стрімкий розвиток субринку страхування життя, його частка на ринку страхових послуг дуже незначна (0,8 % у 2003 р.). У цілому страховий ринок України характеризується нерозвинутим особистим страхуванням (страхування життя — 0,8 %, добровільне особисте страхування — 4,1 %). Аналіз страхових виплат свідчить, що щороку рівень виплат за особистим страхуванням зменшується. [2]

Останнім часом галузь страхування життя привертає все більшу увагу уряду, бізнесових кіл та громадськості. Адже закони ринку на етапі його становлення та стабілізації вимагають збалансованого функціонування всіх ринкових інститутів, які довели свою необхідність за багатовікову історію розвитку і становлення ринкових відносин в розвинутих державах світу. Було б дуже небагато залишити галузь страхування життя на узбіччі становлення ринкових відносин в нашій країні.

Протягом всього часу розбудови незалежної України ця галузь залишалася поза увагою бізнесменів та уряду. Тому ситуація на ринку страхування життя від початку економічних реформ в Україні знаходилася поза контролем держави і великий обсяг коштів вивозився за кордон напівлегальними посередниками іноземних страхових компаній, найяскравішим прикладом для якого є діяльність страхового брокера SI Save-Invest. [4].

Причини, що зумовили гальмування розвитку страхування життя в Україні:

- втрата довіри не тільки до держстраху, а і до комерційних страхових організацій, котрі виявилися нездатними виконати взяті на себе зобов'язання;
- низький рівень доходів населення змушує людей турбуватися сьогодні про виживання, а не про своє майбутнє;
- наявний рівень інфляції ускладнює можливості страховика, що займається страхуванням життя, компенсувати знецінення заощаджувальних внесків страхувальників;
- недосконале законодавство;
- відсутність належної турботи держави стосовно забезпечення привабливості цього вкрай важливого для економіки виду діяльності і т. ін. [3].

На сьогоднішній день ситуація поступово змінюється на краще, держава посилює свій контроль в цій галузі, але цих заходів недостатньо. Потрібно вживати законодавчих заходів для створення умов розвитку цього виду страхування в Україні вітчизняними страховиками.

За оцінками експертів, внаслідок нелегальної діяльності страховиків зі страхування життя Україна втрачає щороку 80 - 100 млн. доларів США. Це є наслідком того, що страхування життя знаходиться в тіньовому секторі економіки України. Страхування життя становить на ринку страхових послуг України найменшу частку (1,2% в 2008 р.), тоді як у країнах з розвинутою економікою цей показник дорівнює 30 - 40%. Так, наприклад, в Польщі за останні роки галузь страхування життя досягла обсягів збору страхових платежів на рівні 2 - 2,5 млрд. доларів США в рік; в 2008 році зібрано платежів на суму 2 484 млн. доларів США. Такий же обсяг платежів і в Росії (2 439 млн. доларів США), при цьому у росіян темп приросту платежів за 2008 рік становив 54,3%, тоді як в Польщі цей показник був на рівні 21,6%. Така різниця в темпах росту обумовлена тим, що ринок страхування життя розпочав формуватися у Польщі раніше і на сьогоднішній день досягає стабілізації. При існуванні необхідних правових на економічних передумов ринок послуг зі страхування життя в Україні зможе розвиватися такими ж темпами і українські страховики зможуть зайняти гідне місце на загальноєвропейському ринку страхування.

Для вирішення проблеми розвитку страхування життя в Україні необхідно наполегливо рекомендувати уряду і парламенту України вжити таких заходів для виведення цієї галузі зі скрутного становища, у якому вона зараз знаходиться:

- дозволити страховим компаніям укладати договори страхування у вільноконвертованій валюті, що забезпечило б більш надійне зберігання коштів страхувальників та дозволило б виплачувати гарантований інвестиційний дохід.
- вдосконалити методику формування резервів зі страхування життя.
- запровадити податкові пільги для страхових компаній при інвестуванні коштів страхувальників, що дозволило б страховикам пропонувати більш привабливі програми нагромадження капіталу.

- запровадити податкові пільги для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування. Такі страхові компанії повинні знаходитись у таких же умовах, як і державний Пенсійний фонд.
- створити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників. [4].

Примітки:

1. Розвиток страхового ринку України: проблеми та перспективи. // [Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17675]
2. Карлін М.І. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні // [Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/12120124/finansi/problemi_rozvitku_strahovogo_rinku_ukrayini]
3. Базилевич В. Д. Стан розвитку особистого страхування в Україні // [Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/str/1/4/10.htm>]
4. Островський В. Проблеми розвитку страхування життя в Україні // [Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=767>]

Fenchyn Olga

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

Life insurance provides a monetary benefit to a descendant's family or other designated beneficiary, and may specifically provide for income to an insured person's family, burial, funeral and other final expenses. Life insurance policies often allow the option of having the proceeds paid to the beneficiary either in a lump sum cash payment or an annuity. Annuities provide a stream of payments and are generally classified as insurance because they are issued by insurance companies, are regulated as insurance, and require the same kinds of actuarial and investment management expertise that life insurance requires. Annuities and pensions that pay a benefit for life are sometimes regarded as insurance against the possibility that a retiree will outlive his or her financial resources. In that sense, they are the complement of life insurance and, from an underwriting perspective, are the mirror image of life insurance.

Certain life insurance contracts accumulate cash values, which may be taken by the insured if the policy is surrendered or which may be borrowed against. Some policies, such as annuities and endowment policies, are financial instruments to accumulate or liquidate wealth when it is needed.

Тетяна Фецович

Тернопільський Національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Найважливіша роль фінансових результатів у розвитку підприємств визначає необхідність безперервного управління ними з метою максимізації їх розміру, оптимізації розподілу та ефективності використання.

У фінансових результатах знаходиться пряме відображення функціонування всіх сторін діяльності підприємства: рівень його технології, ефективність системи управління, контроль за величиною реалізаційних цін, державне регулювання розвитку конкретної галузі та особливості господарського механізму.

Фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами в процесі їх формування, розподілу та використання на покриття відповідних їм елементів витрат підприємства за всіма видами діяльності за певний період часу й відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності. [1, 25с.]

Стратегічний аналіз являється важливим інструментом у пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства. За його допомогою вивчають тенденції розвитку економіки, досліджують чинники зміни результатів діяльності, шукають резерви підвищення ефективності виробництва, виявляють і прогнозують суттєві та потенціальні проблеми, виробничі й фінансові ризики, оцінюють вплив управлінських рішень на кінцеві результати роботи підприємства.

Головною умовою успішного функціонування підприємства є підвищувати ефективність своєї діяльності, що в свою чергу підсилює її конкурентні переваги, а його суть зводиться до максимального отримання результату за мінімальних витрат.

Важливим принципом побудови показників ефективності є дотримання відповідності між результатом і чинниками, що зумовили отримання цього результату. Тобто до розрахунку слід приймати тільки ті ресурси, які брали безпосередню участь у створенні відповідного ефекту. [5]

Основні завдання аналізу фінансових результатів:

- Вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- Систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміни його динаміки;
- Виявлення резервів збільшення суми прибутку та підвищення рівня доходності бізнесу;
- Визначення впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на обсяг реалізації продукції та збільшення суми прибутку від інших видів діяльності;
- Оцінка роботи підприємства із використання можливостей нарощування обсягів реалізації продукції, прибутку і підвищення рівня рентабельності;
- Розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності системи управління прибутком.

Розглядаючи фінансові результати як об'єкт аналізу потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи, для отримання якого підприємство повинно мати доходи та витрати

На основі визначених завдань аналізу можна побудувати модель, проведення аналізу фінансових результатів підприємств, що дасть комплексну оцінку його характеристик, які мають важливе значення насамперед з позиції довгострокової перспективи:

- аналіз складу, структури і динаміки результатів фінансової діяльності;
- аналіз виробництва і реалізації продукції;
- аналіз результатів фінансової діяльності від реалізації продукції, робіт та послуг;
- аналіз показників рентабельності підприємств;
- прогнозування фінансових результатів.

Фінансові результати як комплексна система взаємозалежних показників, що формуються поетапно, у вигляді різниці між доходами та відповідними їм витратами, визначаються практично всім різноманіттям факторів, які впливають на всі аспекти діяльності підприємства. Знання про значимість, пріоритетність того або іншого фактору, можливість його використання, підвищують ефективність процесу управління та обґрунтованість управлінських рішень. [1, 57с.]

Здобуття позитивного фінансового результату, тобто прибутку є основною умовою будь-якого підприємства. Уся його діяльність націлена на те, щоб забезпечити зростання величини прибутку або принаймні стабілізувати її на визначеному рівні, адже саме за прибуткової діяльності створюються необхідні умови для розширення виробництва та відкриваються перспективи щодо дальшого розвитку.

Отже, дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу фінансових результатів підприємства залишається на сьогодні неповністю вирішеною та є актуальною.

Примітки:

1. Власова Н.О. Мелушова І.Ю. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі: Монографія /Харківський державний університет харчування та торгівлі – Харків, 2008. – 259с.
- 2.Литвин Б.М. Економіко-аналітична діяльність в організації: Підручник.-0 К.: «Хай-ТекПрес», 2008.- 352.
- 3.Панков Д.А. Бухгалтерський учет и анализ в зарубежных странах: Учеб. пособие – Минск: Экоперспектива, 1998. – 238 с.
- 4.Прохар Н.В. Историчний аспект формування сутності та порядку визначення фінансових результатів / Н.В. Прохар // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Обліково-аналітичні системи: глобальний і національний аспекти”. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. – Ч. 2. – С. 256–259.
- 5.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – Минск: ООО «Новое знание», 2002. – 703 с.
- 6.Финансы. Ученик. Узд. 2-е/ Под ред. д. эк. н., проф. В.В. Ковалева. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.-512с.
- 7.Хомин П. Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 9–15.
- 8.Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та аналіз її показників: [навчальний посібник] / Ю.С. Цал-Цалко. - [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Центр учбової літератури, 2002. – 360
- 9.Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
- 10.Шевєря Я.В. Удосконалення методів аналізу та прийняття управлінських рішень на основі комплексної моделі фінансової звітності / Я.В. Шевєря // Школа професійного бухгалтера – 2008. – № 11 (95) – С. 29-33

Софія Форись

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВІДВІДУВАЧІВ В ОПЕРАЦІЙНОМУ ЗАЛІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Станом на 1 квітня 2011 року в Україні зареєстровано 196 банків. Коли послуги, що надаються конкуруючими банками, починають набувати все більш однорідний характер, тобто коли матеріальні компоненти послуг і тарифи стають приблизно однаковими, роль особистісного чинника та якості обслуговування в боротьбі за клієнта різко зростає. Сервіс є важливим засобом конкуренції.

Метою моделювання роботи банківського відділення є обчислення часових характеристик процесу обслуговування його відвідувачів, які надають змогу оцінити якість послуг, що надаються банком, оптимальність і ефективність використання обслуговуючого персоналу, а також імідж банку, який формується у його клієнтів.

Операційний зал банку є типовою системою масового обслуговування. Таку систему можна представити моделлю з невеликою кількістю типів абстрактних об'єктів. У банку є два менеджери, що відповідають за два різні типи операцій: видачу інвестицій і роботу з рахунком. Після обслуговування менеджером кожен клієнт йде в касу, отримуючи або здаючи гроші. Каса є дві. Черга в касі загальна. Частина відвідувачів проходять прямо в касу. У відділенні є також банкомат. Якщо у клієнтів банку виникають проблеми з обслуговуванням, то вони направляються до керуючого банком.

Клієнти приходять в банк зазвичай у випадкові моменти часу. У кожного клієнта свої питання по своєму рахунку або по майбутньому кредиту, тому час обслуговування теж випадково. Оплата в касі займає випадковий час, оскільки один відвідувач може приготувати точну суму, а іншому потрібно дати решту. Також і час користування банкоматом є випадковою величиною, яка залежить від кількості операцій, що виконує користувач. Час розгляду проблеми керівником теж не є сталим, оскільки суттєво залежить від суті проблеми, яка виникла у відвідувача банку.

Структура моделі операційного залу банку в даних визначеннях має вигляд, який зображено на рис. 1.

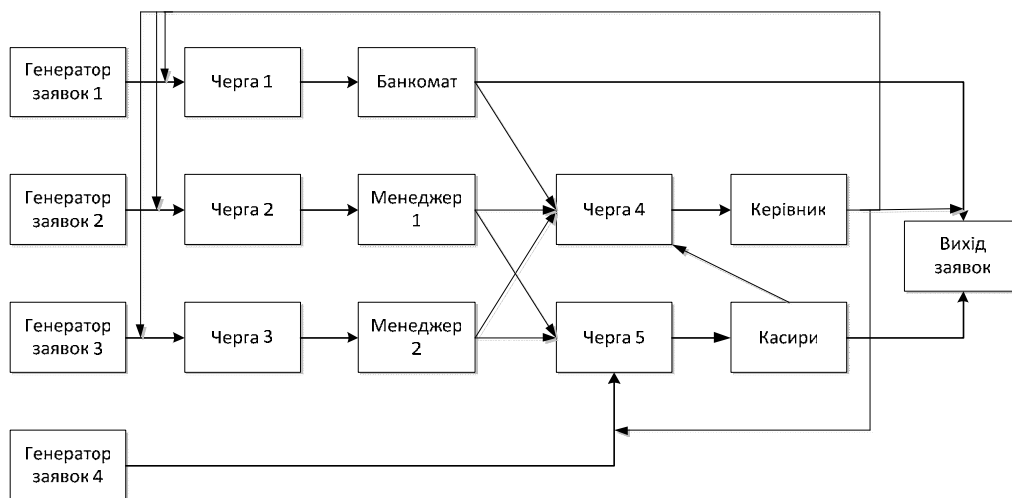


Рис.1. Діаграма моделі операційного залу комерційного банку

Модель було реалізовано в середовищі AnyLogic 6.5.1. (Рис. 2)

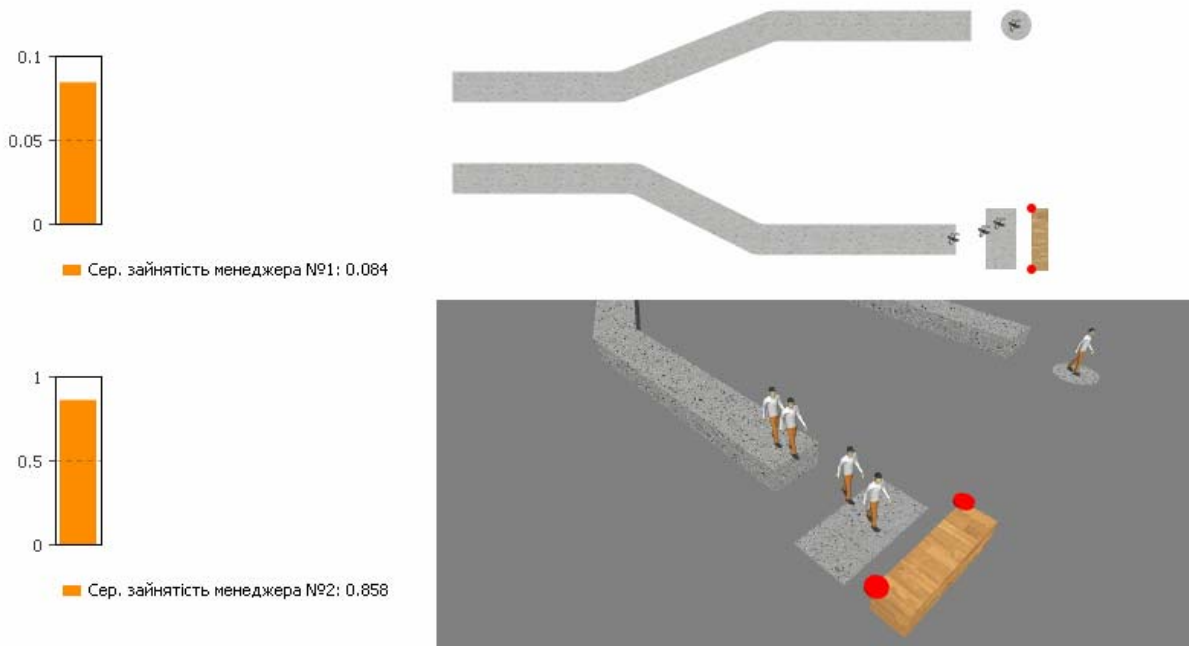


Рис.2. Реалізація моделі операційного залу банку в середовищі AnyLogic 6.5.1.

Це дослідження має вагомим практичне значення. З допомогою незначних модифікацій побудовану модель можна використовувати для аналізу ефективності функціонування банківських установ з дещо іншою структурою обслуговуючого персоналу чи для інших систем, що надають сервісне обслуговування. Маючи достовірні емпіричні дані, необхідні для реалізації побудованої моделі масового обслуговування, можна отримати результати, які допоможуть керівництву банку приймати ефективні управлінські рішення, а також відстежувати слабкі місця організаційної структури операційного залу.

Примітки:

1. Алиев Т.И. Основы моделирования дискретных систем: учебное пособие / Т.И. Алиев – СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. – 363 с.
2. Карпов Ю.Г. Имитационное моделирование систем: введение в моделирование с AnyLogic 5 (+ CD) / Ю.Г. Карпов – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 400 с.

Sophia Forsy

Ivan Franko National University of L'viv

MODELING OF THE CUSTOMER SERVICE IN THE OPERATING ROOM OF A COMMERCIAL BANK

Bank operating room is a typical queuing system. Such a system may be a model with few types of abstract objects: customers submitted requests for services and objects that perform services (managers, cashiers) are represented by devices which process the application. Computer simulation of the bank office was made to evaluate the effectiveness of a banking institution in terms of temporal characteristics of the service of its visitors. Such research will help the management of banking institutions in making management decisions related to optimizing the use of staff and service quality of bank. With minor modifications the model can be implemented for bank offices with different structures, even for the analysis of organizations that provide service of a another nature.

Олег Фостяк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Увага, що приділяється запровадженню програмно-цільового бюджетування в Україні, обумовлена тим, що даний підхід до управління видатками бюджету найбільшою мірою відповідає сучасним вимогам державного фінансового регулювання соціально- економічних процесів, оскільки орієнтує державні інститути на досягнення поставлених цілей в такий спосіб, щоб пов'язати надходження державних коштів із їхнім витрачанням, а також визначити коло тих, хто отримає вигоди внаслідок складного комплексу бюджетних рішень [2].

Як свідчить світовий досвід, просте зменшення бюджетних коштів на реалізацію державних програм рідко приводить до реального зниження видатків бюджету. Це пояснюється тим, що зміна одного параметра у соціальній системі може привести до несподіваних наслідків. За всієї очевидності реальна система прийняття рішень у бюджетній сфері різних країн свідчить, що підвищення керіваності і передбачуваності системи управління бюджетними видатками коректується ризиками сплесків суспільного невдоволення.

Процедури програмно-цільового бюджетування в Україні не позбавлені недоліків, пов'язаних перед усім з установленням критеріїв оцінки досягнення цілей, задекларованих у видаткових програмах, розробкою системи показників результативності, проведенням моніторингу і здійсненням фінансового контролю та аудиту результативності тощо. Також перешкоджає розвитку програмно-цільового бюджетування низька якість середньо- й довгострокового макроекономічного прогнозування.

У дослідженнях із проблем програмно-цільового бюджетування нині відсутня єдність у розумінні його особливостей як інструмента підвищення ефективності видатків бюджету, його місця у системі державного регулювання та специфіки соціально-економічних завдань, при розв'язанні яких застосування програмно-цільового методу є доцільним. У цьому зв'язку слід зауважити, що невизначеність при вирішенні означеного кола проблем пов'язана, перед усім, з подвійним впливом програмно-цільового бюджетування на соціально економічні процеси у суспільстві. З однієї сторони, - це метод управління видатками, що базується на програмному підході і направлений на те, що в умовах обмеженості грошових ресурсів, кожний вибраний проект дасть найбільш можливу віддачу з кожного витраченого ресурсу [3]. Таким чином, при

бюджетному програмуванні у такий спосіб будуть створені умови щодо підвищення ефективності управління видатками бюджету. З іншої сторони, програмно-цільове бюджетування одночасно є інструментом державного фінансового регулювання у тій частині, що реалізується у межах стратегічних планів держави, і складовою національних програм та проєктів.

Виходячи з суспільних інтересів і об'єктивних умов розвитку держави стратегічне планування дозволяє визначити шляхи та методи реалізації пріоритетів державного соціально-економічного розвитку на довгостроковий і середньостроковий період. У безпосереднім ув'язуванні зі стратегічним плануванням здійснюється програмування, в рамках якого формуються національні проєкти й державні програми. Реалізація стратегічних планів і прогнозів соціально-економічного розвитку відбувається шляхом реалізації національних проєктів і цільових програм.

В Україні, не дивлячись на достатньо тривалий період перетворень в економіці, законодавчо оформлений документ щодо стратегічного розвитку держави не прийнятий. Таке положення приводить до відсутності чітко встановлених пріоритетів державної політики, на реалізацію яких мають бути спрямовані державні програми.

Розробка та виконання планів, прогнозів, проєктів і програм не може проводитися ізольовано від бюджетного процесу, у межах якого здійснюється їх фінансове забезпечення.

Програмно-цільове бюджетування охоплює увесь бюджетний процес та реалізується при:

- плануванні і прогнозуванні видатків бюджету на реалізацію цільових програм;
- оцінці ефективності та результативності державних програм;
- здійсненні фінансового контролю, аудиту результативності та моніторингу.

Однак слід зазначити, що саме по собі програмно-цільове бюджетування не оптимізує розподіл бюджетних ресурсів між пріоритетними для суспільства напрямками. Цією проблемою займаються політики, тобто обсяг, структура і спрямування видатків залежить від політичних рішень. Процес бюджетування має суцільно управлінські конотації.

Основним здобутком програмно-цільового-бюджетування як інструменту управління є підвищення ступеню свободи керуючих структур відносно постатейного розподілу асигнувань. Це позитивно впливає на процес фінансування, дозволяючи здійснити вибір серед альтернативних адекватних варіантів, з огляду на витрати, найбільш ефективного варіанту. Наприклад, витрати на придбання техніки для прибирання вулиць можуть скласти конкурентний варіант витратам на оплату праці дворників.

В Україні з введенням у дію Бюджетного кодексу, яким започаткована програмна класифікація видатків, складання та виконання бюджету має відбуватися за методологією бюджетування, орієнтованого на досягнення визначеного кінцевого результату у відповідності до задекларованих цілей. Вітчизняна практика програмування досягла певних здобутків, до котрих можна віднести такі, як закріплення за однією програмою однієї відповідальної особи, тобто головного розпорядника, запровадження паспортизації програм, включення прогнозних показників у бюджетні запити, становлення аудиту ефективності, створення правового поля для регулювання процесу програмно-цільового бюджетування. Однак всі означені заходи носять скоріше технічний характер й не відповідають методологічним вимогам бюджетування та потребам соціально-економічного розвитку країни [1].

Основні причини, які уповільнюють процес програмування та прогнозування в Україні можна визначити наступним:

Бюджетним кодексом України не закріплені правові норми щодо формування бюджету за програмно-цільовим методом.

За основу складання кошторису відповідальними виконавцями приймаються фактичні видатки у поточному періоді або нормативні показники певних витрат.

Планові показники на трьохрічну перспективу, що занотовуються у запитах, носять формальний характер по причині відсутності єдиної методики планування видатків на середньострокову перспективу. Прогноз по видатках консолідованого бюджету у зазначеному форматі подається як аналітичний матеріал до проєкту Державного бюджету України, тобто не має законодавчої сили, а відтак не є обов'язковим для виконання. Часті зміни показників у процесі ухвалення бюджету приводять до значних розбіжностей.

Паспортизація програм передбачає не тільки відображення мети, завдання, напрямків діяльності, відповідних виконавців та результативні показники, а також інші характеристики програми, які пов'язані зі специфікою її виконання та дозволяють здійснювати контроль не тільки за цільовим, але й за ефективним використанням коштів бюджету.

Відсутність єдиної методики оцінки ефективності програм робить процес оцінювання формальним, що приводить до застосування таких значень, які без труднощів можна досягти шляхом імітування їх у звітах як, наприклад, кількість відвідувань бібліотек або кількість виданих штрафних санкцій тощо [4].

Контроль за реалізацією бюджетних програм, зосереджений на дотриманні фінансової дисципліни у процесі виконання бюджету за видатками, а оцінка відповідності досягнутих результатів використаним бюджетним коштом лишається поза межами державного фінансового контролю.

В Україні причини проблем, що виникли у зв'язку із запровадженням принципів програмно-цільового бюджетування у сфері державних фінансів, сконцентровані як на правовому регулюванні процесу прогнозування та планування, так й на організації бюджетного процесу. З огляду на зазначене можна рекомендувати:

- на законодавчому рівні розглянути питання щодо розробки та затвердження Національної стратегії розвитку України на довгострокову перспективу - до 2025 року; внести зміни до Бюджетного кодексу України щодо врегулювання нормами права процесу програмно-цільового бюджетування, зокрема, в частині середньострокового планування;
- на рівні уряду розробити методичні рекомендації щодо оцінки ефективності та результативності бюджетних програм;
- на рівні головного розпорядника коштів бюджету здійснювати формування декількох проєктів програм у межах рішення однієї задачі, залучаючи до цього розпорядників нижчих рівнів та експертів відповідної компетенції [5].

Примітки:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI
2. Словник Термінів і Понять в Суспільній Адміністрації, Державній Політиці і Політології / Компілюють, вибрав і редагується близько: С.Борсук, М. Бейзик, С.Крістіансон. о.; Університет Манітоба, Університет Вінніпега. — Київ: Видавці Osnovu, 1994. - 358 р.
3. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: Навч. посіб. / За ред. Ф.Ф. Бутиця, М.М. Шигун. - Житомир: Рута, 2004. - 352 с.

4. Шкворець Ю.Ф. Критерії та показники оцінки ефективності програмно- цільового фінансування центральних органів управління з питань науки інноваційної діяльності й освіти / Шкворець Ю.: <http://iee.org.ua/files/alushta/06-shkvorec.pdf>
5. Васютинська Л.А. Програмно-цільове бюджетування як інструмент державного фінансового регулювання / Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, Же 1, 2010

Oleg Fostyak

Ivan Franko National University of L'viv

PROGRAM-ORIENTED BUDGETING AS A TOOL FOR PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT

Performance budget process and its links to state development strategy are being investigated. Problem analysis of performance Budget process implementation in Ukraine has been carried out. Effective expenditures' management technology in budget process has been developed.

Оксана Хавалко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН І КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку економіки України можна говорити про досить швидкі темпи розвитку добросовісної конкуренції між суб'єктами господарювання на товарних ринках. Проте у багатьох галузях національного господарства розвиток економічної конкуренції значно стримується пануванням монополістичних структур, що проявляються насамперед у ціновій дискримінації. Одним із найшкідливіших наслідків панівного становища на ринку підприємств-монополістів є встановлення та підтримання високих цін на власну продукцію та послуги. Вкрай небезпечним є той факт, що за відсутності державного втручання саме монополістичні структури зазвичай визначають характер та сам зміст ціноутворення на ринку.

Суттєві зміни в економіці України, які відбулися з часів проголошення її незалежності, призвели до необхідності створення регулювального механізму, який би забезпечив якісне функціонування підприємств на принципах ринкових відносин. Світовий досвід показав, що найефективнішими економічними відносинами є ті, які засновані на умовах рівноправності державного і недержавного секторів, у яких ключова роль відводиться державному регулюванню, але без позбавлення прав ринкового саморегулювання. Одним із значущих напрямів державного втручання у розвиток економічних процесів з метою забезпечення їх стійкого розвитку, приборкання інфляційних процесів та запобігання кризовим явищам є державне регулювання цін[1].

Метою даних тез є аналіз таких напрямів економічної політики держави, як регулювання цін та підтримка розвитку конкурентних відносин, особливостей їх узгодження з метою забезпечення ефективного функціонування вітчизняних товарних ринків, а також виявити можливі шляхи удосконалення державного регулювання цін в Україні. Адже ціни багато в чому визначають стан товарного ринку та ступінь фінансово-економічної стійкості підприємств, що діють на ньому.

Конкурентне ціноутворення забезпечує ефективний розподіл обмеженої кількості товарів між тими, хто відчуває в них платоспроможну потребу. Практично досконалої конкуренції в сучасних умовах не існує, тобто на реальних товарних ринках діють різного роду обмеження, які формують сам процес ціноутворення. Система державного регулювання цін має бути побудована за принципом сприяння розвитку економічної конкуренції. Необхідність перебудови системи державного регулювання цін саме в аспекті конкурентної політики в сучасній економіці України є вкрай актуальним. В основу такого регулювання повинен лягти принцип розвитку конкурентних відносин, адже, в кінцевому рахунку, саме ціна є результатом конкурентної боротьби, одним із головних орієнтирів для вибору конкурентної стратегії та показником монопольної влади підприємства на товарному ринку.

Головним завданням державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції є обмеження монополізму в господарській діяльності, здійснення заходів щодо демонополізації економіки, організаційно-інституційної підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, протидія антиконкурентним діям органів державної влади, органами місцевого самоврядування та адміністративно-господарського управління і контролю. В процесі реалізації конкурентної політики відбувається захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від зловживання суб'єктами господарювання своєю ринковою владою. У свою чергу, система державного регулювання цін має на меті споріднений з цілями конкурентної політики результат. А саме – забезпечення неухильного дотримання законодавства про захист економічної конкуренції, створення економічних гарантій для виробників і споживачів, забезпечення захисту споживачів від цінового тиску й недопущення дестабілізації ситуації в обігу державне втручання в цінові процеси є більш жорстким. Наступним завданням є стримання інфляції. У такому випадку використовуються такі методи цінового регулювання: тимчасове блокування цін, застосування граничних цін чи граничних коефіцієнтів їх підвищення, використання граничних нормативів рентабельності, дотування виробників соціально важливих споживчих товарів чи надання цільових компенсацій споживачам. Як один із непрямих методів державного впливу на ціни використовується акцизний збір, який за допомогою зміни цін на товари здатний впливати на потік імпорту з метою підтримки вітчизняного виробника[2; с 208 – 209]

Втручання держави в процес ціноутворення на товарних ринках – це не мета, а лише засіб досягнення завдань економічної політики держави з метою регулювання економічного та соціального розвитку країни. Одним із таких завдань є запобігання негативному впливу цін на економіку. Під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу державне втручання в цінові процеси є більш жорстким. Наступним завданням є стримання інфляції. У такому випадку використовуються такі методи цінового регулювання: тимчасове блокування цін, застосування граничних цін чи граничних коефіцієнтів їх підвищення, використання граничних нормативів рентабельності, дотування виробників соціально важливих споживчих товарів чи надання цільових компенсацій споживачам. Як один із непрямих методів державного впливу на ціни використовується акцизний збір, який за допомогою зміни цін на товари здатний впливати на потік імпорту з метою підтримки вітчизняного виробника[2; с 208 – 209]

Для підвищення ефективності державного регулювання цін передбачено досягнення таких завдань:

- визначити умови ефективного ціноутворення у ринковій економіці;
- виявити особливості ціноутворення і конкретизувати прояви та причини обмеження ринкового механізму із забезпеченням еквівалентності обміну на ринках продукції і ресурсів сільського господарства;
- встановити вплив цінового механізму на стан продовольчої безпеки в економіці України;
- визначити сутність, призначення і структуру системи державного регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників, принципи її ефективної організації;
- здійснити оцінку основних методів і виявити можливий вплив інструментів державного регулювання на ціни, обсяги пропозиції та попиту, доходи виробників і суспільний добробут;

- визначити методологічні засади розрахунку цін підтримки, що застосовуються у державному регулюванні;
- розробити систему показників для оцінки ефективності державного регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників;
- визначити тенденції розвитку систем державного регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників у розвинутих країнах, критично оцінити можливості використання зарубіжного досвіду в Україні;
- розкрити трансформаційні зміни у механізмі державного регулювання цін і доходів сільськогосподарських виробників, проаналізувати його сучасний стан в економіці України та обґрунтувати напрями і заходи удосконалення, шляхи узгодження державної підтримки сільського господарства України з вимогами СОТ[3].

Україна - держава, як це не парадоксально, ніби сама створює сприятливі умови для зловживань монопольним становищем, провадженням дискримінацій за ціною, укладання цінових угод, що у всіх розвинутих країнах вважаються антиконкурентними, адже в більшості країн світу контроль за цінами здійснюють антимонопольні служби та антитрестівські управління.

Система ціноутворення, яка на сьогодні існує в Україні, є далекою від ідеального стану. Проте вона ще формується і особливості сучасного процесу становлення системи вітчизняних цін необхідно шукати у наявній деформованій структурі виробництва та споживання. Слід зазначити, що відсутність дієвої системи державного регулювання цін завдає значної шкоди процесу формування сучасних ефективних товарних ринків у країні.

Примітки:

1. Захарова О. Ф. Державне регулювання цін та конкурентна політика в Україні // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №2(37) – 2008;
2. Шемет А. Д. Державне регулювання інноваційних форм торгівлі шляхом упровадження політики ціноутворення // Держава і регіони Серія: Економіка і підприємництво, №5 – 2010;
3. Марущак В. П. Державне регулювання формуванні вартості товару // Вісник соціально-економічних досліджень №40 – 2010;

Khavalko Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

GOVERNMENT CONTROL OF PRICES AND COMPETITION POLICY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

The theses examines state regulation of pricing in Ukraine, its goals and directions of the methods of state on rates and pricing, certain the ways of improvement of government control of prices in Ukraine. In this theses is analyzed the interaction of the price and competition as basic elements of the mechanism of the market.

Христина Хавалко

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування підприємства важливе значення має визначення реальної потреби в фінансових ресурсах, формування оптимальної структури джерел їх формування. Фінансові ресурси розглядаються як важливий вид ресурсів підприємства, що трансформуються в будь-який інший вид ресурсів. З урахуванням того, що фінансові ресурси вважаються найважливішим чинником економічного зростання, організацію управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно визначити як ключову ланку усього комплексу заходів, спрямованих на підвищення результативності їх функціонування.

Аналіз та напрями дослідження. Фінансові ресурси – це грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства, організації установи. Виходячи із цього визначення можна констатувати, що до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди, а також та частина грошових коштів яка використовується у не фондovій формі. Надзвичайно важливим питанням для підприємств України є оптимізація структури капіталу, тобто досягнення такого співвідношення між власним та позиковим капіталом, при якому забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства. На початку діяльності підприємство функціонує тільки за рахунок власних фінансових ресурсів. У подальшому на підставі обраного цільового орієнтира розвитку керівництво починає акумулювати позичені кошти з метою забезпечення розвитку підприємства. При цьому залучення позикових фінансових ресурсів буде тривати доти, доки рентабельність діяльності підприємства дасть змогу сплачувати відсотки за користування кредитами. При зростанні обсягу позичених коштів плата за користування ними буде збільшуватися, що призведе до підвищення ціни на власний капітал.

Зростання власного капіталу зумовлює зниження частки позикових фінансових ресурсів і підвищує кредитоспроможність підприємства, збільшуючи тим самим його фінансову незалежність. Зростання кредитоспроможності забезпечує надходження додаткових позикових коштів[1].

Глибоке розуміння механізму формування джерел фінансових ресурсів передбачає аналітичний підхід до показників структури капіталу з точки зору ціни, яку повинно платити підприємство за його залучення та використання. Зазначена ціна виражається у сплаті дивідендів при формуванні статутного капіталу; в ринковій вартості майна, внесеного до статутного капіталу підприємства; у відсотках при умові використання банківського кредиту. Навіть прибуток має свою ціну, оскільки при його відсутності для розвитку підприємства потрібно було б залучати кошти шляхом випуску акцій.

Так механізм формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання складається з таких етапів:

1. Підприємство залучає додаткові позичені кошти до того часу поки, це є прибутковим (з урахуванням відсоткових виплат) і поки в нього існує така можливість. Якщо прибуток підприємства перевищує відсоткові платежі, то наявна вигода розвиватися за рахунок позикових фінансових ресурсів. Якщо прибуток є меншим від відсоткових платежів, то господарюючий суб'єкт зазнаватиме збитків і залучення додаткових позичених коштів знизить вартість підприємства.

2. Після досягнення того стану, коли підприємство не може віднайти позикові кошти за прийнятною ціною (що свідчить про перевантаженість підприємства боргами порівняно з величиною власного капіталу), підприємство повинно збільшувати суму власного капіталу. Сума зростання власного капіталу має бути такою, щоб підвищити рівень кредитоспроможності підприємства і тим самим повернути вартість запропонованих йому позикових коштів на попередній рівень.

3. У подальшому підприємство знову може розвиватись за рахунок позикових коштів, поки не дійде того стану, коли не матиме можливості заплатити за вартість позикових ресурсів.

Формування фінансових ресурсів підприємства передбачає, що підприємство переходить до наступного кроку тільки тоді, коли вичерпані всі можливості попереднього. Тобто, підприємство не намагається збільшувати свої боргові зобов'язання, істотно збільшуючи тим самим їх вартість, з таких причин:

- по-перше, зростання вартості позикових коштів, а отже збільшення платежів за користування позиковими ресурсами негативно позначиться на вартості всього підприємства;
- по-друге, використавши всю доступну суму позикових коштів, підприємство, якщо йому будуть потрібні додаткові кошти для реалізації інвестиційних можливостей, реалізує опинитися у ситуації нестачі коштів.

Саме з цих причин підприємство не повинно допускати істотного збільшення ціни використовуваних позикових коштів і переходити до стадії збільшення власного капіталу, не очікуючи, поки загальна сума платежів за використання позикових фінансових ресурсів наблизиться до розміру чистого прибутку.

Підприємство визначає свою оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, виходячи з таких факторів: вартість джерела фінансування; існування витрат, пов'язаних з можливим банкрутством; наявність витрат, пов'язаних із конфліктом інтересів між власниками і кредиторами, конфліктом інтересів власниками і менеджментом підприємства.

При цьому, прагнучи до обраної оптимальної структури джерел фінансових ресурсів, підприємство стикається з різними обмеженнями, які впливають як на співвідношення різних джерел фінансування безпосередньо, так і на максимально можливі обсяги коштів, які підприємство може залучити з одного джерела.

У тому випадку, коли ці обмеження повністю або частково будуть задоволені, відбувається подальше залучення додаткових коштів. Тобто на другому етапі відбувається залучення позикових коштів, після чого їх частка досягає певного рівня. Так підприємству вигідніше спочатку залучити капітал власників, а потім звертатись до позикового фінансування[2].

Найбільш популярними та поширеними джерелами фінансування суб'єктів господарювання є: (1) кредити (банківські, синдиковані, кредити міжнародних фінансових організацій); (2) випуск облігацій внутрішньої позики; (3) єврооблігації (євробонди). Протягом останніх років для великих, перспективних та конкурентоспроможних компаній відкрився і четвертий спосіб залучення коштів – IPO.

Первинне розміщення акцій з точки зору розміру та умов залучення коштів виглядає для українських компаній досить привабливим, особливо на фоні неспроможності банківської системи через низький рівень капіталізації надати в довгострокове користування кредити з низькими позиковими відсотками. Навіть продаж вітчизняних банків іноземним

фінансовим структурам не вирішив питання довгострокового дешевого кредитування економіки. Більшість фінансових установ працюють на ринку споживчого кредитування, яке є досить рентабельним та менш ризиковим.

Висновки. Таким чином, для ефективного функціонування суб'єктів господарювання важливо вірно визначити потребу в фінансових ресурсах та забезпечити оптимальну структуру джерел їх формування. Необхідно здійснювати постійний моніторинг за станом кредитного та фондового ринків, забезпечувати можливість збільшення обсягів власного капіталу підприємства.

Примітки:

1. Качура А.Є. Модель формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств// держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, -2009.-№1.-С.74-81
2. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств //Фінанси України. 2000.-№6.-С.90-98.

Khristina Havalko

Ivan Franko National University of L'viv

THE MECHANISM OF FORMATION OF FINANCIAL MARKET PLAYERS IN UKRAINE'S ECONOMY

Financial resources - this is money that is available to companies, organizations institutions. An extremely important issue for enterprises of Ukraine is to optimize the capital structure, ie to achieve a balance between debt to equity capital at which the most effective proportionality between profitability and financial stability of the enterprise.

Олександр Юрійович Хайнас

Львівська державна фінансова академія

ІНФО-БІЗНЕС ЯК ПЕРСПЕКТИВНА НІША ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В сучасному суспільстві надзвичайно важливу роль відіграє інформація. Час, в якому ми зараз живемо можна сміливо назвати «інформаційна епоха» або «інформаційна ера». «Хто володіє інформацією – той володіє світом!» – сказав колись Уінстон Черчіль. Ці слова є надзвичайно актуальною сьогодні, коли зростає роль інформаційного бізнесу на світовій арені.

Розглянемо сутність інформації з економічної точки зору. Тут інформація виступає як:

- об'єкт економічної діяльності, що формує окрему галузь: тобто інформація як результат цілеспрямованої економічної діяльності, інформація як продукт;
- фактор виробництва, ресурс: тобто, інформацію можна обробляти, впорядковувати, класифікувати, примножувати і це робить її ресурсом для економічної діяльності;
- товар: інформація як товар може бути об'єктом операцій купівлі-продажу;
- суспільний здобуток;
- фактор конкурентної боротьби: завдяки інформації про ціну та якість створюються умови для існування конкуренції як такої.

В інфо-бізнесі інформація виступає кожним із запропонованих елементів без винятку. Але вирізняє інфо-бізнес від всіх інших галузей те, що тільки тут інформація виступає як товар.

Почнемо з того, що зараз справді корисну і потрібну інформацію не так легко знайти. Навіть при наявності Інтернету можна зіштовхнутись із застарілістю інформації в цікавих і важливих для людини питаннях, не говорячи вже про те, що багато інформації просто не реально знайти у вільному доступі через свою специфічність. Саме тому виникла концепція продажу інформації користувачам, або іншими словами – інфо-бізнес.

Інформаційний бізнес – вид підприємницької діяльності, де товаром виступає інформація у будь-якому вигляді. Цей вид бізнесу виник порівняно недавно – в другій половині ХХ століття. Зараз, коли комп'ютерні технології та засоби комунікації розвиваються «семимільними кроками», коли майже кожна людина на планеті має доступ до мережі Інтернет, цей вид бізнесу набирає небачених досі оборотів. Основна суть цього бізнесу полягає в тому, що підприємець маючи в своєму розпорядженні цінну інформацію, може викласти її на сайт і продавати доступ до неї, або відправляти запаковану інформацію на електронних носіях поштою.

Основна особливість цього бізнесу полягає в тому, що доставляти інформацію до покупця не є обов'язковим, тобто достатньо відкрити доступ до інформації на сайті після перерахування оплати. Це може здійснюватися як за допомогою різних паролів та кодів, які надаються покупцю, так і з допомогою надсилання інформаційного продукту по е-мейлу або іншими методами непрямого зв'язку.

На теперішній час в інтернеті можна знайти масу інформації про те, як заробити мільйони на цьому виді бізнесу. Формула на перший погляд проста: ви володієте інформацією, яка була б цікавою для користувачів, далі записуєте відеоролик і починаєте продавати. Але насправді, інтернет-користувачі втратили інтерес до супер-продуктів, які продаються майже на кожному сайті. Щоб справді почати продавати і отримувати омріяний прибуток потрібно вміти зацікавити користувачів і переконати, що тільки у вас вони можуть придбати таку інформацію.

Насправді створення свого власного інфо-бізнесу не є таким легким, як здається на перший погляд. Існує багато технічних і технологічних проблем, пов'язаних із створенням та захистом інформаційного продукту від взлому та неліцензійного розповсюдження.

Одним з важливих моментів організації, становлення і розвитку інформаційного бізнесу є визначення доцільності його діяльності, перспективних обсягів реалізації продукції і послуг, отримання прибутку.

Цікавим є також те, що в цьому бізнесі не обов'язково продавати свою інформацію. Можна співпрацювати із інфо-бізнесменами на основі різного роду партнерських програм. Також альтернативним видом є покупка ліцензії на продаж у власника інфо-продукта. Цей вид діяльності називається «реселінг».

Надзвичайно важливим є питання автоматизації інфо-бізнесу. Цей вид бізнесу дозволяє за допомогою автоматизованих процесів продавати інфо-товари без або при мінімальному залученні праці людини. Адже майже всі етапи продажу товару в цьому бізнесі здійснюються через інтернет і це дозволяє максимально автоматизувати процеси управління інфо-бізнесом. Тобто створивши одного разу інфо-продукт і виклавши його на сайт продажу, ви можете забути про цей продукт займатися іншою діяльністю і просто отримувати виручку від його реалізації, яка буде автоматично перерахована із рахунку покупця на ваш рахунок.

Нещодавно, по телебаченню показували жителя російського міста Уфи – 20-літнього хлопчину, який за минулий рік заробив більше 1 мільйону рублів на інфо-бізнесі. Виявляється, він займається цим видом бізнесу ще з 16 років і досягнув, як бачимо, чималих успіхів.

На даний момент інформаційний бізнес є порівняно слабо розвиненим видом підприємницької діяльності в Україні. Це в свою чергу створює досить непогані умови для виходу на цей ринок, тим більше, що це не потребує великого стартового капіталу.

При виборі ніші інформаційного бізнесу потрібно керуватися такими 5 принципами:

- виробляти те, що продається, а не продавати те, що виробляється;
- інтереси споживачів переважають над виробничими міркуваннями;
- швидше і повніше пристосовуватися до вимог споживачів;
- управління інформаційним виробництвом;
- в області фінансової діяльності велика увага звертається на ціну.

Формуючи власну політику інформаційного ринку, слід визначитися з колом послуг, що будуть надаватися, відповідно до наявних інформаційних ресурсів і з дотриманням балансу інтересів споживачів і видавців інформаційної продукції[1].

Отже, для того, щоб займатися інфо-бізнесом, потрібно організувати інформаційну діяльність так, щоб можна було кваліфіковано і своєчасно виконувати свої обов'язки перед споживачами інформації. При цьому потрібно забезпечити себе такими економічно-ефективними видами інформаційної продукції, які визначені на основі вивчення інформаційних потреб споживачів та інтелектуальних і матеріально-технічних можливостей їх задоволення інформаційним органом, який дозволить виправдати всі затрати на утримання інформаційного органу і отримати солідний прибуток.

Примітки:

1. Кашпрук Н.В. Храбан Л.О. Проблема розвитку інформаційного бізнесу в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Informatica/62647.doc.htm

Haynas Oleksandr

Lviv state academy of finance

INFO-BUSINESS AS A PERSPECTIVE NICHE OF UKRAINIAN ECONOMY

This topic is about the basic ideas of informative business in a modern society. It exposes essence and elements of this kind of business. Informative business is the branch of entrepreneur activity where information appears as a commodity. Unfortunately, this kind of business is not a very popular in Ukraine nowadays.

Наталія Тарасівна Ханас

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ, ЇХ СУТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОБЛІК

В даний час у майні підприємств неухильно зростає роль нематеріальних активів. Це обумовлено хвилею поглинання одних підприємств іншими, швидкістю і масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням і інтеграцією фінансового ринку України. Питання методики й організації обліку даного виду майна активно обговорюється в усім світі. Можна сміло сказати, що нематеріальні активи - одне із найпроблемніших питань української методології бухгалтерського обліку.

Практичне ж використання нематеріальних активів в економічному обороті підприємств, перетворення їх у конкретний механізм для комерційної оцінки результатів інтелектуальної праці, інтелектуальної власності дає можливість сучасному підприємству:

- змінити структуру свого виробничого капіталу за рахунок збільшення частки нематеріальних активів у вартості нової продукції і послуг, збільшивши їх науко місткість, що зіграє вирішальне значення для підвищення конкурентної здатності продукції і послуг;
- економічно ефективно і раціонально використовувати незадіяні і лежачі «мертвим капіталом» нематеріальні активи, які усе ще мають багато підприємств, фірм, науково-дослідні інститути і т. д.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи».(3)

Відповідно до даного положення нематеріальний актив - немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відділений від підприємства) і утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам.(1)

Планом рахунків для відображення в обліку нематеріальних активів призначений активний рахунок 12 «Нематеріальні активи».(2)

Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Нематеріальні активи можна класифікувати за багатьма критеріями.

Згідно П(С)БО 8 бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами:

- права користування природними ресурсами
- права користування майном
- права на комерційні позначення
- права на об'єкти промислової власності;
- авторське право та суміжні з ним права;
- незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи;
- інші нематеріальні активи тощо.(1)

По термінах корисного використання :

- Функціонуючі(працюючі) нематеріальні активи - об'єкти нематеріальних активів, використання яких приносить підприємству дохід у дійсний період.
- Не функціонуючі (непрацюючі) нематеріальні активи - об'єкти нематеріальних активів, що не використовуються з якихось причин, але можуть використовуватись в майбутньому.

По оборотності (тривалості використання):

Поточні - це об'єкти нематеріальних активів, що використовуються в діяльності підприємства не більше року, тому швидко втрачають свою споживчу вартість. Вони включаються в поточні витрати підприємства.

Довгострокові - це об'єкти нематеріальних активів, що використовуються в діяльності підприємства більше року.

По ступені відчуження:

- Відчужувані
- Невідчужувані

Також існують і інші класифікації нематеріальних активів: по ступеню впливу на фінансові результати, по ступеню правової захищеності, по ступеню вкладення індивідуальної праці працівниками даного підприємства тощо. (3)

Оскільки однією з провідних галузей економіки України є зв'язок, тому з метою створення сучасної телекомунікаційної інфраструктури в Україні необхідно залучати інтелектуальні інвестиції в якості нематеріальних активів.

Для підтримки й розвитку вітчизняного інтелектуального потенціалу необхідно перенести акцент з імпорту техніки на придбання ліцензій, патентів, "ноу-хау".

Нові ідеї та новітні технології дозволять скоротити на виробництво будь-якої кількості послуг, знизити ціни на них, підвищити заробітну плату працівників підприємств зв'язку та збільшити прибуток інвесторів.

Що ж до підприємств зв'язку, то основними видами нематеріальних активів, які є присутні на даних суб'єктах господарювання, є: права на інтелектуальну власність, зокрема програмні продукти, бази даних, ноу-хау; ліцензії, патенти, корисні моделі права власності на фірмове найменування тощо.

Примітки

1. П(С)БО № 8 "Нематеріальні активи".
2. Нашкєрська Г.В.Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004.-464с.
3. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. За ред. В. Б. Захожая і М. Ф. Базася; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. — К., 2005. — 966 с.: табл.

Natalya Khanas

Ivan Franko National University of L'viv

INTANGIBLE ASSETS, THEIR NATURE, CLASSIFICATION AND ACCOUNTING.

This report describes the need for intangible assets in modern enterprises. Also, it describes the nature, classification and recording of intangible assets.

Василина Хар

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ТА УМОВИ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Науковий підхід до механізму реалізації грошово-кредитної політики суттєво змінився за останні двадцять років. Цінова стабільність в якості мети монетарної політики набуває все більшої уваги і популярності після того, як Нова Зеландія вперше запровадила режим інфляційного таргетування (ІТ) на початку 1990 р. Системний характер інфляційних тенденцій виявив слабку ефективність термінових державних антиінфляційних заходів – моніторингу та адміністративного регулювання цін на окремі види товарів, контролю за дефіцитом державного бюджету. Тому необхідним стало запровадження нового інструментарію регулювання цінової стабільності. Останнім часом все більше центральних банків (ЦБ) у світі використовують з цією метою режим інфляційного таргетування, який передбачає інституційні зобов'язання щодо стабільності цін.

Проблемам запровадження та реалізації інфляційного таргетування присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, а саме: Б. Бернанке, А. Бліндера, М. Кінга, Ф. Мишкіна, С. Фішера, С. Аржевітіна, Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Даниленка, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, О. Петрика, М. Савлука, В. Стельмаха та ін. Однак, багато аспектів цього надзвичайно важливого в умовах вітчизняної економіки питання залишаються поза увагою дослідників.

Метою дослідження є аналіз необхідних передумов для успішної реалізації режиму інфляційного таргетування, основних перешкод, які стоять на шляху до його запровадження у вітчизняному середовищі.

Таргетування інфляції – монетарна стратегія, що передбачає публічне оголошення центральним банком темпів інфляції, які повинні бути досягнуті протягом певного періоду. Сьогодні Міжнародний валютний фонд (МВФ) стимулює країни до запровадження ІТ шляхом надання технічної допомоги, кредитних ресурсів тощо. У жовтні 2008 р. для отримання кредиту stand-by на суму близько 16,5 млрд. дол. місія МВФ і українська влада уклали Меморандум, згідно з якого Україна взяла на себе зобов'язання змінити мету монетарної політики: “Нашою метою на середньотермінову перспективу буде переорієнтація монетарної політики на режим інфляційного таргетування” [1].

Ф. Мишкін [2] визначає, що ІТ включає п'ять основних елементів: 1) публічну заяву про середньострокові кількісні показники інфляції; 2) інституційні зобов'язання щодо стабільності цін; 3) інформаційні дані про зміни грошової маси чи обмінного курсу, що використовуються для прийняття рішень економічними агентами; 4) збільшення прозорості монетарної політики на основі зв'язків з громадськістю; 5) підвищення підзвітності центрального банку.

Для ефективного функціонування інфляційного таргетування необхідне відповідне середовище. А саме:

- 1) політична та операційна незалежність центрального банку;
- 2) розвинений фінансовий ринок і стабільна банківська система;
- 3) якісні аналітично-прогнозні розробки (обґрунтування базової інфляції, механізму трансмісії);
- 4) відповідна структура економіки – низька чутливість до зміни цін на сировину та залежність економічної системи від міжнародного руху капіталів, незначний рівень доларизації економіки;
- 5) скоординованість інструментів монетарної та фінансової політики та ін.

Однак наявність всіх цих умов є гіпотетичним ідеальним середовищем ІТ, в якому дана модель працює найкраще. На практиці, жодна країна на момент запровадження інфляційного таргетування не виконувала цих вимог повністю.

Виходячи з аналізу вітчизняного економічного середовища, ми визначили такі перепони на шляху запровадження цього режиму:

Відсутність координації дій уряду та НБУ щодо визначення цільових орієнтирів інфляції, розподілу відповідальності за їх досягнення, а також нерозуміння урядом поняття “заборона прямого чи опосередкованого кредитування Національним банком”. Це призводить до підвищення темпів інфляції, інфляційних очікувань, а, відтак, і зниження добробуту громадян.

Плаваючий валютний курс – одна з основних умов введення режиму ІТ. Однак існує низка факторів, які вимагають від Національного банку України підтримки стабільності курсу гривні, що, у свою чергу, потребує подальшого здійснення валютних інтервенцій.

По-перше, українська економіка в значній мірі залежить від стану експорту товарів і послуг. Швидкий перехід до режиму плаваючого валютного курсу може призвести до негативних наслідків, які будуть виражатися у зниженні конкурентоздатності вітчизняних товарів на світових ринках

По-друге, в Україні зберігається висока доларизація фінансового і реального секторів економіки. На нашу думку, значна доларизація може створити серйозні проблеми для таргетування інфляції. Крім того, в Україні великі зовнішні борги у доларах (близько 117,3 млрд. дол. станом на 1.01.2011 р. [3]), а за ІТ коливання обмінного курсу неминучі. Це може збільшити борговий тягар, спричинити значне погіршення стану платіжного балансу і збільшити ризик фінансової кризи. Отже, Україна не може ігнорувати обмінний курс при проведенні грошово-кредитної політики.

Відповідно до ЗУ “Про Національний банк України” центральний банк має достатній рівень організаційної та інструментальної незалежності. Однак, на практиці мають місце безпрецедентні втручання у діяльність НБУ як з боку Президента і уряду, так і з боку інших структур – партій, угруповань. В умовах кризи операційна незалежність НБУ опинилася під загрозою через його залучення до вирішення проблем бюджетного дефіциту.

Неефективна процентна політика. Грошово-кредитна політика України в наш час підпорядкована зовнішньоекономічній ситуації, основний обсяг емісії грошей здійснюється через валютні інтервенції, а не за допомогою процентних інструментів.

Недостатня прозорість грошово-кредитної політики НБУ. Часто монетарна політика є незрозумілою та чітко невизначеною, що негативно впливає на поведінку та очікування економічних суб'єктів.

Низький рівень розвитку фінансового ринку, що ускладнює як діяльність ЦБ в проведенні грошово-кредитної політики (неможливість ефективного проведення операцій на відкритому ринку), так і комерційних банків як фінансових посередників в операціях з цінними паперами. Низька ліквідність ринку цінних паперів зумовлює уповільнення процесу ціноутворення на ньому. На дії монетарної політики інвестори можуть реагувати зі значним часовим лагом, що пов'язане з високими транзакційними витратами і неможливістю швидкого виходу з ринку без значних фінансових втрат.

Підсумувавши вищесказане, можна зробити висновок, що не всі складові для успішного запровадження ІТ в економіці України на даному етапі наявні. Однак, відсутність деяких з них не є перешкодою для переходу до цього режиму. В зарубіжних країнах на момент запровадження інфляційного таргетування лише деякі з вищезазначених умов були виконані, але більшість із них були досягнуті поступово протягом тривалого часу після прийняття ІТ.

Примітки:

1. Меморандум между правительством Украины и МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/rus/news/news-311813.html>.
2. Frederic S. Mishkin. Inflation targeting in emerging market [Електронний ресурс], March 2000. – Режим доступу: <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/w7618.pdf>.
3. Борг України перевищив \$117 млрд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news/2011/03/110321_ukraine_debt_kl.shtml.

Vasylyna Khar

Ivan Franko National University of L'viv

INFLATION TARGETING AND THE CONDITIONS FOR ITS EFFECTIVE FUNCTIONING IN UKRAINE

In this article the conditions for effective functioning of the inflation targeting regime and the main obstacles of its introduction in Ukraine are analyzed.

Вікторія Ходаковська

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Управління процесом створення інтелектуального продукту можна порівняти з управлінням над створенням картин художника. Особливого розгляду в процесі творення інтелектуального продукту потребують веб-продукти. Створення веб-продукту є творчим процесом, тому програміста важко вмістити в часові чи будь-які жорсткі рамки роботи. Важливий

момент в даному середовищі є «правильна робоча обстановка». Для всіх управлінців вона є різною, кожен вибирає свій шлях і методи.

Споглядаючи на внутрішнє життя компаній, що розробляє веб-продукти, спостерігаються змішані методи управління. Застарілі погляди на методи управління в будь-якій сфері несуть за собою низку неефективних факторів, що супроводжують продукт до фінішного етапу.

Людей, які працюють над створенням інтелектуального продукту недоцільно «тримати» в суворих правилах дисципліни – це означає «важку» співпрацю між управлінцем та підлеглим, що є малоєфективним методом управління. Для створення консенсусу в даній ситуації є доцільність втілення в життя гнучких методологій управління.

Команді творців інтелектуального продукту необхідна методологія розроблення програмного забезпечення. Методологія дозволяє команді розробників самоорганізовуватись та вибирати і погоджувати задачі, які будуть вирішуватись в межах створюваного продукту. Методологія несе в собі ідею, що особистості і їх взаємодія важливіша, аніж процес і інструменти, що програмне забезпечення, яке функціонує важливіше, аніж повна документація, що співпраця з замовником важливіша ніж договірні зобов'язання, що вчасна реакція на зміну важливіша ніж послідовність виконання плану.

Існує клас методологій розробки програмного забезпечення, що базується на ітеративній розробці, в якій вимоги та розв'язки еволюціонують через співпрацю між самоорганізовуваними багатофункціональними командами. Гнучка методологія розробки представляє собою розділення всього об'єму роботи на більш короткі відрізки – ітерації. Це програмне рішення, тільки в мініатюрі. При виділенні ітерації, розставляються пріоритети і від цього моменту починається робота, в процесі якої досягнення цілей веде до тісного спілкування замовника і програміста та розбиття нових проектів на етапи (ітерації). Методологія не включає практику, а тільки визначає цінності і принципи, якими керуються успішні команди.

Цікавою методологією є Agile, що передбачає гнучку розробку програмного забезпечення. Agile – це сімейство процесів розробки, яке здійснюється завдяки визначеним принципам. Робота над веб-продуктами в часі є обмеженою і доречність методології Agile стає більш ефективною, оскільки вимагає мінімум документації на всіх етапах розроблення проекту та характеризується тісною взаємодією замовника з командою розробників, що дозволяє проявлятися швидкій реакції на запити замовника і приймати зміни у вимогах у будь-який момент. Наприклад, методології, які притримуються цінностей і принципів Agile Manifesto: Agile Modeling, Agile Unified Process (AUP), Agile Data Method, DSDM, Essential Unified Process (EssUP), Экстремальное программирование (Extreme programming, XP), Feature Driven Development (FDD), Getting Real, Open Unified Process (OpenUP), Scrum, Бережлива розробка програмного забезпечення (Lean Software Development).

Одним з підвидів гнучкої методології, що найчастіше використовується, є екстремальне програмування та scrum. Для координації робочих моментів використовують Product Backlog, який є списком завдань, які необхідно реалізувати для певного продукту. Завдання даного списку відсортовані в порядку важливості. Використання списку завдань, який називають Sprint Backlog, відбувається коли команда буде виконувати завдання протягом всього Sprint'а, тобто списку встановлених по пріоритетності завдань. Кожен Sprint має певну ціль і Sprint Backlog формується відповідно до цієї цілі. Список усіх завдань формує команда з Product Backlog'а.

Agile не панацея, нею потрібно вміти користуватись. Використання коротких ітерацій, тестування модулів і тісного взаємозв'язку з клієнтами допомагає і розбити проект на покрокові дії та слідкувати за фінальним результатом (за його наближенням). Процес застосування гнучких методологій в реальному процесі, розроблення веб-продуктів, вимагає навчання, ознайомлення з техніками, оскільки є багато підвидів, що підтримують методологію Agile.

Отже, гнучка методологія розробки інтелектуальних продуктів необхідна для ефективного програмування, яке є цікавим і творчим процесом з індивідуальним підходом. В Україні нині є колосальний потенціал щодо створення інтелектуальних та інноваційних продуктів і для такого середовища потрібно шукати нові методи управління, які допоможуть успішно розвиватись даному сегменту.

Примітки:

1. Jurgen Appelo. Management 3.0: Leading Agile Developers, Developing Agile Leaders. - Addison-Wesley Professional ,2011.- 464 p.
2. Ken Schwaber. Agile Project Management with Scrum. - Microsoft Press , 2004.- 192 p .
3. Електронний ресурс: http://ru.wikipedia.org/wiki/Гибкая_методология_разработки

Viktoria Khodakovska

Ivan Franko National University of L'viv

MANAGING THE PROCESS OF CREATING INTELLECTUAL PRODUCT

In these concerned with managing the process of creating intellectual product. A good methodology is a group of software development methodologies based on the gradual development where requirements and solutions developed in cooperation with the self-organization, cross-functional teams-Agile. One of the most frequently used, subspecies flexible methodology is extreme programming and scrum. The conclusions about the actual implementation of this type of governance in Ukraine.

Христина Хома

Львівський Національний Університет імені Івана Франка

ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ГОТЕЛЮ

Під готелем необхідно розуміти підприємство, що надає послуги з тимчасового проживання, якість яких та умови обслуговування споживачів визначаються українським законодавством. Таке визначення відповідає положенням Державного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності (ГК 009-96)» [1], який всі засоби тимчасового розміщення (короткострокового проживання) незалежно від спеціалізації відносяться до єдиного розділу «Готелі».

Система господарювання і життєдіяльності готелю складається з двох підсистем, що здійснюють: - постачання ресурсів, виробництво та надання готельних послуг (керована підсистема); - управління діяльністю першої підсистеми (керуюча підсистема) [2, с.9].

Організація управління роботою готелю, як системи, ґрунтується на розумінні певних факторів: цілей управління, задач управління, функцій системи управління, етапів прийняття та впровадження управлінських рішень, інформаційного забезпечення процесу вирішення поставлених задач.

Основною задачею управління готелем є задоволення попиту споживачів готельних послуг при раціональному використанні наявних матеріально-технічних та людських ресурсів та забезпечення стабільного розвитку підприємства. На вирішення поставленої задачі повинна бути спрямована координація зусиль всіх служб та підрозділів готелю.

Задачі управління основною діяльністю готелю визначають комплекс підсистем управління основною діяльністю готелю, основними з яких є такі: управління формуванням майна готелю; управління доходами готелю; управління поточними витратами готелю; управління прибутком готелю; управління податковими платежами; управління оборотними активами готелю; управління номерним фондом готелю; управління формуванням власних фінансових ресурсів, спрямованих на розвиток готелю; управління господарським ризиком і запобігання банкрутства [3,4].

Під час дослідження будемо виходити з того, що «бухгалтерський облік виконує три самостійні функції: інформаційну, контрольну та аналітичну. Без даних бухгалтерського обліку неможливо дати об'єктивну оцінку стану і результатам господарської діяльності підприємства» [2].

Прийняття правильних управлінських рішень можливе лише за умови достовірності вихідної інформації. На сьогоднішній умові відповідає фінансова і статистична звітність, що складається готелем. При цьому, недостатньо розробити чіткі інструкції стосовно складання звітності в частині окремих груп витрат. У зв'язку з реформою бухгалтерського обліку та орієнтацією на ринок назріла необхідність удосконалення форм звітності.

Недоліки в організації обліку витрат і доходів, які є на підприємствах готельної індустрії призводять до викривлення показників фінансової та внутрішньогосподарської звітності. Основною причиною існуючих недоліків є, з одного боку, відсутність спеціального нормативного забезпечення для організації обліку основної діяльності готелю, а з іншого, - відповідного досвіду організації такого обліку діяльності підприємства, який би задовольняв вимоги внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації.

На сьогодні єдиним нормативним документом, що регламентує структуру витрат і порядок формування собівартості готельних послуг, є Інструкція з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства. Оскільки дана Інструкція не враховує зміни у законодавстві України, а також те, що структура витрат готелю, формування собівартості готельних послуг та визначення доходу від реалізації готельних послуг має значні відмінності у порівнянні з іншими підприємствами житлово-комунальної сфери, актуальною є розробка відповідних методичних рекомендацій.[4]

Єдина система звітів для готелів містить такі підходи до організації обліку:

- облік здійснюється за окремими видами діяльності (номерний фонд, харчування, послуги зв'язку, пральня, спортмайданчик, роздрібна торгівля тощо);
- облік номерного фонду ведеться окремо для приміщень, що надаються клієнтам на довгостроковій основі (під офіси, квартири тощо) та для короткотермінового проживання;
- серед клієнтів першої групи розрізняють «концесію» – надання приміщень підприємствам, які обслуговують мешканців готелю, та «оренду» – надання приміщень іншим підприємствам та організаціям;
- проводиться розрахунок рентабельності кожного виду діяльності на базі повного розподілу непрямих витрат;
- складається комплекс звітів, в тому числі: загальні звіти, а також структуровані звіти (про діяльність і доходи) та звіти про витрати за видами діяльності;
- максимально поглиблюється аналітична складова витратної частини звіту на основі визначення номенклатури статей витрат «з життя» готелю та чіткого розподілу витрат [2].

Використання єдиного формату звітності готелями забезпечує можливість співставлення результатів їх діяльності та порівняння показників готелів-конкурентів. Порівняння основних показників діяльності є важливим для українських готелів, які намагаються вийти на міжнародний туристичний ринок.

Вирішення питань ефективного управління основною діяльністю готелю прямо пов'язане з рівнем автоматизації бухгалтерського обліку й управління основною діяльністю готелю. Сучасне технічне забезпечення автоматизованої обробки інформації, основою якої є персональні електронно-обчислювальні машини, дозволяє застосовувати нові комп'ютерні технології на всіх етапах управління діяльністю суб'єкта господарювання відповідно до ринкової умов.

До основних напрямків розвитку інформаційних технологій у туристичній сфері та готельному бізнесі України належить автоматизація діяльності підприємств, в тому числі бухгалтерського обліку, фінансових розрахунків, менеджменту, планування маркетингової діяльності, обробки статистичних даних [6].

Що ж стосується українських готелів, то можна відзначити, що переважна більшість великих та середніх підприємств широко застосовує автоматизовані системи, наприклад, професійну систему управління готелями Fidelio, UCS-Shelter та інші в частині «фронт-офісу», а також сучасні інформаційні технології з використання можливостей Інтернет - технологій [4].

За результатами проведеного аналізу загального стану обліку на підприємствах готельної індустрії було виявлено суттєві недоліки, для усунення яких на кожному підприємстві необхідно:

- підвищити рівень кваліфікації працівників апарату управління та фахівців з бухгалтерського обліку;
- скоординувати роботу управлінського персоналу на більш глибоке дослідження діяльності готелю як в доходній, так і витратній частинах за кожним видом діяльності;
- розробити систему показників для аналізу результатів діяльності готелю та визначити конкретні вимоги управлінського апарату щодо структури бухгалтерської інформації;
- розробити зважену облікову політику з врахуванням вимог діючого законодавства та завдання забезпечення процесу управління готелю необхідною інформацією.

Отже, нагальним є завдання реорганізації бухгалтерського обліку готелю відповідно до задач управління основною діяльністю підприємства в ринкових умовах, але для цього треба вжити ряд заходів на державному рівні, зокрема: удосконалити методичні вказівки з планування, обліку та калькулювання собівартості готельних послуг; провести реформу системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з бухгалтерського обліку для готелів; створити умови для активної співпраці бухгалтерів України з міжнародними професійними організаціями інших країн.

Примітки:

1. Державний класифікатор України (Класифікація видів економічної діяльності ГК 009-96), затверджений Наказом Держстандарту України від 22 жовтня 1996 р. № 441.

2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф.Бутинець, Л.В.Чижевська, Н.В.Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
4. Федорченко В. XIV Генеральна Ассамблея WTO. // Гостиничний і ресторанный бизнес. – 2001. - № 3 (7) – с.12-13,
5. Іванова Л.С. Оцінка та вдосконалення маркетингу послуг на підприємствах готельного господарства: Дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / Львівська комерційна академія. – Л., 1997. – 190 с.
6. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов. Пер. с англ. под ред. Р.Б.Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.

Khrystyna Khoma

Ivan Franko National University of L'viv

ACCOUNTING AS AN INFORMATION BASE OF MAIN HOTEL BUSINESS

This article describes the main aspects of hotel management and different approaches to accounting in hotels. Also it shows the ways to remove defects in hotel enterprises management and offers a number of measures to solve these problems.

Ірина Хомин

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Інтелектуальний капітал доволі сильно впливає на конкурентоспроможність національної економіки. Саме тому на перший план виходить необхідність створення, використання і збільшення інтелектуального капіталу. До нього включають нематеріальні активи, складовими яких є людські активи (знання, досвід, творчі здібності), інтелектуальна власність, інфраструктурні і ринкові активи, інформація і знання. Б. Леонтьєв відносить сюди ще відносини з іншими суб'єктами, а Л. Мельник ще й ті матеріальні активи, які створені завдяки розумовим здібностям людей і використовуються в процесі інтелектуальної праці.

Необхідно зауважити, що ресурсний потенціал інтелектуального капіталу знижується без ефективної системи його реалізації. Збільшення інноваційних факторів сприяє створенню нових структурних форм організацій, що відображається у їхній системі управління та взаємозв'язку між системою і працівниками.

При теперішній гострій конкуренції розвиток економіки можливий лише при постійному пошуку нових сфер застосування і реалізації інтелектуального потенціалу, за допомогою інновацій.

Альтернативи впровадження інновацій для економіки немає. Вони проявляються при прощтовхуванні на ринок нових товарів чи модифікованих так, що істотно відрізняються від уже існуючих на ринку. Розвиток технологій, виробничого процесу, управлінської структури, значно впливає на розробку нових товарів для задоволення існуючих чи прихованих потреб споживача.

Взаємодія людського, організаційного і інтерфейсного капіталу, що є окремими частинами інтелектуального, можуть підсилювати один одного чи послаблювати загальний ефект, в залежності від ефективності їх реалізації.

Ефективне використання людського капіталу (знань, досвіду, творчих здібностей, креативності, моральності) впливає на здатність підприємств гнучко реагувати на відносно нестійку державну політику, введення в дію нових реформ, що в свою чергу веде до ефективнішого використання наявних ресурсів і створенню сприятливого економічного клімату.

Використання нових досягнень в сфері застосування організаційного капіталу (ноу-хау, програми, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення тощо) підвищує конкурентоспроможність товарів власного виробництва, зміцнює позиції підприємств на ринку товарів і послуг, в результаті чого стабілізується економічна ситуація в країні.

Налагодження і зміцнення зв'язків із економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансові установи тощо) , значно пришвидшує ланцюг переходу товару із етапу виробництва до споживача, збільшуючи обсяг і темп поповнення ринку новою продукцією. До інтерфейсного капіталу, окрім зв'язків з економічними контрагентами, відносять імідж і репутацію, які підвищують ринкову цінність підприємства і стимулюють подальше укріплення його позицій на ринку в обраному сегменті.

Таким чином, ефективна реалізація інтелектуального капіталу призводить до зміцнення позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності і можливості нормального функціонування, незважаючи на нестабільність ринку у цілому.

Ірина Номун

Ivan Franko National University of L'viv

THE DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL IN MODERN CONDITIONS

The influence of intellectual capital of an enterprise, the use of existing resources and creating an enabling economic environment is analyzed in the article.

Марія Цибульник

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Останніми роками в Україні динаміка реального обмінного курсу валют характеризується високим ступенем нестабільності. Така мінливість призводить до зменшення інтенсивності зовнішньої торгівлі, викривлення інвестиційних рішень суб'єктів господарювання, значних економічних втрат, соціально-економічних змін в суспільстві. Валютні курси впливають не тільки на міжнародну торгівлю, але і на національну економіку країни. Стан національної валюти тісно пов'язаний зі станом усіх секторів економіки, зміни в яких, особливо в кризових ситуаціях, знаходять свій відбиток у коливаннях обмінних курсів національних валют, тому проблеми регулювання курсу валют набувають особливого значення.

Основними методами валютного регулювання, якими користується Національний банк України, є:

- девальвація та ревальвація валюти;
- валютні інтервенції;
- дисконтна (облікова) політика;
- валютні обмеження;
- управління валютними резервами (диверсифікація) [6].

Проте саме валютні інтервенції поряд із іншими методами є досить жорсткими, по суті, "хірургічними" засобами державного втручання у сферу валютних відносин. І хоча, останні роки роль та ефективність валютних інтервенцій в усьому світі помітно знизилася, але вони, за порівняно коротку історію становлення і розвитку валютного ринку України, стали чи не єдиним інструментом Національного банку України для регулювання попиту і пропозиції іноземної валюти, включаючи процедуру встановлення офіційного валютного курсу [2, 3].

Та, як ми можемо побачити на прикладі 2008р., часом саме провадження валютних інтервенцій призводить до негативних наслідків у економіці. Тогочасна неадекватна монетарна політика (недостатня прозорість та послідовність у проведенні валютних аукціонів та операцій з рефінансування банків, а також слабкий контроль за використанням наданих коштів) підірвала впевненість громадськості у здатності центрального банку забезпечити стабільність валютного курсу. Ця недостатня довіра суттєво посилила нестабільність на валютному ринку. НБУ здійснював валютні інтервенції та вжив адміністративних заходів, намагаючись відновити ринкову рівновагу. (рис 1).



Рис 1. Чисті інтервенції НБУ та динаміка обмінного курсу [5]

Беручи до уваги наявні макроекономічні дисбаланси, НБУ не перешкодив змінам валютного курсу, а намагався згладити процес девальвації шляхом продажу своїх міжнародних резервів. Однак непередбачуваність та недостатня прозорість цих інтервенцій завдали припиненню спекуляцій як на міжбанківському, так і на готівковому ринках. По суті, НБУ не зміг чітко роз'яснити основні умови своїх валютних інтервенцій, включаючи часові рамки, курс та обсяг інтервенцій, а також процес вибору банків для продажу валюти. Все це поглибило недовіру до політики НБУ та банківської системи в цілому та стало однією з причин того, що протягом жовтня-грудня 2008 року гривня втратила більше 50% своєї вартості відносно долара США, що було однією з найсильніших девальвацій у світі.

Унаслідок таких дій, кінець 2008 р. - початок 2009 р. відзначився різким здешевленням гривні, що все більше віддаляє номінальний обмінний курс від реального і залишає національну валюту недооціненою. Таким чином, на сучасному етапі номінальний обмінний курс гривні суттєво занижений (недооцінений), що, як вважає багато науковців, дозволяє збільшити обсяги експорту. Але з іншого боку, занижений курс національної валюти "консервує" неефективне виробництво і гальмує темпи економічного розвитку. Якщо ж динаміка номінального курсу гривні буде відповідати динаміці реального курсу, то населення країни отримає менші ціни, держава – доходи до бюджету та зменшення зовнішнього боргового навантаження, експортери – стимул для проведення переоснащення та модернізації виробництва [1, 4].

Для ефективного функціонування української економіки потрібен такий режим курсоутворення, який, за умов існуючого рівня розвитку економіки, створює оптимальні умови для розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України в світову економічну систему та захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках. Водночас, враховуючи внутрішні та зовнішні економічні проблеми України, зокрема, накопичений потенціал інфляційних очікувань, високий рівень зовнішнього боргу, режим курсоутворення має поєднувати в собі риси як фіксованого, так і плаваючого валютних курсів. На нашу думку, найбільш прийнятним для України є керований плаваючий валютний курс або з механізмом "повзучої прив'язки" до кошика валют, до якої ввійшли б як американський долар, так і євро.

Продовження політики фактичної фіксації обмінного курсу гривні до долара США, хоча й дозволить забезпечити стабільність монетарної сфери економіки у середньостроковій перспективі, проте:

- вимагає постійного нарощування золотовалютних резервів через проведення валютних інтервенцій, а отже, обмежує можливості НБУ здійснювати незалежну грошово-кредитну політику;
- унеможливає захист економіки від зовнішніх шоків шляхом коригування обмінного курсу;
- послаблює мотивацію до активнішого використання інструментів страхування від валютних ризиків і позбавляє строковий сегмент валютного ринку стимулів до розвитку;
- не сприяє зменшенню доларизації через більш високі темпи інфляції порівняно з динамікою валютного курсу.

Отже, для подальшого вдосконалення ефективного регулювання валютного курсу України потрібно вирішити наступні проблемні завдання:

- прискорення ринкової трансформації, забезпечення фінансової стабільності та інтегрування України до Євросоюзу;
- відповідність умов кредитування України міжнародними фінансовими інститутами;
- зростання структурних перетворень, формування розвиненого внутрішнього ринку;
- мобілізація та ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів;
- дотримання економічного обґрунтування і загально визначених меж і порогів рівня зовнішньої заборгованості відповідно до міжнародних критеріїв платоспроможності держави;
- залучення альтернативних зовнішніх джерел фінансування міжнародних фінансових відносин України;
- встановлення контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування;
- короточасне суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання Національного банку України до моменту стабілізації ситуації на ринку;
- помірне збільшення пропозиції грошової маси з урахуванням попиту на гроші (не більше 10 % на рік);
- націлювати концепцію грошово-кредитного регулювання на розвиток виробництва та підвищення продуктивності праці, зокрема в експортоорієнтованих галузях (що дасть можливість збільшити в структурі

експорту частку продукції з високою доданою вартістю) як довгострокової основи стабільності гривні з орієнтацією на помірно позитивний рівень процентної ставки;
удосконалення механізмів ринку цінних паперів з метою покращання регулювання та зменшення валютно-фінансових ризиків, що виступає важливим стабілізаційним заходом.

Таким чином, схилиємось до думки, що в українській економіці склалась ситуація, яка найбільше відповідає керованому режиму плаваючого валютного курсу, коли центральний банк проводить операції на ринках іноземної валюти з метою впливу на валютний курс, але не зобов'язується підтримувати фіксований валютний курс. Курсова політика керованого валютного курсу дає змогу розподіляти девальвацію національної валюти рівномірно у часі і запобігати подальшому накопиченню девальваційного тиску і фінансовим кризам.

Примітки:

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитно та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–21.
2. Журавка Ф. О. Вплив девізної політики НБУ на обмінний курс гривні / Ф. О. Журавка // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 5. – С. 154–159.
3. Кораблін С. Валютний курс гривні: деякі ефекти та обмеження / С. Кораблін // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 76–87.
4. Основні тенденції розвитку банківської системи України за 9 місяців 2009 року. // Вісник НБУ №11. – 2009. – С. 7–15.
5. Бюлетень Національного Банку України (електронне видання), 2010 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/statist/Electronic%20bulletin/data/122010.pdf> – Назва з екрана.
6. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», від 19.02.1993 № 15-93, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93> – Назва з екрана.

Maria Tsybulnik

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE PROBLEMS IN THE REGULATION OF THE EXCHANGE RATE IN UKRAINE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT REGULATORY POLICY

The article analyzes the exchange rate in Ukraine and review of the main problems of its regulation. Proposed the main directions of improving regulatory policy.

Юлія Петрівна Чабан

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ

Проблема ефективного регулювання корпоративних відносин в Україні набула актуальності ще в 1990-ті роки, коли після розвалу командно-адміністративної системи з'явилися перші акціонерні товариства (АТ). Серед цілої низки проблем, пов'язаних із їх функціонуванням, особливо яскраво постало питання щодо захисту прав акціонерів (зокрема міноритарних) та підвищення прозорості розкриття інформації в АТ, які є не менш актуальними і в ХХІ ст. Це не лише завдає шкоди інвестиційному іміджу України на світовому ринку капіталів, а й дестабілізує економічну ситуацію всередині країни, знижуючи ефективність функціонування вітчизняних корпорацій.

Важливою складовою інституційного забезпечення функціонування фінансового механізму акціонерного капіталу є існуюче правове поле. Згідно ЗУ «Про акціонерні товариства» всі акціонерні товариства поділено на публічні і приватні. Певною мірою, такий поділ недоліком нового закону, адже ним не встановлено правил трансформації АТ, не зрозуміло, чи обов'язково ВАТ має стати публічним, а ЗАТ — приватним. Зокрема, стаття 5 Закону встановлює, що кількість акціонерів приватного товариства не може перевищувати 100 осіб. При цьому в ньому не прописано порядок дій приватного товариства в разі, якщо кількість його акціонерів перевищить цю цифру, ніде не сказано про обов'язковість зміни типу товариства на публічне. Та й санкції за недотримання вказаної норми не передбачені. Так само не встановлено терміну, протягом якого потрібно змінити тип АТ [2].

Окрім того, введення нового поділу потребуватиме внесення змін у статутні документи вітчизняних компаній або навіть їх переєстрації, що триватиме майже рік. В окремих товариствах, які мають велику кількість акціонерів похилого віку, можуть виникнути труднощі з переходом, наприклад, на бездокументарну форму акцій, оскільки їх запровадження потребуватиме роз'яснювальної роботи серед акціонерів.

Ще однією важливою проблемою, якої, не розв'язує новий Закон, є те, що залишилась чинною норма, що загальні збори акціонерного товариства мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, котрі разом володіють не менш ніж 60 % голосуючих акцій. Тому, як і раніше, майже неможливо протистояти свідомому зриву зборів акціонерів.

Ще однією проблемою є те, що протягом останніх років фондовий ринок було насичено «технічними» цінними паперами (далі — «технічними» ЦП), які стали основним інструментом у схемах, пов'язаних з мінімізацією сплати податку на прибуток підприємств, виведенням валютних коштів за межі України та легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом.

На нашу думку, для кращого та ефективного функціонування АТ необхідно:

- удосконалити систему фінансового менеджменту в АТ;
- сприяти активізації діяльності фондового ринку, що є можливим при удосконаленні законодавчої бази;
- підвищити довіру до банківської системи;
- з метою оновлення основних засобів стимулювати створення та функціонування лізингових компаній;
- удосконалити податкову систему;
- надавати підтримку іноземним компаніям, які на території України проводять свою діяльність в напрямках впровадження нових технологій.

Примітки:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008р. №514-VI.
2. Щербіна О. Новели Закону «Про акціонерні товариства»: поділ товариств на публічні та приватні, аналіз окремих недоліків закону. Юридичний радник — 2009 №1.

Ольга Чапляк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ БЛАКИТНОГО ТА БАГРЯНОГО ОКЕАНІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ДОСЯГНЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІРМИ

Світ бізнесу фактично складається з двох різних видів простору, які називають багряним і блакитним океанами. Багрянні океани представляють усі індустрії, які існують сьогодні — відомий ринковий простір. Тут компанії намагаються перевершити свого суперника, щоб захопити більшу частку попиту, який вже існує. Простір стає все більше і більше насиченим, тому перспективи розвитку й отримання більших доходів істотно зменшуються. Продукти стають предметами споживання, а зростаюча конкуренція робить воду кривавою.

Блакитні океани позначають всі індустрії, які не існують зараз — невідомий ринковий простір, у якому відсутня конкуренція. У блакитних океанах попит створюється, а не відвойовується. Саме там найбільші можливості для швидкого та прибуткового зростання. Є два способи створити блакитний океан: у зовсім новому ринковому просторі або в межах існуючого. Тільки в небагатьох випадках компанії можуть дати початок абсолютно новій індустрії, наприклад, eBay із он-лайн аукціонами. Але в більшості випадків, блакитний океан створюється у межах багряного океану, коли компанія змінює рамки існуючої галузі [1, с. 23].

Блакитні океани залишаються рушієм зростання. Перспективи на більшості сталих ринків — у багряних океанах — постійно зменшуються. Технологічний прогрес значно покращив промислову продуктивність, дозволяючи виробникам створювати безліч безпрецедентних товарів та послуг. Враховуючи те, як руйнуються торговельні бар'єри між націями і релігіями, й інформація про товари та ціни стає миттєво і всесвітньо доступною, ринкові ніші продовжують зникати.

У наведеній нижче табл. 1 зазначено основні відмінності між стратегіями блакитного і багряного океанів.

Таблиця 1

Порівняння стратегій блакитного та багряного океанів

<i>Стратегія багряного океану</i>	<i>Стратегія блакитного океану</i>
Конкурувати в існуючому ринковому просторі	Створювати новий ринковий попит
Перемагати у конкурентній боротьбі	Робити конкурентну боротьбу непотрібною
Експлуатувати існуючий ринковий попит	Створити та завоювати новий попит
Працювати за принципом взаємозамінності цінності/економії витрат	Спростувати принцип взаємозамінності цінності/економії витрат
Побудувати систему діяльності в залежності від стратегічного вибору — диференціація або низькі витрати	Вибудувати усю систему діяльності компанії в прагненні до диференціації та низьких витрат

Згідно з останніми дослідженнями, більшість американських брендів у своєму розмаїтті товарів і послуг стають все більше й більше подібними. Й оскільки бренди стають подібними, люди все частіше зупиняють свій вибір на ціні. Вони вже більше не наполягають на тому, щоб прати одяг тільки пральним порошком Tide. Так само вони вже не є вірними Colgate, коли на ринку просувається Crest, і навпаки. У переповнених індустріях диференціювати бренд стає все важче, як під час економічного піднесення, так і під час спаду [2, с. 16]. Така ситуація дає поштовх шукати блакитні океани.

На жаль, більшість компаній влаштовує те, що вони перебувають у своїх багряних океанах. При вивченні бізнес-проектів більш ніж 108 американських компаній, було виявлено, що 86% цих підприємств займалися покращенням існуючих пропозицій галузі і лише 14% ставити собі за ціль створити нові ринки. У той час, коли частка перших становить 62% загальних доходів галузі, їхня частка чистого прибутку — лише 39%. На противагу їм, 14% підприємств, що інвестували у створення нових ринків та індустрій отримали 38% доходів і вражаючі 61% загального чистого прибутку [1, с. 143].

Створюючи стратегію блакитного океану варто відповісти на чотири запитання:

- Що варто усунути?
- Що варто зменшити?
- Що варто збільшити?
- Що варто створити?

Отже, якою повинна бути логіка розроблення стратегії фірми, щоб привести до створення блакитних океанів?

1) Блакитні океани — це не те саме, що технологічні інновації. Передові технології іноді задіяні у створенні блакитних океанів, але це не є визначальною рисою останніх. Як виявилось, із усіх репрезентативних галузей, блакитні океани рідко були наслідком технологічних інновацій як таких; технологія, що лежала в їх основі, вже існувала на той момент.

2) Старі гравці часто створюють блакитні океани — і, зазвичай, у межах свого основного бізнесу. Такі компанії як Ford, Apple, Dell та Nickelodeon були новачками у своїх галузях. Блакитні океани, створені визнаними гравцями, стосувались їх основного бізнесу [1, с. 150].

3) Компанії та галузі є недосконалими одиницями аналізу. Традиційні одиниці стратегічного аналізу — компанії та галузі — мають мало значення, коли досліджується, чому і як створюються блакитні океани. Не існує послідовно ідеальної компанії; одна компанія може мати блискучий успіх в один час і помилятися в інший. Кожна компанія піднімається і падає у певні моменти свого розвитку. Аналогічно, немає вічно зразкової індустрії; відносна цікавість до неї полягає у тому, що блакитні океани створюються в її межах.

4) Блакитні океани створюють бренди. Стратегія блакитних океанів є настільки сильною, що може створити бренд, який би жив десятиліттями. Дуже мало свідків появи Моделі Т у 1908 році досі живі, але бренд компанії і зараз отримує вигоду від тих дій, що спрямовувались на створення блакитного океану.

Наприкінці XIX ст. автомобільна індустрія була невеликою, а її продукти малопривабливими для покупця. Більше, ніж 500 автовиробників змагались у виробництві шикарних машин, які збиралися вручну і коштували близько \$1500. Ці продукти були дуже непопулярні, до того ж дороги [1, с. 184]. Частина населення, яка була проти виробництва автомобілів, оточувала припарковані машини колючим дротом і організовувала протести тим бізнесменам і політикам, які їздили на цих машинах. Замість того, щоб намагатися відвоювати частку ринку в конкурентів, Ford створив блакитний океан. У 1908 році перша Модель Т коштувала \$850, у 1909 році ціна впала до \$609, а у 1924 році — склала \$290. Крім того, що Ford запропонував споживачам більшу цінність, компанія також досягла найнижчих витрат у галузі.

Блакитний океан створюється у тому місці, де дії компанії позитивно відображаються як на її витратах, так і на пропозиції цінності для споживача. Витрати скорочуються за допомогою відкидання або зменшення елементів конкурентної

галузі. Споживча цінність підвищується за допомогою створення та збільшення елементів, які ця галузь ніколи не пропонувала. Збільшення споживчої цінності призводить до зростання обсягів продажу. Це спричиняє економію масштабу, яка, в свою чергу, знижує витрати. Знижуючи витрати і разом з тим підвищуючи цінність для покупця, компанія може досягти значного збільшення цінності, як для себе, так і для споживачів. Оскільки цінність для покупця виходить із корисності та ціни, яку пропонує компанія, а компанія створює власну цінність через витрати і ціну, стратегія блакитного океану досягається лише тоді, коли система корисності, ціни і витрат є збалансованою. Саме такий підхід до всієї системи робить створення блакитного океану обґрунтованим [2, с.16].

Примітки:

1. Кім Ч., Моборном Р. Стратегія блакитного океану / Пер. з англ. / Ніппо, 2005. — 248 с.
2. Шинкаренко И. От алого океана к голубому // Эксперт. — 2006. — № 12. — С.13—18.

Olga Chaplyak

Ivan Franko National University of L'viv

COMPARATIVE ANALYSIS OF BLUE OCEAN STRATEGY AND RED OCEAN STRATEGY AND THEIR ROLE IN ACHIEVEMENT OF COMPANY COMPETITIVENESS

Blue oceans denote all the industries not in existence today — the unknown market space, untainted by competition. In blue oceans, demand is created rather than fought over. Blue ocean is an analogy to describe the wider, deeper potential of market space that is not yet explored.

Ольга Чапляк, Юлія Васи́лів

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОРОЗИВА В УКРАЇНІ

Молочна промисловість у загальному обсязі виробництва продовольчих товарів в Україні займає понад 25% і формує значний за обсягом ринок, що обумовлено важливістю даної продукції у споживанні. Значне місце в молочній промисловості займає виробництво морозива [1, с.14].

За даними Держкомстату України у 2010 р. в Україні було вироблено близько 114,37 тис. т морозива, що майже на 6,3% перевищило обсяги виробництва 2009 р. Також у 2010 р. спостерігався найбільш значний за останні 5 років приріст імпорту морозива. Темп приросту експорту морозива в 2010 р. у порівнянні з 2009 р. склав 25%.

У 2009 році експорт морозива становив 2 252,7 тонн, у тому числі експорт до країн СНД — 1 868 т (до Росії – 627,4 т). Імпорт морозива за 2009 рік становив 315,1 тонн, у тому числі з країн СНД – 126 т. Відтак у 2009 році з України було вивезено на 1 937,6 т морозива більше, ніж ввезено.

Показники обсягу виробництва, експорту та імпорту морозива в Україні у 2005 – 2009 рр., що представлені у табл. 1, свідчать про відсутність стійкої тенденції у розвитку даного ринку. У цілому за період з 2005 по 2009 рр. обсяг виробництва морозива скоротився на 13,3 тис. т, експорту – на 2,1 тис. т, а імпорту – на 0,4 тис. т.

Таблиця 1

Показники обсягу виробництва, експорту та імпорту морозива у 2005 – 2009 рр., тис. т*

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2009/2005
Обсяг виробництва	120,9	120,5	131,1	125,3	107,6	-13,3
Експорт	4,4	1,9	2,2	1,8	2,3	-2,1
Імпорт	0,7	0,8	0,8	1,1	0,3	-0,4

*За даними Держкомстат України [6].

У грудні 2010 р. по відношенню до листопада цього ж року імпорт морозива на територію України зріс на 56%. У порівнянні з груднем 2009 р. спостерігалось збільшення імпорту цього виду продукції в 9,5 разів.

Експорт морозива в грудні 2010 р. відносно попереднього місяця скоротився на 38%. У той же час порівняно з аналогічним періодом 2009 р. мав місце приріст експорту цього виду продукції на 54%.

Основними країнами-імпортерами морозива на території України є Росія, Німеччина, Франція та Іспанія. На українському ринку морозива безперечним лідером є вітчизняний виробник. Головним експортером в Україні є ВАТ „Житомирський маслозавод”, продукцію якого сьогодні можна придбати в Чехії, Словаччині, Молдові, Ізраїлі та навіть у США. Більш як 5% продукції заводу сьогодні відправляється на експорт.

Обсяг виробництва морозива в грудні 2010 р. по відношенню до листопада зріс на 37%. Однак у порівнянні з груднем 2010 р. спостерігається скорочення цього показника, темп якого склав 10% [4].

Результати маркетингових досліджень, які проводилися у 2010 році показали, що морозиво споживають 76% населення України у віці від 12 до 65 років. При цьому переважна частина громадян споживає його 2-3 рази на місяць. 16% споживачів морозива ласують ним декілька разів в тиждень, і майже 18% – один раз в тиждень.

Структура асортименту морозива у 2009 році була такою:

- морозиво молочне – 3,5%;
- морозиво вершкове – 8,0%;
- морозиво пломбір – 21%;
- морозиво з комбінованим складом сировини – 61%;
- морозиво плодово-ягідне, ароматичне, шербет, лід – 6,5%.

Якщо говорити про якість морозива, то проблема полягає у тому, що в Україні тривалий час не існувало єдиних стандартів виробництва морозива. Через це були відсутні нормативи використання жирів рослинного походження, нових харчових добавок і компонентів. За оцінками експертів, частка низькоякісної морозивної продукції становить нині до 30% усього обсягу ринку. Українські виробники морозива відчувають дефіцит якісної сировини, викликаний зниженням обсягів виробництва молока внаслідок вирування поголів'я корів. Водночас як альтернатива молочним жирам у виробництві морозива часом використовується пальмова олія, яка імпортується переважно з Малайзії та Індонезії. За підрахунками фахівців, така заміна здешевлює одну зі складових продукту втричі. При цьому деякі виробники не вказують наявність пальмової олії на етикетках [2, с.25].

Неякісна сировина, недотримання технологічних процесів, відсутність витрат на логістику, склади, дистрибуцію дають змогу сезонним виробникам морозива встановлювати низькі ціни на свою продукцію [1, с.23].

На даний час з метою стимулювання збуту морозива виробники використовують різні маркетингові ходи, часом незвичні і нестандартні. Серед них — пропозиція ретро-продукції під гаслом “смак дитинства” чи, навпаки, нав'язування

споживачеві “модних” смаків, удосконалення рецептур, вигадування “модних” назв морозива, пропаганда “сімейних” сортів і фасовок, випуск морозивних тортів, рулетів, сендвічів тощо. Насичення ринку та зростання вимог споживачів змушує виробників морозива приділяти увагу логістиці та дистрибуції продукції, розвитку нових форм реклами. Як свідчать опитування виробників, 70% рекламних бюджетів у галузі припадає на ATL-рекламу (на радіо, телебаченні, у пресі) і близько 26% — на BTL-рекламу (рекламні акції, промоушн, спонсорство, бонуси, подарунки та призи). За даними маркетингових досліджень, 45% споживачів морозива належать до молодших вікових категорій. Тому більшість виробників, розширюючи асортимент та розробляючи маркетингові стратегії, орієнтуються на молодь — це позначається у розробці нових рецептур морозива з нестандартними смаками, у яскравій упаковці, в рекламних слоганах з використанням молодіжного сленгу [2, с.26].

Сьогодні на ринку морозива нараховується до 100 виробників, із них близько 10 контролюють практично весь ринок. Інші працюють лише кілька місяців на рік.

Станом на 2010 р. до трійки фаворитів ринку входили компанії «Лімо», «Ласунка» та ВАТ «Житомирський МЗ» (ТМ «Рудь»), на які сумарно припадало 36-37% продажу. Крім того, значний вплив мали «Ласка», ВАТ «Луганськхолод» (ТМ «Королівське морозиво»). Водночас «середні» виробники (до 5 тис. тонн) переважно працювали на локальних ринках, реалізуючи в конкретному регіоні до 60% своєї продукції. Для дрібних виробників локальні продажі становили усі 100%. Виробництво вітчизняного морозива сконцентроване у Східному та Центральному регіонах країни, зокрема близько 20% виробництва — у Дніпропетровській області (компанії «Ласунка», «Мушкетер», «Пагото»), 17% — у Донецькій (компанії «Геркулес», «Вінтер», «Поліус») і майже 13% — у Житомирській (Житомирський маслозавод).

За результатами 2010 року лідером виробництва морозива в Україні визнано ТМ «Лімо». У 2010 році ВАТ Львівський холодокомбінат ТМ «Лімо» реалізувало 11 000 т морозива. Завдяки цьому компанія зайняла впевнену позицію одного з лідерів ринку морозива в Україні. Загалом частка ринку ТМ «Лімо» за підсумками 2010 року склала понад 10%. За обсягом виробництва ТМ «Лімо» займала 4 місце з-поміж виробників морозива в Україні. За 2010 рік під ТМ «Лімо» було випущено 28 нових видів морозива. Деякі з них стали хітами сезону, завоювавши велику популярність серед споживачів. Це такі види як: «ТМ», «Розкіш», «Хіт», ріжки «Вікторія», м'яке морозиво «КаБаРе», морозиво в пластикових лотках «Мерсі», морозиво в картонних стаканах «ТМ» і «Шоколадний пломбір зі згущеним молоком» [3].

У 2011 році експерти прогнозують подальше зростання ринку морозива. Основний акцент серед вподобань споживачів експерти роблять на морозиво, виготовлене на основі натуральної сировини. Український споживач стає вибагливішим. Щодо вподобань, то улюбленим морозивом усіх вікових груп залишається пломбір [3]. На думку експертів, у найближчому майбутньому на ринку морозива відбудуться деякі зміни, пов'язані з перерозподілом частки контролю над ринком. Буде продовжуватися процес витіснення дрібного виробника більш великим. Можливо, що на ринку залишаться 10-13 виробників, які займаються виробництвом морозива з великими обсягами. Спеціалістами також прогнозується ріст виробництва морозива в цілому по Україні на 10-15%. Навіть за прогнозованих аналітиками темпів зростання ринку морозива 5-6% за рік (а прогнози найбільших операторів ще оптимістичніші — до 20%) незаповнених ніш на ринку чимало. Тим більше що українські обсяги споживання морозива істотно відстають від «західних». Морозиво є сезонним продуктом, його споживання значно зростає влітку та різко зменшується взимку. В ідеалі український ринок морозива повинен прийти до того, щоб споживання якнайменше залежало від сезонності та погодних умов.

Примітки:

1. Антонюк К. І. Дослідження конкуренції на українському ринку морозива / К. І. Антонюк // Вчені записки КІПУ. Економічні науки. – Сімферополь : НіЦ КІПУ, 2007. – Вип. 10. – С. 13 — 19.
2. Антонюк К. І. Проблеми та перспективи розвитку українського ринку морозива / К. І. Антонюк // Вісник НУВГП. – 2008. – № 2. – С. 24 — 26.
3. «Лімо» - лідер з виробництва морозива в Україні» <http://www.harchovyk.com/news/detail/2080>
4. http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=ukr&menu=schedule/2105000000_morogenoe_led
5. www.radakmu.org.ua/file/zvit_Bartkovskogo.doc
6. www.ukrstat.gov.ua

Olga Chaplyak, Yulia Vasylyv

Ivan Franko National University of L'viv

FEATURES AND PROSPECTS OF ICE-CREAM MARKET IN UKRAINE

In this articles we identify trends and dynamic of production and prices of ice-cream market in Ukraine. Also we determine the main directions of development of ice cream production in Ukraine.

Галина Червінка

Львівський національний університет імені Івана Франка

НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Важливою умовою формування в Україні ринкової економіки є її інноваційно-структурна перебудова на засадах корпоратизації, інтеграції і диверсифікації. Враховуючи деформовану структуру національної економіки України, кризовий фінансовий стан багатьох промислових підприємств, корупцію в урядових органах, проблеми в сфері державного управління, відсутність попиту на продукцію вітчизняних підприємств, а також стабільних господарських зв'язків, слід відзначити актуальність проблеми інтеграції України. З особливою гостротою існує потреба пошуку та створення дієвих організаційно-економічних інституцій, форм і механізмів здійснення господарської діяльності, одними з яких виступають інтеграційні структури.

Міжнародна економічна інтеграція характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами. Міжнародна економічна інтеграція означає співробітництво між національними господарствами різних країн, ліквідацією бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення єдиного спільного ринку.

У своєму розвитку міжнародна економічна інтеграція проходить ряд етапів: 1) зона вільної торгівлі; 2) митний союз; 3) спільний ринок; 4) економічний союз; 5) повна інтеграція. (1).

Актуальним є питання про митний союз, який і буде розглянутий далі. Митний союз (МС) має єдиний митний кордон. Митниці зберігаються, але діють тільки на зовнішніх кордонах союзу. На території МС діють єдині митні закони і правила щодо ввезення усіх видів товарів у будь-яку з країн-учасниць. В рамках Митного союзу провадиться єдина торгова політика, яка формується усіма країнами-учасницями. Для розробки законів ведення торгівлі усередині союзу та з третіми

країнами створюється наддержавний орган. Між країнами — учасницями МС є вільний доступ до товарів, зроблених у цих країнах, здійснюється вільне просування товарів з однієї країни в іншу, немає митних зборів з товарів. Товари, імпортовані з третій країн на територію МС будь-якою з країн-учасниць, проходять митний контроль у першій країні, куди вони потрапляють. Як правило, країнами-учасницями встановлюється єдиний митний тариф.

Теорію економічної інтеграції розробив канадський вчений, представник нового класицизму чиказької школи економіки Джейкоб Вайнер. Згідно з його теорією митного союзу внаслідок укладення угоди про митний союз, яка усуває тарифи у взаємній торгівлі, в економіці виникають два типи ефектів:

1) статичний ефекти (static effects) – економічні наслідки, які виявляються негайно після утворення митного союзу як його безпосередній результат;

2) динамічні ефекти (dynamic effects) - економічні наслідки, що виявляються пізніше, на віддалених аспектах функціонування митного союзу.

Утворення митного союзу означає надання взаємних торгових переваг його членам один одному і ведення загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі відносно третій країн. У результаті взаємного усунення мит можуть виникнути два види взаємно-протилежних статичних ефектів:

А) ефект створення торгівлі (ствірний ефект, trade creation) – переорієнтація локальних споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару на ефективніше зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою внаслідок усунення імпорتنих мит у рамках митного союзу;

Б) ефект відхилення торгівлі (потоквідхиляючий ефект, trade diversion) – переорієнтація місцевих споживачів із ефективнішого зовнішнього джерела постачання на менш ефективне внутрішнє інтеграційне джерело, яка відбулася внаслідок ліквідації імпорتنих мит у рамках митного союзу.

Слід також відзначити скорочення адміністративних витрат на утримання митних та прикордонних органів. Внаслідок зменшення сукупного попиту на імпорт країн, що не входять у союз, можуть поліпшити умови торгівлі групи країн, які у нього входять.

Після того, як інтеграція набуває сили, виникають динамічні ефекти, які можуть бути як сприятливими, так і не сприятливими для національної економіки.

Позитивні наслідки від утворення союзу такі:

Зростає конкуренція між виробниками з різних країн, а також між самими країнами.

Країни-учасниці користуються перевагами економії масштабу виробництва.

Збільшується приплив іноземних інвестицій.

Позиція кожної з країн-учасниць інтеграційного угруповання на торгових та економічних переговорах є вигіднішою порівняно зі становищем окремої країни, що не входить до союзу, і це може забезпечити для країни-учасниці вигідні умови торгівлі або інші переваги.

Збільшення розмірів ринку та забезпечення кращих умов торгівлі.

Негативні наслідки, з якими може бути пов'язане приєднання до союзу:

1. За певного збігу обставин ресурси можуть відпливати із менш розвинутих у економічному відношенні країн-членів союзу до розвиненіших або у напрямку до географічного центру союзу для зниження транспортних витрат.

2. У випадку, якщо встановляться тісніші інтеграційні зв'язки між окремими фірмами країн-учасниць, може виникнути олігопольна змова, що веде до необгрунтованого зростання цін на відповідну продукцію, також може зрости кількість зливачів підприємств, що посилює панування монополій.

3. Від збільшення масштабів виробництва може виникнути ефект витрат, пов'язаний з формуванням надто великих компаній, які стають неефективними через зайву бюрократизацію та інші чинники.

4. За певних обставин витрати на функціонування союзу можуть бути надзвичайно високими, особливо за відсутності належного контролю за здійснюваними ними витратами

5. Для більш відсталих країн це приводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів.

6. Олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що призводить до підвищення цін.

У комплексному вигляді важко оцінити всі ці аргументи. Найкращим рішенням є визначення того, що було б, якби країна не стала членом союзу. Слід не забувати, що деякі наслідки мають довгостроковий характер, залежать від загального стану справ на світовій арені, а інколи мають суто політичний характер і тому знаходяться поза межами економічного розуміння й аналізу.

Досягнення економічного та соціального відродження України в значній мірі пов'язане з її інтеграцією в міжнародну економічну систему, активною і зростаючою участю у міжнародному поділу праці, ефективному використанні його переваг і вигод.

Примітки:

1. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. "Міжнародні економічні відносини" Навчальний посібник / К.: Знання, 2008.- 406 с.

2. Новак, О. Шумило О. Український бізнес в ЄС: виклики та бар'єри. «Дзеркало тижня» №26, Липень 2007 – Електронний ресурс - www.dt.ua

3. Наслідки й ефективність міжнародної економічної інтеграції для економічного розвитку країн-учасниць — Електронний ресурс — Режим доступу: www.dt.ua

Galina Chervinka

Ivan Franko National University of L'viv

EFFECTS OF ECONOMIC INTEGRATION

Recently topicaly becomes a problem of integration of Ukraine. International economic integration means cooperation between national economies of different countries, the elimination of barriers to trade between countries, the convergence of markets in each country to create a common market. International economic integration is characterized by mutual interlacing of the economies of various countries, a coordinated public policy in mutual economic relations, and relations with third countries. Most chain integration involves consequences, both positive and negative. so we should consider them in detail before making decisions.

Ярослав Чмут

Львівський національний університет імені Івана Франка ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ УСПІШНОГО БРЕНДА

Розвиток брендів вимагає послідовності та системності. Цей процес схожий на будівництво, тому що включає в себе планування, проектування, будівництво, управління, контроль і, безумовно, виконання набору універсальних вимог, що забезпечують успіх всього підприємства. Ці вимоги або рекомендації сформувалися протягом довгих десятиліть еволюції брендів, маркетингу та бренд-менеджменту. Вони містять в собі позитивний досвід брендів, вартість яких обчислюється мільярдами доларів, і зловісне попередження тих марок, які тепер всього лише частина історії. Ці вимоги і рекомендації узагальнюються і розвиваються провідними авторами, які пишуть про брендинг, застосовуються на практиці в найбільш прогресивних компаніях, у тому числі і в Україні. У той же час діяння за цими постулатами допомогло б уникнути багатьох помилок, які молоді і компанії що стрімко розвиваються допускають у прагненні побудувати бренд за найкоротший проміжок часу.

Слід виділити декілька постулатів що дадуть змогу створити успішний бренд.

1. *Створення стилю бренда.* Стиль бренду – його графічне втілення – відіграє дві функції у взаємодії зі споживачем. По-перше, він (в особі упаковки, фірмової маркування і т.д.) є найпершим продавцем товару. По-друге, він виступає свого роду навігатором, дозволяє споживачеві розпізнати шуканий товар серед безлічі аналогічних на полиці магазину.

2. *Формулювання споживчих цінностей бренда.* Торгова марка стає брендом тоді, коли потреба у ній починає усвідомлювати не тільки її власник, але і покупець. Це відбувається тоді, коли споживачеві пропонуються цінності і споживчі переваги, які відповідають його потребам і очікуванням. Такі переваги носять функціональний, соціальний або емоційний характер. Ідеальним маркетинговим рішенням можна вважати досягнення гармонійного поєднання цих переваг.

3. *Позиціонування бренда.* Позиціонування є найважливішим компонентом системи брендингу. Фактично позиціонування – це те місце, яке займає даний бренд у свідомості споживача. Бренд оцінюється споживачем по ряду параметрів. При цьому для кожного виду продукції і послуг набір цих параметрів індивідуальний.

4. *Досконала реклама бренду.* Рекламі традиційно відводиться найважливіша роль у процесі будівництва і розвитку бренду. І ця оцінка справедлива, бо реклама є зброєю, яка покликана закріпити у свідомості споживача ідеї і позиціонування бренду, привернути увагу до упаковки, змусити повірити в переваги, нанести удар по конкурентах і багато іншого. Реклама закріплює у свідомості споживача плоди стратегічного маркетингового мислення творців бренду.

5. *Стабільність.* У процесі управління брендом рано чи пізно виникає бажання щось покращити, вдосконалити, змінити. Під впливом цих прагнень відбуваються незрозумілі з точки зору споживача зміни упаковки, кампанії із змінами позицій бренду. Будь-яка зміна має бути зумовлена появою нових значущих чинників, які раніше не були враховані при побудові концепції бренду. Це відноситься до трьох складових бренду, щодо яких сталість є найважливішою цінністю: Стиль бренду (дизайн, упаковка); Позиціонування бренду; Рекламна концепція бренду.

Зміна упаковки завжди бентежить споживача, особливо, якщо в перехідний період обидва варіанти – старий і новий «покращений» – виявляються поряд на полиці магазину. Можливі дві оцінки споживачем ситуації, що склалася: або один із продуктів відрізняється від іншого невідомими поки властивостями, або один з продуктів є підробкою (імітацією). В обох випадках споживач, швидше за все, утримається від покупки такого товару. Як вже говорилося вище, упаковка – це продавець товару № 1, а, як відомо, зміна продавця (менеджера по роботі з клієнтом, торгового представника) на певний, іноді тривалий проміжок часу, знижує показники продажів. Тому зміна дизайну бренду або його окремих компонентів повинна бути зумовлена важливою причиною, наприклад, неможливістю передати через існуючий дизайн всю необхідну покупцеві інформацію, негативна оцінка покупцем дизайну, повна невідповідність існуючим тенденціям в області дизайну.

6. *Дотримання синергії архітектури бренду.* Одночасно з бажанням бренд-менеджера що-небудь змінити, як правило, з'являється думка про так зване розширення бренду, під яким мається на увазі розвиток розмаїття товарів, вироблених і пропонуєних під одним і тим же брендом. Позиція бренд-менеджера повинна полягати в тому, що розширення бренду має додавати бренду властивостей, які сприяють більш повному задоволенню очікувань споживача, сформованих на основі позиціонування бренду. Так, якщо під брендом зубної пасти на ринок вийдуть зубні щітки, зубні нитки або навіть зубочистки, це буде сприяти більш повному задоволенню очікувань споживача по комплексному захисту зубів від різних пошкоджень. Якщо ж під цим брендом випустити відеоманітофони, то вони навряд чи знайдуть свого покупця. Можливі й інші варіанти. Розширення бренду коньяку за рахунок продуктів більшої витримки підтримує його сприйняття як досвідченого і знаючого гравця в даній галузі. З іншого боку, існує думка, що бренд горілки, що позиціонується з використанням національної ідеї, повинен залишатися чисто горілчанам і не розширюватися за рахунок вторинних продуктів (настоюнок і наливок), орієнтованих в Україні на іншого споживача.

Інший аспект підтримки синергії – уникнення канібалізації різними брендами всередині портфеля компанії. Існує думка, що, випустивши на ринок 2-3 бренди, які спрямовані на одні й ті ж продуктовий, цінновий і споживчий сегменти, компанія отримає контроль над цими сегментами. Відбувається зворотне. Здійснюючи сумарне збільшення частки ринку, компанія сама скорочує частку, що належить основним (основному) бренду в портфелі. Ілюзії про користь надзвичайно великого портфеля брендів шкідливі.

7. *Концентрація сили бренду.* Сила будь-якого бренду полягає в двох його елементах – унікальних конкурентних споживчих перевагах і лояльністю цільової споживчої групи. Ці елементи складають найважливішу цінність, збереження якої є значущою частиною управління брендом.

8. *Інвестиції у розвиток бренду.* Створення успішного і довговічного стилю бренду вимагає інвестицій. Створення та проведення досконалої рекламної кампанії вимагає інвестицій. Вивчення бренду вимагає інвестицій. Управління брендом вимагає інвестицій. Це означає, що компанія, що вступила на шлях розвитку брендів, повинна бути готова інвестувати в бренд і робити це послідовно, не припиняючи підтримку розпочатого проекту при перших же труднощах.

Такими є ці загальні принципи, дотримання яких забезпечує успіх у будівництві бренду. Однак вони починають втілюватися в життя, лише будучи заплідненими творчістю, пристрасним інтересом і певним ризиком, без якого немислимий бізнес, одним з найпотужніших знарядь якого є сучасні бренди.

Chmo Jaroslav

Ivan Franko National University of L'viv

TECHNOLOGY DEVELOPMENT SUCCESSFUL BRAND

Developing brand requires consistency and consistency. This process is similar to the building, so that includes planning, design, construction, management, control and, of course, universal set of requirements that ensure the success of the entire enterprise. These

guidelines or recommendations generated during the long decades of the evolution of brands, marketing and brand management. They contain a positive brand experience prized in the billions of dollars, and the ominous warning of those brands that are now just a piece of history.

Тетяна Чолавин

Львівська державна фінансова академія

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У XXI столітті інформація виступає однією із найприбутковіших товарів, особливо та, яка пов'язана із секретами виробництва, організацією діяльності, успіхом світових компаній, організацій, підприємств. Однією із видів такої інформації виступає комерційна таємниця. Через високу прибутковість, економію часу, коштів на пошуки ідей та технічних інновацій, комерційна таємниця привертає до себе підвищену увагу злочинного світу. В Україні через посилення економічної конкуренції в умовах розвитку ринкових відносин, комерційна таємниця та її охорона набувають пріоритетного та актуального значення. Але проблема даного питання проявляється у тому, що, якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою комерційна таємниця захищається законодавством як цінний товар, то в нашій країні ще не створено ефективного механізму захисту інформації, що складає комерційну таємницю.

Комерційна таємниця є одним із ефективних засобів здобуття та утримання економічних переваг на конкурентному ринку. Правова охорона та забезпечення цієї властивості комерційної таємниці започаткувалась ще в XIX столітті і з тих пір отримала істотний розвиток як на рівні національних законодавств, так і на міжнародному рівні. Зростання уваги та посилення практичного інтересу в Україні до комерційної таємниці та пов'язаних з нею понять, як одного з ефективних заходів інформаційної безпеки зумовлені економічними, політичними та організаційно-правовими чинниками формування в Україні цивілізованого ринку товарів і послуг, прагненням нашої держави інтегруватись у світовий економічний простір. У нових ринково-конкурентних умовах виникає маса проблем, пов'язаних із забезпеченням безпеки не тільки фізичних й юридичних осіб, їхньої майнової власності, але й підприємницької (комерційної) інформації, як виду інтелектуальної власності. Для захисту підприємницьких інформаційних потоків від різного роду зазіхань використовуються як правові, так і спеціальні міри, а в необхідних випадках комплексне їхнє застосування.

Комерційна таємниця є одним з найдавніших способів охорони результатів інтелектуальної діяльності. Давні майстри зберігали секрети своєї професійної діяльності задовго до виникнення перших правових засобів охорони виключних прав. Ці секрети передавались з покоління у покоління, від батька сина, від майстра рабу. Ймовірно, першим захистом таких таємниць виступала загальна влада, яку мав батько над своїм сином, а господар над рабом. Сучасне розуміння комерційної таємниці почало розвиватись в Англії під час промислової революції. У США перше задокументоване судове рішення стосовно комерційної таємниці датується 1837 роком. У Російській Імперії уперше правові норми, спрямовані на захист т.зв. промислової таємниці, були прийняті ще в період правління Олександра II.

Поняття комерційної таємниці сформульоване в ст. 505 Цивільного Кодексу України: комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. [2]

Цивільний Кодекс України (ст. 420)[2] і Господарський Кодекс України (ст. 155)[1] відносять комерційну таємницю до об'єктів прав інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до чинного законодавства. Є такі ознаки, необхідні для кваліфікації інформації як комерційної таємниці:

- вона не є державною таємницею;
- має безпосереднє відношення до статутної діяльності підприємства;
- її розголошення може заподіяти підприємству істотний матеріальний збиток;
- на підприємстві діє адекватна система заходів по її захисту.

Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці. Згідно чинного законодавства України, не становлять комерційної таємниці:

- установчі документи, документи, що дозволяють займатися підприємницькою діяльністю та її окремими видами;
- інформація за всіма встановленими формами державної звітності;
- дані, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів;
- відомості про чисельність і склад працівників, їхню заробітну плату в цілому та за професіями й посадами, а також наявність вільних місць;
- документи про сплату обов'язкових платежів і податків та ін.

Основними властивостями, які необхідні для кваліфікації інформації як комерційної таємниці є такі:

- реально або потенційно створює переваги в конкурентній боротьбі;
- із всієї власності підприємства, в тому числі і майнової, може бути найбільш цінною;
- з часом може втрачати свою вартість, якщо не буде використана.

Інститут комерційної таємниці є однією з важливих складових системи стійкості ринку, обмеження монополізму у виробничо-економічних відносинах, сфері надання послуг. Від того, наскільки ефективно він буде діяти, залежить благополуччя та процвітання підприємств.

Право на комерційну таємницю означає для власника такої інформації право її засекречування від широкої публіки та право вимагати від інших осіб утримання від використання незаконних методів для одержання цієї інформації. Якщо інформація, що становить комерційну таємницю, отримана іншою особою на законних підставах, хоча б і без дозволу власника прав на неї, така особа не може вважатися порушником, позаяк власник не забезпечив захист такої інформації, в силу чого вона стала легкодоступною, але аж ніяк не таємною. Неправомірним збиранням комерційної таємниці вважається добування протиправним способом відомостей, що відповідно до законодавства України становлять комерційну таємницю, якщо це завдало чи могло завдати шкоди суб'єкту господарювання (підприємцю).

Основні норми, запроваджені в Україні щодо регулювання правовідносин, пов'язаних із комерційною таємницею, містяться в численних нормативно-правових актах різної галузевої належності та юридичної сили, в тому числі в міжнародних договорах. Ці акти утворюють комплексний інститут законодавства про комерційну таємницю в правовій системі сучасної України, який має чітко організовану вертикальну та горизонтальну структуру. За роки незалежності відбулось значне реформування правових норм, що регулюють відносини в цій сфері. Якщо на початку 1990-х років існували лише

закони України і постанова Кабінету Міністрів України, то на сьогодні це Конституція України, міжнародні договори, а також кодекси, закони і підзаконні нормативно-правові акти.

Питання захисту комерційної таємниці має багато аспектів, проте серед них найважливішими є визначення правового положення комерційної таємниці як соціального ресурсу, юридичне закріплення права на комерційну таємницю та створення правових гарантій реалізації цього права. Звичайно, що питання захищеності комерційної таємниці стосується не лише держави, а й, в першу чергу, власників підприємств. Адже безпека підприємства – це складний процес, який потребує вибору раціональної політики захисту інформації.

З метою захисту своїх законних прав та інтересів щодо захисту комерційної таємниці суб'єкти господарювання можуть на законодавчій основі створювати систему захисту комерційної таємниці підприємства. Вивчення зарубіжного досвіду створення системи захисту комерційної таємниці дає змогу зробити висновок, про те що за кордоном дедалі популярнішим стає об'єднання служб безпеки приватних фірм для більш ефективного захисту від комерційного шпигунства і недобросовісної конкуренції. Крім того, як свідчить практика розвинутих країн світу, в Україні доречним є прийняття спеціалізованого закону, який би визначав правові засади використання, поширення, збереження та захисту комерційної таємниці, склад і обсяг відомостей, які можуть бути комерційною таємницею, перелік відомостей, які не можуть бути віднесені до комерційної таємниці тощо.

Підсумовуючи, варто зазначити, що комерційна таємниця притаманна діяльності будь-якого підприємства і є його внутрішньою характерною ознакою, а невизначеність зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, є характерною рисою ринкових відносин. Таким чином, в умовах загострення конкуренції неналежний рівень правового регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею суб'єктів господарювання, сприяє поширенню комерційного шпигунства, безперешкодному використанню окремими особами незаконно отриманих наукомістких технологій, програмних продуктів та іншої інформації, що відноситься до комерційної таємниці. Нерозвиненість законодавства, що регулює комерційну таємницю суб'єктів господарювання, стає серйозним стримуючим фактором для розвитку господарської діяльності. Зважаючи на це, удосконалення правового захисту комерційної таємниці підприємства має бути спрямоване на обмеження можливості безпідставного віднесення до комерційної таємниці інформації, яка не може бути визнана такою, запобігання виникненню необґрунтованих вимог щодо захисту права інтелектуальної власності на комерційну таємницю, забезпечення належного захисту інформації, яка є комерційною таємницею.

Примітки:

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003.
[Електронні ресурси]. – Режим доступу <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.5515.0>

Tetiana Cholavyn

Lviv State Academy of Finance

THE COMMERCIAL SECRET OF BUSINESS

In the XXI century media are one of the most profitable products. One type of such information is the commercial secret. The commercial secret attracts attention of the criminal world. The commercial secret is one of the oldest methods of protecting the results of intellectual activity. It is a sign of any businesses.

Наталія Чопко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Система оподаткування прямо чи опосередковано впливає практично на всі сфери суспільного життя, в тому числі й на функціонування аграрного сектора України, на забезпеченість його розвитку фінансовими ресурсами.

Наявність великої кількості податків в Україні, підвищення ставок окремих податків (ПДВ, податок на прибуток, прибутковий податок з громадян тощо), а також зміна порядку функціонування спеціальних режимів оподаткування (у зв'язку з ухваленням податкового кодексу з 01.01.2011 року скасовано дію Закону від 17.12.98 № 320 -XIV "Про фіксований сільськогосподарський податок", що, в свою чергу, спричинило обмеження кола платників фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП)) не стимулює розвиток аграрного підприємництва в Україні.

За основними критеріями ефективності податкової системи податковий тиск на суб'єкти аграрної сфери неухильно збільшується. Обсяги податкових надходжень у бюджет постійно зростають і перевищують планові показники. Рівень податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства в 2009 році зріс у 6,5 рази порівняно із 2004 р. Розмір сплачених податків на 100 грн прибутків також збільшився майже вдвічі. Оподаткування досягло такого рівня, який робить сільське господарство не вигідною сферою вкладення капіталу, тим самим обмежуючи процес формування фінансових ресурсів за рахунок як зовнішніх, так і внутрішніх джерел.

Позитивним моментом податкової політики в Україні є існування для аграрних підприємств спеціальних податкових режимів. Один із них ґрунтується на базі єдиного (інтегрованого) податку, звільнення від сплати або зниження ставок окремих податків, на основі сплати фіксованої суми платежу. Впровадження ФСП в системі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників дозволило врахувати специфіку сільськогосподарського виробництва при встановленні об'єкта оподаткування та строків сплати податку, а також спростити систему оподаткування та податковий облік, знизити податкове навантаження для підприємств аграрного сектору, стимулювати раціональне використання землі. Можемо стверджувати, що таким чином реалізується головна функція системи оподаткування – стимулююча.

Однак даний режим містить ряд недоліків: відсутність зв'язку між оцінкою землі, що використовується для нарахування податку, і відповідною ринковою вартістю землі; сплати податку в натуральній формі ускладнює поповнення Пенсійного та інших фондів (послаблення фіскальної функції); відсутності зв'язку між розміром податку та фінансовим станом підприємств (нівелювання регулюючої функції податків) та дублювання податкових звітів в разі знаходження земельної ділянки окремо від місяця розташування підприємства.

Варто врахувати той факт, що в країнах Західної Європи не існує режиму оподаткування аграрних підприємств, аналогічного ФСП. У цих країнах сільськогосподарські товаровиробники сплачують земельний податок, прибутковий (корпоративний) податок та податки з фонду оплати праці. Відсутність диференційованого підходу до оподаткування доходу й прибутку в Україні, як це спостерігається у більшості країн з ринковою економікою, поставило підприємства з меншими доходами на межу банкрутства.

Враховуючи неоднаковий рівень рентабельності виробленої продукції (зерно, м'ясо, молоко та ін.) та умови підвищення конкуренції після вступу України до СОТ, доцільно використовувати диференційований підхід до основних галузей сільського господарства.

Звідси виникає необхідність формування підсистеми прямого оподаткування в сільському господарстві на основі таких принципів:

- оптимізація оподаткування повинна базуватися на діючій законодавчій базі;
- диференційовані підходи в оподаткуванні, особливо стосовно сільського господарства;
- впровадження економічно обґрунтованих податкових пільг;
- забезпечення належного контролю за наданням податкових пільг та ефективністю їх використання;
- визначення можливостей впливу на окремі податки, на елементи податкової системи з метою їх оптимізації;
- зниження податкового тягаря;
- визначення та врахування взаємодії між виробничою діяльністю, виробничою програмою та податковою системою підприємства при виборі податкової політики підприємства;
- створення сприятливих умов для розвитку підприємств різних галузей.

Головними складовими такої податкової системи мають бути: земельний податок, що відображатиме платність землекористування, і податок на прибуток, що буде пов'язаний з результатами господарської діяльності платника податку.

Податкові важелі фінансової політики в аграрній сфері не повинні виконувати деструктивну, руйнівну гальмуючу функцію розвитку аграрного виробництва, навпаки, вони мають ринковими методами стимулювати стійкий процес підвищення прибутковості та рентабельності продукції аграрних підприємств як основного джерела фінансування їх діяльності. Податкова політика повинна бути гнучкою, щоб могла оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами товаровиробників, рядових платників податків.

Natalia Chopko

Ivan Franko National University of L'viv

THE OPTIMIZATION OF THE TAX SYSTEM AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY IMPLICATION OF FINANCIAL RESOURCES AGRICULTURAL ENTERPRISES

The basic principles of optimization of taxation agricultural enterprises and its impact on the provision of financial resources of the agricultural enterprises is analyzed in these.

Юлія Богданівна Чорна

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Інновації є невід'ємною і найважливішою складовою економічного сьогодення і слугують вектором до покращення якості життя та стабільного безпечного майбутнього. Становлення та розвиток інноваційного типу зростання економіки в сучасних умовах супроводжується значною активізацією та перетворенням підприємництва. Політика підтримки малого та середнього бізнесу, розвиток науково-виробничої кооперації, податкові та адміністративні реформи створили нові можливості для підприємницької ініціативи, виникли якісно нові сфери інтеграції науки з виробництвом, тобто інноваційне підприємництво. У зв'язку з цим вивчення вже наявного досвіду впровадження та ведення інноваційної діяльності в розвинених країнах, допоможе краще оцінити потенційні перспективи довгострокового інноваційно-економічного розвитку України.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів інноваційного механізму та проблематики функціонування спеціальних режимів інноваційної діяльності здійснили такі науковці, як Й. Шумпетер, Б. Санто, В.Д. Хартман, Б. Твісс, Г. Перлакі, Е. Менсфілд, Р. Фостер, С. Кузнец, П. Друкер та ін.

Відаючи належне науковому доробку цих авторів, зазначимо, що недостатню увагу приділено визначенню сучасного стану та перспектив розвитку інноваційної діяльності у світовій економіці, за умов сучасної кризи.

Здійснення аналізу, ознайомлення з досвідом інноваційної діяльності країн-учасниць Європейського Союзу та механізмів її регулювання і стимулювання дозволить країнам, які лише починають провадження своєї високонаукової діяльності, зрозуміти переваги та недоліки певних напрямів покращення ситуації в сфері НДДКР, визначити пріоритетні напрями державного регулювання та вплив залучення іноземного капіталу в розвиток інноваційної діяльності країни.

Аналізуючи дані Загального Індексу Інноваційної Діяльності країн-учасниць Європейського Союзу, можна чітко виділити, що лідером впровадження підприємствами інноваційних технологій в 2010 році є Швеція. Після неї розташувалися Данія, Німеччина, Фінляндія, Великобританія та Бельгія. Водночас зазначимо, що їхні показники є значно вищими за середні показники по Європейському Союзу, на підставі чого можемо віднести їх до країн-лідерів впровадження інноваційних технологій.

До другої групи можна віднесемо країни, показники яких трохи нижчі за показники «лідерів», але вони все ще перевищують середні показники по 27 країнах ЄС. Зокрема це – Ірландія, Франція, Люксембург, Нідерланди та Австрія.

До наступної групи, яку можна визначити як «помірні інноватори», потрібно віднести Чехію, Естонію, Грецію, Іспанію, Італію, Кіпр, Португалію та Словенію (показники цих країн опустилися нижче середнього значення по ЄС).

І нарешті до останньої групи, яка відображає «наздоганяючі» країни, належать: Болгарія, Литва, Латвія, Угорщина, Мальта, Польща, Румунія та Словаччина (з показниками набагато нижчими за середні).

Порівнюючи становище країн у 2010 році порівняно з 2009 роком можемо дійти висновку, що ситуація у певних країнах відчутно змінилась, а саме: деякі країни, що вважалися «наздоганяючими» в 2009 році, перейшли на щабель вище, та опинилися в ранзі «помірних інноваторів». Наприклад, Бельгія за рік перетворилася на «Інноваційного Лідера», а Греція та Португалія покращили свій рейтинг, перемістившись у групу «Помірних Інноваторів».

Щоб краще зрозуміти, яким чином цим країнам вдалося досягнути такого прогресу, необхідно детальніше проаналізувати середнє зростання різноманітних показників по країні. Спершу доцільно розглянути Бельгію, яка була однією з інноваційних послідовників з показниками вище середнього. Країна покращила свій стан, посиливши свої позиції в області людських ресурсів, відкритості та привабливості досліджень системи зв'язку та підприємництва. Відносна слабкість спостерігається в інвестиційній діяльності, інтелектуальних активах та продуктивності. Спостерігається значне зростання венчурного капіталу і товарних знаків спільноти. Також спостерігається значне зниження в сфері витрат, не пов'язаних з НДДКР, конструкцій спільноти та продажів нових продуктів. Можна відзначити зростання продуктивності у сфері

людських ресурсів, відкритості, відмінних та привабливих систем досліджень, фінансів та підтримки підприємництва та показники інтелектуальних активів мають рівень вище середнього.

Подібний аналіз можна провести як для Греції, так і для Португалії. В обох випадках є очевидним, що країни поліпшили значення певних показників, досягнувши трохи вищого рівня, але, все-таки, коливання були незначними.

Здійснивши аналіз показників Польщі [1], як країни, яка має спільні економічні особливості з Україною, але не так давно увійшла в Європейський Союз, можемо віднести до переваг у сфері інноваційної діяльності: легкість отримання споживчого та виробничого кредиту, показник величини зарахування до вищих навчальних закладів, захист інвесторів, політична стабільність, експорт доходів та величину витрат на освіту, до недоліків – загальну якість інфраструктури, ефективність правової основи, якість державного регулювання інноваційної діяльності, співробітництво університетів з бізнесом, стан кластерного розвитку та високотехнологічний експорт.

Щодо позиції України в порівняльних перевагах та недоліках, то в Україні чітко виражені такі порівняльні переваги, як: індекс юридичних прав отримання кредиту, індекс Джині, та показник зарахування до вищих навчальних закладів, що свідчить про легкість отримання різних видів кредитів, про рівномірність доходів більшості населення та про високий відсоток студентів, які є основою розвитку не лише інноваційної діяльності України але й покращення економічного стану країни загалом. Серед недоліків в Глобальному Індексі Інновації відзначено слабку ефективність правової основи в Україні, недостатню міцність аудиту та звітності та незначний обсяг прямих іноземних інвестицій та передачі технології, що належним чином відображається на слабкому розвитку українських досліджень в сфері нових технологій.

Узагальнюючи вище написане, можна дійти висновку, що країни, темп росту яких значно зріс, досягнули кращих результатів в обсязі впровадження інноваційних технологій, аніж ті країни, де було недостатнє фінансування з боку держави та де не була проведена програма активного просування різноманітних науково-дослідних робіт. Також немале значення відіграє кількість випускників шкіл та вищих навчальних закладів. Тому для покращення рівня інноваційної активності, потрібно звертати значну увагу на освіту, кількість та якість державного фінансування [2] та просування різноманітних інновацій, які забезпечують краще та легше життя.

Зважаючи на зазначене Україні, як і будь-якій іншій країні, що прагне покращити своє економічне становище, необхідно збільшити видатки на освіту, науку та інфраструктуру, покращити стан кластерного розвитку, збільшити високотехнологічний експорт, посилити нормативно-правову базу в сфері НДДКР та інновації, забезпечити співробітництво університетів з бізнесом. Звичайно стає зрозумілим, що Україна займає не найкращу позицію в сфері НДДКР, тому, на нашу думку, доцільно: сформувати пріоритети інноваційного розвитку промислового виробництва за видами економічної діяльності; забезпечити збереження кадрового і наукового потенціалу, щодо створення умов для подальшого розвитку тих науково-дослідних та проектно-конструкторських установ і організацій, діяльність яких спрямована на розроблення нових та удосконалення існуючих виробництв наукомісткої і конкурентоспроможної на світовому ринку продукції; забезпечити подальший розвиток наукових та проектно-технологічних організацій, діяльність яких спрямована на перехід до комплексних технологічних систем, що змінюють технологічний уклад економіки; застосувати державної підтримки по відношенню до високотехнологічних виробництв на основі програмно-цільових методів економічного управління з залученням приватного вітчизняного та іноземного капіталу; звільнити експортерів високотехнологічної продукції від сплати податку з прибутку на приріст обсягів експортної продукції до попереднього року; забезпечити державної підтримки малого інноваційного бізнесу, венчурних фірм; стимулювати створення кластерів, зокрема в харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів, легкій промисловості. За таких умов Україна зможе стати конкурентоспроможною в сфері новітніх технологій та покращити свій економічний стан.

Примітки:

1. Глобальний Індекс Інновації – <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/strengthweakness.cfm>.

2. Competitiveness and Innovation Framework Programme - http://ec.europa.eu/cip/files/docs/cip_2009_implementation_report_en.pdf

Yuliya Chorna

Ivan Franko National University of L'viv

STATE AND PERSPECTIVES OF INNOVATION IN THE GLOBAL ECONOMY

Analysis of innovation activities of participating countries of the European Union allows countries that are just starting their proceedings of high-technological activities, understand the advantages and disadvantages of certain areas of improvement in research and development activities, determine the priority directions of state regulation and the influence of foreign capital on the development of innovative country. any country seeking to improve their economic situation is to increase spending on education, science and infrastructure, improve the state of cluster development, increase high-tech exports, strengthen the regulatory framework in the field of R&D and innovation and provide cooperation of universities with business.

Орест Чорний

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією із найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління їхніми фінансовими ресурсами в умовах нестабільності розвитку економіки та кризи. Фінансові ресурси є основним чинником економічного зростання, звідси, постає питання необхідності комплексної оцінки їх обсягу та структури. Тому проблема правильного і ефективного проведення діагностики стану фінансового забезпечення розвитку підприємства є актуальною.

Питанням оцінки формування та використання фінансових ресурсів присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як І. Бланк, В. Савчук, А. Загородній, Г. Партин, М. Коробов, А. Поддерьогін, Л. Коваленко, О. Гетьман, В. Шаповал та ін. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемі управління фінансовими ресурсами підприємства, усе ж відчутною є потреба проведення методологічної діагностики на предмет забезпечення діяльності підприємства необхідними для функціонування та подальшого розвитку фінансовими ресурсами. [3, с. 8]

Метою проведення такої діагностики є оцінка фінансового стану підприємства на основі виявлених результатів, аналіз структури забезпеченості фінансовими ресурсами та джерел їх формування, виявлення резервів та розроблення рекомендацій щодо поліпшення стану фінансування діяльності організації.

Отже, спроможність підприємства досягнути успіху на ринку, перш за все, залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Необхідною складовою такої роботи в умовах жорсткої ділової конкуренції є достовірні та своєчасні дані, які можна отримати в результаті проведення комплексної діагностики стану досліджуваного об'єкта.

До основних цілей, які переслідує процедура оцінки стану підприємства в розрізі його забезпеченості фінансовими ресурсами, є: оцінка фінансового стану і фінансових результатів діяльності фірми як результат управління фінансовими потоками підприємства, виявлення змін у фінансовому стані та основних факторів, що викликали ці зміни та формування прогнозу основних тенденцій у фінансовому стані й результатах діяльності підприємства; оцінка стану та структури забезпеченості фінансовими ресурсами процесу розвитку підприємства; виявлення змін у структурі та визначення основних факторів, що викликали ці структурні зміни; оцінка потреби у фінансових ресурсах та вартості їх залучення, оцінка можливостей залучення таких фінансових ресурсів за рахунок як і внутрішніх джерел, так і зовнішніх; оцінка наявних резервів, та забезпечення координацію використання фінансових ресурсів у часі.

На сьогоднішній день використовують різноманітні підходи до оцінки фінансового забезпечення діяльності підприємства. Діагностування фінансового стану та забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства доцільно проводити в наступних формах:

- оцінка діяльності підприємства, що передбачає аналіз системи взаємопов'язаних показників, які характеризують ефективність діяльності з точки зору її відповідності стратегічним цілям;

- експрес-діагностика стану фінансового забезпечення діяльності підприємства, яка передбачає побудову та аналіз системи взаємопов'язаних показників, що характеризують загальний фінансовий стан та структуру забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства;

- моніторинг фінансових показників, що передбачає поточну аналітичну діяльність та контроль обмеженої кількості показників, які характеризують результати фінансової діяльності з метою визначення негативних тенденцій в їх зміні та пошуку шляхів їх вирішення;

- рейтингова комплексна оцінка фінансового стану підприємства.

Ринкові умови господарювання та проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств обумовлюють необхідність кваліфікованої оцінки фінансового стану з метою виживання їх в умовах кризи і подальшого економічного зростання. Тому вітчизняні підприємства все частіше починають використовувати фінансовий аналіз.

Запорукою виживання підприємств в умовах кризи та основою їх фінансово стійкого стану є фінансова стабільність.

Фінансова стабільність підприємства є однією із найважливіших характеристик фінансового стану підприємства і пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. За різних умов, у яких функціонує підприємство, останнє для досягнення фінансової стабільності проходить різні етапи. Так, в умовах кризи підприємство може досягати фінансової стабілізації за такими етапами:

- 1) ліквідація поточної неплатоспроможності підприємства;
- 2) відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги у короткостроковому періоді);
- 3) забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковому періоді [1, с.252].

Фінансова стійкість - це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення. Тому вона є одним із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності. [2, с. 195].

Процес проведення аналізу фінансового забезпечення є доволі складним і передбачає таку послідовність кроків:

- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства;
- аналіз фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності;
- оцінка використання майна;
- структурний аналіз капіталу;
- аналіз самоокупності підприємства.

Діагностування стану забезпеченості фінансовими ресурсами розвитку підприємства є своєрідним інструментом контролю ефективності використання наявних коштів. Аналізу належить важлива роль у досягненні стабільного фінансового стану підприємства. Тому, дані такого аналізу є вирішальними у розробці найважливіших питань конкурентної політики підприємства, використовуються керівниками для вдосконалення управління фінансовими ресурсами, а також для максимізації прибутку. За допомогою цієї діагностики стає можливим не тільки відстежувати стан об'єкта на кожному інтервалі часу, а й ідентифікувати його стан.

Таким чином, своєчасна діагностика дозволяє виявити не тільки стан, але й причини, що перешкоджають успішному розвитку підприємства, а самі результати діагностики є основою прогнозування альтернатив розвитку об'єкта дослідження. Тому у практичній діяльності підприємства з метою ефективного управління розвитком підприємства доцільно використовувати комплексний підхід до формування системи показників діагностики стану забезпеченості фінансовими ресурсами, що є дуже важливим в умовах конкурентної боротьби.

Примітки:

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Питуляк Н. М., Невмержицька М. Ю. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. - 592 с.
2. Бланк І. О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств. Підручник.- К.: КНТЕУ, 2006. – 780 с.
3. Гетьман О.О., Шаповай В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К., 2007. - 307 с.
4. Кірейцева Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. - Житомир: ЖІТІ, 2001. -432 с.

Orest Chorny

Ivan Franko National University of L'viv

DIAGNOSTICS OF THE STATE OF FINANCIAL PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

The necessary condition of existence and development of enterprises is providing of them by the sufficient volume on financial resources for achievement of strategic aims, that is why there is a necessity of complex diagnostics stately and strictures of financing. The basic aspects of diagnostics of the state of providing of enterprise financial resources era explored in the article.

Ірина Чуб

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Сільське господарство є однією з галузей економіки України, яка забезпечує своєю продукцією не лише внутрішній, а й світовий ринки. За результатами існуючих досліджень Україна володіє значними земельними ресурсами, станом на 1 січня 2009р., її земельний фонд складає 60 354,8 тис. га, або майже 6% території Європи¹. Зокрема, сільськогосподарські угіддя становлять близько 19% загальноєвропейських, у т.ч. рілля – майже 27%. Український показник площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на душу населення є найвищим серед європейських країн – 0,9 га, в т.ч. 0,7 га ріллі (проти середньоевропейських показників 0,44 і 0,25 га, відповідно). Площа чорноземів в Україні становить, за різними оцінками, від 15,6 до 17,4 млн. га, або близько 8% світових запасів, саме тому аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України. Землі сільськогосподарських підприємств та громадян становлять 64% всієї земельної площі України. Тут виробляється 11-15 % валової продукції, 12-16% доданої вартості, однак на галузі сектору припадає лише 3,7-5,0 % усіх інвестицій в економіку країни, а програми фінансування соціального призначення на селі становлять лише 1-2% видатків бюджету. Сільське господарство України разом з іншими складниками АПК забезпечує близько 30 % валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95 % товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн жителів, з них 5,4 млн. чол.2 зайнято безпосередньо в сільському господарстві (або 34% сільського населення). Вже ряд років поспіль в Україні виробляється близько 1,6 – 1,8% світових обсягів зерна, 20 - 21% насіння соняшнику та соняшникової олії, 6,4 – 6,7% цукрових буряків, 6% картоплі, до 1% яєць, овочів та баштанних культур, 0,6 – 0,7% м'яса, до 2,2 % молока. Загальновідомо, що за нормальних умов господарювання 1% зростання виробництва сільськогосподарської продукції забезпечує 3-4% зростання внутрішнього валового продукту. Але економічні можливості аграрного сектора України використовується не повністю[1, стр. 131].

Водночас розвиток сільського господарства характеризується як позитивними так і негативними тенденціями. Зокрема до негативних тенденцій доцільно віднести наступні положення. Погіршення структури сільськогосподарських угідь. Станом на 1 січня 2010р., порівняно з 1991р., площа ріллі зменшилася на 1 108,8 тис. га (3,3%), площі під багаторічними насадженнями – на 4 321,3 тис. га (в 5,8 разу).334,5 тис. га земель (0,8 % сільськогосподарських угідь) офіційно не розорюються та перейшли з категорії ріллі до перелогів. Екстенсивна модель виробництва сільськогосподарської продукції. Як зазначалося вище, площа ріллі в Україні складає 26,9% загальноєвропейської, а показник площі ріллі на душу населення – втричі перевищує середньоевропейський рівень (0,7 проти 0,25 га)¹⁹. Однак, якщо в ЄС- 25 середня врожайність зернових становить 54,8 ц/га²⁰, то в Україні 34,3 ц/га. Близько третини ріллі в Україні розміщено на крутих схилах з малопродуктивними та деградованими ґрунтами. Рентабельність сільськогосподарської продукції має негативну динаміку, якщо у 2007 році рентабельність продукції сільського господарства була на рівні 15,6%, то у 2008-2009 роках цей показник знаходиться в межах 13,4-13,8%, значно скоротилась рентабельність рослинництва з 32,7% у 2007 році до 16,9% у 2009 році. Найбільш рентабельним залишається насіння соняшнику 41,4% у 2009 році та цукрові буряки 37%але в порівнянні з 1990роком рентабельність скоротилась в разів [5, стр149-150]. Зменшення валової продукції сільського господарства за останні 20 років у 15 разів порівняно з 1990 р. (відповідні показники становили 66101,6 та 104460,0 млн грн). Зростання сукупного індексу витрат на виробництво продукції сільського господарства на 119,8 % порівняно з попереднім роком, у тому числі 113,6 % склали матеріально-технічні ресурси промислового походження. Істотне зниження обсягів реалізації окремих видів продукції рослинництва, зокрема обсяг реалізації цукрових буряків у 1990 р. становив 43 283 тис. тонн, а у 2009 р. знизився майже у 2,8 разу і становив 15 430,6 тис. тонн, аналогічно картоплі – 1641 та 116,9 тис. тонн, овочів 4224 і 413,2 тис. тонн, плодів та ягід 1149 та 123,6 тис. тонн[2]. Значно знизилась внутрішні і світові ціни на сільськогосподарську продукцію, майже втричі скоротились обсяги залучених кредитів, удвічі зменшена бюджетна програма підтримки агросфери, майже в 1,5 рази скоротилися обсяги галузевих інвестицій. Зменшення кількості зернозбиральної техніки за останні 20 років у 1,2 разу. Низька якість та безпека продовольчих товарів через виготовлення 59,3 % сільськогосподарської продукції приватними господарствами, що не володіють відповідною технікою і технологіями через брак фінансових ресурсів. Низька мобільність та „старіння” сільського населення (переважна частка працюючих жителів сільської місцевості зайняті у виробничій сфері сільського господарства, вони важко пристосовуються до сучасних потреб ринку, при цьому значна частка людей працездатного віку перебувають у статусі нелегальних мігрантів у країнах ЄС) - це населення першою відчує на собі кризові явища після вступу України до СОТ, оскільки не зможе конкурувати на ринку сільськогосподарських продуктів з виробниками розвинених країн [6].

Останнім часом в Україні сформувались дві тенденції: випереджуючі темпи розвитку категорії крупнотоварних підприємств і відставання тваринницької галузі. Якщо обсяги виробництва продукції рослинництва у 2009 р. вже наблизились до рівня 1990 р. (98%), то по тваринництву цей показник удвічі менший – 49%. Головна причина такої тенденції – недостатня купівельна спроможність населення. Існуючі пропорції споживчих цін на продовольчі товари такі, що 1 тис. кілокалорій у продуктах тваринного походження коштує споживачеві в 8-10 раз дорожче, ніж у продуктах рослинництва. В результаті за хлібопродуктами, картоплею, цукром, олією середньодушове споживання перевищує медично рекомендовані норми споживання, а за продуктами тваринництва маємо значне недоїдання порівняно із цими нормами [3, с.62].

Позитивні тенденції у розвитку ринків сільськогосподарської продукції в Україні простежуються у зростанні загального обсягу продукції сільського господарства за 2010 р. проти 2009 р. на 0,4 %, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 4,2 %, хоча в господарствах населення відбулося певне скорочення – на 2,1 %. Значно зросли прибутки сільськогосподарських підприємств, зменшилась їх збиткова частина. Успішною була зовнішньоекономічна торгівля агропродовольчою продукцією, її експорт збільшився на дві третини, а позитивне сальдо майже подвоїлося. Збільшення виробництва м'яса у січні 2009 р. на 12,7 % порівняно з січнем 2008 р., виробництва яєць – на 6,5 %, відповідно. Зростання валового збору деяких сільськогосподарських культур у 2009 р. проти 2008 р.: соняшнику на 45,8 %, овочів на 3,9 %, баштанних культур на 51,1 %, цукрових буряків на 50 % [6].

У цілому за обсягами виробництва сільськогосподарської продукції 2010-2009 рр. можна вважати задовільними. Попередні дані дозволяють оцінити розмір валової продукції сільського господарства не на багато нижчими від середнього показника 2008 р. Ситуація у сфері зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією залишається загалом сприятливою. Зростання обсягів додатного сальдо триває. У світових господарських пропорціях України належить досить вагоме місце щодо валових показників виробництва й експорту агропродовольчої продукції, навіть попри низьку урожайність сільськогосподарських культур і загалом невисоку продуктивність аграрного господарювання [3, с. 64].

Примітки:

1. Батир, Ю. Г. Моніторинг ринку сільськогосподарської продукції [Текст] / Ю. Г. Батир, С. О. Гримблат // Економічний простір, 2009. – №22/2. – С. 75-78.
2. Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць. – Випуск 1 (66), 2009.
3. Соціально - економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь [Текст]. – К. : НБЦ НБУВ, 2009. – 687с.
4. Сільське господарство України у 2009 р.: Статистичний збірник [Текст] – К.: Держкомстат України, 2009. – 391с.
5. Дані по сільському господарству України за 2009 рік [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного управління статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Флейчук, М. Моніторинг аналізу розвитку ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів(тінізація, нелегальне вивезення продукції, спекуляція, монополізація) [Електронний ресурс] / М. Флейчук, Г. Антонюк // Офіційний сайт Національного Інституту Стратегічних Досліджень. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/August/1.htm>.

Irina Chyb

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

UKRAINIAN AGRICULTURE: TENDENCIES OF DEVELOPMENT

Positive and negative tendencies of development Ukrainian agriculture system were studied

Павло Чуківський

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ПІСЛЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Страховання являє собою сектор національної економіки, який має істотні впливи на економічну та соціальну стабільність суспільства, тісно пов'язане з фінансовою безпекою країни. Воно тісно переплітається з усіма сферами життєдіяльності людини, а також функціонує у всіх сферах економіки. Розвиток даного сектору тісно пов'язаний із економічним розвитком держави. За рахунок розвитку страхування державою досягаються такі явища як:

- підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів;
- зменшення навантаження на Державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру;
- вирішення окремих проблем соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати [1].

Розвиток страхового ринку тісно пов'язаний з розвитком економіки, та залежить від політичної та економічної стабільності в державі. Висвітленню проблем та перспектив розвитку страхового ринку України приділили увагу низка науковців і практиків: В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, Н.М. Внукова, О.Д.Вовчак, С.С. Осадець, В.Й.Плиса, Ф.М. Фурман.

На українському страховому ринку у 2008 році зареєстровані 450 страхових компаній, в тому числі зі страхування життя - 72, із ризикових видів страхування – 378. Сукупний статутний капітал всіх страховиків складає 13 млрд. грн., з яких 25 % належить 85 страховикам з іноземними інвестиціями [2,15].

Частина компаній на ринку зорієнтована на роботу з класичними страховими продуктами для необмеженого кола споживачів, частина компаній має справу, переважно, з обмеженим спектром, деякі компанії фіктивні і створені з метою так званої податкової оптимізації.[4]

Під час фінансово-економічної кризи в Україні значно загострилась конкуренція на страховому ринку, що привело до банкрутства цілого ряду страхових компаній. Серед головних причин банкрутства можна виділити, по-перше, відсутність у більшості з них страхових резервів, які були б забезпечені реальними активами. І, по-друге, грошові кошти страхових компаній, у відповідності до вимог законодавства, знаходяться в декількох банках, зокрема і «проблемних», що позначилось на їх платоспроможності. Крім того, протягом 2009 року Держфінпослуг позбавив ліцензій 40 страхових компаній, більшість з яких були дрібними [3].

У минулому році ситуація на ринку страхування практично не змінилась. На початок року на ринку існувало 444 страхові компанії, страхування життя з яких здійснювало 70. На кінець третього кварталу ситуація практично не змінилась, і на ринку залишилось всі ті ж 70 компаній, які страхували життя. Що правда, кількість зареєстрованих страховиків зросла до 451[3].

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку [3]

Показники	Період (показники наростаючим підсумком з початку року)		
	I кв. 2010	II кв. 2010	III кв. 2010
Кількість зареєстрованих страховиків	444	441	443 (451)*
з них: компанії зі страхування життя	70	68	68 (70)*
Кількість укладених договорів страхування (млн.шт)	123,7	282,9	453,0
Активи по балансу, млн.грн.	41 312,1	43 166,2	43 917,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України "Про страхування", млн.грн.	23 515,6	24 435,9	25 503,7
Обсяг сплачених статутних фондів, млн. грн.	14 343,2	14 563,0	14 528,8
Сформовані страхові резерви, млн.грн.	9 428,9	9 393,5	10 139,1
Валові страхові премії, млн.грн	4 697,7	9 635,9	15 434,7
Валові страхові виплати, млн. грн.	1 255,8	2 619,4	3 953,5
Рівень валових виплат, %	26,7	27,2	25,6
Частка валових страхових премій, належна першим трьом страховикам, %	17,7	16,7	14,5
Частка валових страхових премій, належна першим 50 страховикам, %	78,8	78,5	76,5%

Продовження таблиці 1

Чисті страхові премії, млн.грн.	2 749,0	5 588,3	9 199,3
Чисті страхові виплати, млн.грн.	1 237,6	2 474,2	3 789,6
Рівень чистих виплат, %	45,0	44,3	41,2%
Обсяг страхових платежів, сплачених перестраховикам, млн. грн.	2 263,6	4 546,7	7 024,0

* За оновленою інформацією від 11.11.10

Аналізуючи основні показники розвитку страхового ринку за 3 квартал 2010 року, в порівнянні з першим кварталом 2010 року, слід відмітити такі основні тенденції:

- кількість укладених договорів збільшилась на 266.2 % За 1 кв. 2010 р. було укладено 123,7 млн. договорів, за 3 кв.2010 р. – 453,0 млн.;
- на 228.5 % збільшились обсяги надходження валових страхових премій і на 234.6 % - чистих страхових премій;
- на 7% збільшився обсяг страхових резервів (з 9428,9 млн. грн. до 10139,1 млн. грн.);
- рівень валових виплат знизився з 26,7% до 25,6 %, а чистих з 45,0 % до 41,2 %[5].

Як засвідчують вищенаведені показники, на ринку відбулося суттєве зростання доходів страховиків, що є позитивним фактором.

Розвиток страхового ринку вимагає забезпечення його достатньою кількістю кваліфікованих працівників. Для цього необхідно створити систему фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та системи підвищення їх кваліфікації, а також забезпечити державну підтримку проведенню науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовці фахівців для страхового ринку. Потребує подальшого розвитку актуарна діяльність та створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв.

Потрібно виключити ситуації, коли страхові організації приймають комерційні рішення під впливом політичного тиску або тиску з боку інших господарюючих суб'єктів, а також, коли створюються рівні умови для ведення бізнесу всіма страховими організаціями

В даних умовах цілі та вимоги страхової політики повинні узгоджуватися, в першу чергу, з економічною політикою держави.

Отже, світова фінансова криза негативно позначилася на розвитку страхового ринку України, але з іншого боку відбудеться своєрідне «очищення» даного ринку від ненадійних, «одноденних», фінансово-нестійких страхових компаній. А ті страхові компанії, які залишаться на ринку будуть дійсно конкурентоспроможними. У після кризовий період ринок страхових послуг починає набирати обертів, та «оздоровлюватись». Клієнти починають все більше користуватись послугами страховиків, чим залучають в даний сектор вільні кошти. Це свідчить про повільне але стабільне оздоровлення національної економіки у сфері фінансів. Звичайно, значна роль в оздоровленні та сприяння розвитку стабільного та ефективного розвитку вітчизняного ринку страхування належить державі.

Примітки:

- 1.О.С. Журавка. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України // [Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vuabs/2010_1/28_03_02.pdf]
- 2.Залетов А. Страховой рынок Украины: реалии 2008 года / А. Залетов // Insurance Top 1 2009., С. 15-39.
- 3.Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: // [Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.]
- 4.Теребус О.М. Проблеми розвитку страхового ринку в умовах фінансової кризи // [Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_3/208.pdf]
- 5.Розрахунок основних тенденцій на основі таблиці «Основні показники страхового ринку»

Chukivskiy Pavlo

Ivan Franko National University of L'viv

THE STATE OF THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE AFTER THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

After the global financial crisis Ukrainian's insurance market started to rise its capital. The local government should make positive financial and political climate for the insurance companies to help them survive in the after-crisis period.

Олександр Чулак

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Впровадження стратегічного управління інноваціями в контексті системної концепції ефективного менеджменту є визначальним фактором розвитку підприємств. В той же час практичне застосування цієї концепції пов'язане з перешкодами, які зумовлені рядом об'єктивних чинників. Найбільш вагомою перешкодою є людський фактор. А саме нерозуміння та небажання середньої ланки управління реалізувати «нав'язаний» вищим керівництвом формалізований стратегічний підхід до управління. Ця проблема не нова, американські корпорації подолали її ще у 80 ті роки минулого століття, але для українських підприємств вона ускладнена невідповідністю організаційних структур управління (ОСУ) сучасним реаліям. Більшість промислових підприємств України і досі використовують лінійні та функціональні ОСУ. Такі складні бюрократизовані системи не в змозі відповідати на виклики часу. Реалізація стратегії підприємства передбачає також і певний рівень організаційної культури. Баланс вищенаведених факторів і формує ефективну організацію, яка відповідає принципам стратегічного управління.

Мета статті полягає у визначенні та систематизації організаційних змін в стратегічному управлінні інноваціями на підприємстві.

Незважаючи на велику зацікавленість теоретиків та практиків сучасного менеджменту проблематикою концепції стратегічного управління інноваціями, досі не має чітко визначеного алгоритму формування ефективної та збалансованої організаційної структури управління, яка була б достатньо гнучкою та відповідала стратегічним цілям інноваційного розвитку підприємств. До того ж і досі не визначена роль організаційної культури у формуванні та впровадженні ефективної стратегії підприємства.

Ключовим критерієм успіху підприємства в ринкових умовах є стратегічна орієнтація управління на інноваційний розвиток фірми, що передбачає формування збалансованої та ефективної стратегії розвитку організації, чітке виконання якої має забезпечити її успіх в довгостроковій перспективі. Це в ідеалі, на практиці отримуємо зовсім протилежні

результати. На розробку стратегії витрачаються значні матеріальні ресурси, залучаються найкращі експерти, використовується досвід лідерів галузі, але сформований вищим керівництвом план дій стикається з мовчазним опором середньої ланки та банальним нерозумінням завдань, і що найголовніше небажанням їх виконувати рядових працівників організації.

Організаційна структура управління підприємством представляє собою форму системи управління, яка виражає спосіб її внутрішньої організації, взаємозв'язки та підпорядкованість її складових елементів.

Реалізація стратегії підприємства передбачає також і певний рівень організаційної культури. Організаційну культуру можна визначити як сукупність неписаних норм поведінки, внутрішньо корпоративних правил гри які мотивують певний характерний тип взаємодії працівників підприємства, визначає їх особисті відносини та ставлення до організації. В системі стратегічного управління організаційна культура формується як відповідь на дві групи завдань: інтеграція внутрішніх ресурсів та зусиль; завдання, які вирішує організація в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем.

Сутнісні характеристики ОСУ визначають такі поняття: організаційна структура підприємства; ланка управління; шаблї управління; горизонтальні зв'язки; вертикальні зв'язки; лінійні зв'язки; функціональні зв'язки.

Для того щоб адаптувати ОСУ до інноваційної стратегії розвитку підприємства необхідно вирішити наступні завдання: зробити організацію максимально відкритою системою та оптимізувати організаційну структуру управління у відповідності до обраної стратегії.

Стратегія досить сильно впливає на вибір ОСУ, але зовсім не обов'язково змінювати структуру управління зі зміною стратегії розвитку підприємства. Необхідно оцінити наскільки існуюча ОСУ відповідає стратегічним цілям фірми, і лише потім, якщо це необхідно, проводити відповідні зміни.

Виділяють наступні типи організаційних структур управління (ОСУ): лінійна ОСУ – система управління, де в кожному підрозділі виконується весь комплекс робіт, в контексті стратегічного управління така структура оптимальна для консервативних ринків, де швидкі зміни мало ймовірні, тому в системі інноваційного менеджменту неефективна; функціональна організаційна структура для управління створюють окремі управлінські підрозділи, керівники яких приймають управлінські рішення в межах визначеної сфери діяльності; дивізійна організаційна структура – структура, в якій створюється автономний управлінський підрозділ для кожного окремого виробництва. В системі стратегічного управління інноваціями така структура характерна для диверсифікованих підприємств і дозволяє досить швидко відповідати на виклики ринку та впроваджувати товарні інновації в межах конкретного виду господарської діяльності; оргструктура на базі стратегічних одиниць бізнесу використовується в корпораціях з великою кількістю відокремлених та незалежних видів бізнесу, для того щоб ефективно управляти такими структурами створюються незалежні центри прийняття стратегічних рішень, які дозволяють створити відносно гнучку ОСУ. З точки зору концепції стратегічного управління не має універсальної ОСУ, яка б підійшла всім суб'єктам господарювання без виключення. В той же час, стратегічне управління в інноваційній сфері вимагає впровадження гнучких ОСУ, які в змозі відповідати на динамічні зміни у зовнішньому середовищі. Найбільш точно даним вимогам відповідає матрична (проектна) організаційна структура. В матричній організаційній структурі співіснують тимчасові проектні групи та стаціонарні функціональні підрозділи, що дозволяє адаптувати таку ОСУ до швидких змін на ринку високотехнологічної продукції.

Організаційні зміни в стратегічному управлінні інноваціями визначають дві компоненти: гнучкість та простота. Гнучкість, як відповідь на динаміку розвитку інноваційної складової господарських процесів у зовнішньому середовищі. Простота, як спроба побудувати зрозумілу систему керівник-підлеглий.

На стадії розробки стратегії необхідно враховувати те, що впровадження змін у організаційній культурі процес складний, а по декуди неможливий. Тому вище керівництво має максимально коректно та відповідально поставитися до вирішення цього завдання, для того щоб створити максимально комфортні умови всередині організації ще до того, як запропонує конкретну стратегію розвитку підприємства.

На відмінно від організаційної культури, організаційну структуру змінити просто, але враховуючи складність та формалізованість процесів управління робити, це необхідно делікатно і тільки за нагальної необхідності. Постійні зміни в ОСУ не дозволяють сфокусуватися на кінцевих цілях організації та ставлять під загрозу реалізацію стратегії.

Примітки:

1. Ансофф И. Стратегическое управление/ И. Ансофф – М, 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление/ О.С. Виханский – М., 2006.
3. Портер М., Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей конкурентов/ М. Портер – М., Альбина бизнес букс, 2006.
4. Хулей Г., Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: учебник/ Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси. – Баланс бизнес букс, 2005 г.
5. Черваньов Д. М., Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України:[монографія]/ Д.М. Черваньов, Л.І. Рейкова – К: Т-во «Знання», КОО, 1999.

Oleksandr Chulak

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE DEPARTMENT OF INNOVATION AND INVESTMENT MANAGEMENT OF THE FACULTY OF ECONOMICS

Organizational changes in enterprise's Strategic management of innovation

The article deals with main features of organizational management structure. Key factors of organizational changes' influence on strategic management of innovation are determined. Proper organizational model, that feats basic principles of strategic management of innovations, is proposed.

Зоряна Чура

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Глобалізація світових економічних ринків, широкомасштабний розвиток підприємництва, банківських та інших фінансових установ, динамічна зміна податкового законодавства України поставили на сьогодні особливо актуальним питання гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі МСФЗ) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Свроінтеграційний напрям України, залучення вітчизняними підприємствами іноземного капіталу, вихід на іноземні ринки товарів, послуг та цінних паперів, зумовлює необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з МСФЗ.

Над вирішенням цієї проблеми працювали такі науковці як С. Голов, О.Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та інші. Однак ряд важливих питань методології й організації бухгалтерського обліку у сучасних умовах залишаються дотепер не вирішеними.

Гармонізації обліку та звітності України з міжнародними стандартами сприяло прийняття і запровадження Програми реформування бухгалтерського обліку, затвердженої Кабінетом Міністрів України 28 жовтня 1998 р., Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.07 № 911-р., а також 03.03.2011 р. у Верховній Раді України зареєстрований урядовий законопроект, що передбачає перехід учасників фінансового ринку на МСФЗ з 1 січня 2012 р. Відповідно до даного законопроекту передбачається, що публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складення фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності. Серед підприємств, які вже сьогодні користуються послугами аудиторських фірм або самостійно складають звітність за МСФЗ, можна відзначити спільні підприємства, банківські установи, підприємства з іноземними інвестиціями, а також підприємства, які активно працюють над залученням закордонних інвестицій.

В Україні процес переходу на міжнародні стандарти супроводжується гострими дискусіями та різними підходами до вирішення цього питання. На Міжнародному конгресі національних регуляторних органів у сфері бухгалтерського обліку, учасниками було підтримано і схвалено три підходи до шляхів переходу на МСФЗ, а саме:

- конвергенція національних стандартів до МСФЗ;;
- розробка національних стандартів на основі МСФЗ;
- прийняття МСФЗ як національних стандартів.

Гармонізація бухгалтерського обліку - це процес конструктивного зближення світових облікових систем шляхом узгодження й доповнення чинних вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, податкового законодавства з метою виходу на світові ринки капіталу.

Основні передумови необхідності переходу на МСФЗ:

масова приватизація майна сприяла створенню значного приватного сектора економіки;
розширення як вертикальних, так і горизонтальних господарських зв'язків призвело до активізації самостійності суб'єктів господарювання, яким для прийняття рішень необхідна якісна інформація, що повно та вірогідно відображає усі економічні процеси;

активізація ролі грошей призвела до збільшення потреби на кредитні кошти, для отримання яких банки вимагають від суб'єктів господарювання надання фінансових документів, які б дали змогу провести фінансовий аналіз підприємства;

стара бухгалтерська звітність вже не відповідає вимогам сьогодення, тому що не відображає реального стану підприємства;

економічні реформи, що призвели до формування нової економічної системи, основу якої складають ринкові відносини;
простежується стійка тенденція щодо збільшення кількості підприємств, що займаються міжнародним бізнесом;
вихід українських підприємств на міжнародні фінансові ринки вимагає надання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів, а також перехід до західної практики ведення бухгалтерського обліку;

потреба в значних іноземних капіталах;

поступова інтеграція в європейський економічний простір.

Запровадження МСФЗ дає змогу досягти таких ефектів, як:

формування звітності для зовнішніх інвесторів і зарубіжних партнерів у стислі терміни з високою точністю і з мінімальними витратами;

звітність компанії легко перевіряють і підтверджують провідні світові аудитори;

звітність за міжнародними стандартами дає змогу об'єктивно оцінювати стан і ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення;

компанія отримує міжнародну репутацію інноватора і серйозного партнера міжнародного рівня;

мінімізація зростання витрат на введення МСФЗ.

Істотною причиною запровадження МСФЗ є вади, притаманні положенням (стандартам) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Концептуальна суперечність П(С)БО полягає у їхньому спрямуванні на регламентацію бухгалтерського обліку, а не на регламентацію складання і подання фінансової звітності.

П(С)БО охоплюють усі чинні МСФЗ (крім стандартів, які стосуються звітності банків і пенсійних фондів), але не копіюють їх.

Аналізуючи актуальність питання гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами виділяють такі переваги переходу на МСФЗ як політико – правові, насамперед це наблизення відповідності критеріям набуття членства в ЄС та виконання законодавчих вимог, і окрім того, економічні. До економічних переваг належить: збільшення притоку іноземних інвестицій в економіку України, підвищення прозорості українських компаній, розширення експортних можливостей, зниження безробіття розширення внутрішнього ринку, поліпшення якості статистичної інформації і можливість її зіставлення з іншими країнами, покращення планування та реалізації інвестиційних проектів, можливість виходу на міжнародні ринки капіталу, що уможливило зростання ринкової капіталізації та зниження ціни залученого капіталу, також зниження трансакційних витрат (часткове використання інформації для прийняття управлінських рішень, зменшення людино-годин для підготовки фінансової звітності)

Прийняття і використання МСФЗ є нагальною потребою державотворення України, входження її в цивілізований світ.

Для створення належного забезпечення гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами необхідна розробка системи заходів щодо поліпшення правових засад регулювання бухгалтерського обліку і

фінансової звітності; визначення нових методичних підходів до бухгалтерського обліку і фінансової звітності; удосконалення організаційних аспектів регулювання бухгалтерського обліку та звітності.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Для реального запровадження МСФЗ необхідно: внести відповідні зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; забезпечити фінансову підтримку процесу переходу на МСФЗ; організувати підготовку спеціалістів з МСФЗ у системі вищої освіти; створити реальний механізм контролю за дотриманням МСФЗ.

Примітки:

1. Войнаренко М. П., Пономарьова Н. А., Замазій О.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: Навч. Посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посібник. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
3. Нищенко Л.П. Порівняльний аналіз та перспективи розвитку міжнародних систем бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік та аудит. – 2004. - №8. – С.44-47 (0,46 др.арк.).

Zoriana Chura

Ivan Franko National University of L'viv

HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND THE FINANCIAL REPORTING OF UKRAINE WITH THE INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

This article is developed to the analysis of accounting development at Ukrainian enterprises, the comparative analysis of forms for reporting on international and national standards. The main way of harmonization of financial statements in accordance with international standards.

Софія Чучман

Львівський національний університет імені Івана Франка

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИГОТОВЛЕНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЗНАЧЕННЯ, СУТЬ ТА МЕТА

Одним із безсумнівних чинників підтримки конкурентоспроможності продукції є організація ефективного процесу управління витратами підприємства, складові частини якого – планування і контроль витрат, облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції.

Питання калькулювання собівартості виробленої продукції завжди було одним із важливим для цілей прийняття управлінських рішень і для визначення фінансового результату діяльності підприємства.

У найбільш загальному значенні калькуляція виглядає як розрахунок витрат у грошовому вимірнику на здійснення будь-якого господарського процесу: придбання основних засобів та виробничих запасів, виробництво продукції (робіт, послуг) в основних, обслуговуючих та допоміжних структурних підрозділах, реалізацію активів, визначення витрат від браку тощо.

У більш вузькому значенні калькуляція – це визначення виробничої собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) за окремими структурними підрозділами та підприємством в цілому в загальній сумі та в розрізі окремих статей витрат.

Основним призначенням калькуляції є отримання інформації про виробничу собівартість для організації і управління процесом виробництва і для контролю за рівнем витрат на всіх етапах виробничого циклу, а також за місцем виникнення витрат.

Собівартість продукції – це об'єктивна економічна категорія. Її існування зумовлене тим, що кожне підприємство повинно в рамках собівартості відновлювати витрачені ним ресурси, щоб безперервно продовжувати виробництво. Економічне значення собівартості полягає і в тому, що вона показує величину затрат підприємства на виробництво продукції.

Ефективне господарювання вимагає, щоб кожне підприємство здійснювало свою діяльність на основі господарського розрахунку, основною вимогою якого є забезпечення високої ефективності виробництва шляхом створення належної матеріальної зацікавленості працівників у результатах своєї праці. Впровадження господарського розрахунку передбачає заміщення витрат доходами та одержання чистого прибутку.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки калькулювання собівартості продукції повинні бути в центрі уваги керівників суб'єктів господарської діяльності. Собівартість продукції є важливим економічним показником, який характеризує економічність ефективності виробництва. В ньому, мов у дзеркалі, відображаються результати господарської діяльності за звітний період.

Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, обчислення фактичної собівартості окремих видів та всієї продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів. Дані обліку витрат використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, визначення результатів діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому, ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення виробництва, для планово-економічних та аналітичних розрахунків. У зв'язку з цим слід забезпечити повне зіставлення планових та звітних даних щодо складу і класифікації витрат, об'єктів і одиниць калькулювання, методів розподілу витрат за плановими (звітними) періодами.

Собівартість показує всі успіхи і невдачі підприємства в організації виробництва окремого продукту. Якщо собівартість такого ж або аналогічного продукту конкурентів нижча, то це означає, що виробництво і збут на підприємстві були організовані нерационально. Отже, необхідно внести зміни. Вирішити, які потрібні зміни, допоможе аналіз собівартості, оскільки вона є одним з чинників формування асортименту.

Крім того, собівартість складає частину вартості продукції і показує, в що обходиться виробництво продукції для підприємства (фірми), тому собівартість є основним ціноутворюючим чинником. Чим більша собівартість, тим вищою буде ціна за інших рівних умов. Різниця між ціною і собівартістю складає прибуток. Отже, для збільшення прибутку необхідно або підвищити ціну, або понизити собівартість. Понизити собівартість можна шляхом скорочення включених до неї витрат.

Інформація про виробничу собівартість використовується апаратом управління для пошуку внутрішньовиробничих резервів зменшення витрат, усунення нерационального використання ресурсів, непродуктивних витрат, оцінки рівня роботи структурних підрозділів підприємства, для визначення витрат на одиницю продукції та відхилення від стандартних витрат з

аналізом причин та винуватців таких відхилень. Аналізуючи собівартість одиниці продукції, можна визначити рентабельність виробництва за кожним видом економічної діяльності, кожного об'єкта господарювання, розмір прибутків. На основі собівартості одиниці виробленої продукції встановлюється рівень цін.

Таким чином, у показнику собівартості продукції (робіт, послуг) знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання. Методи калькулювання собівартості мають велике значення, бо від них залежить рівень ефективності господарської діяльності та розвиток суб'єкта господарювання.

Примітки:

1. Цал-Цалко Ю.З. Витрати підприємства. - Київ: ЦСП, 2002.-656с.;
2. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Частина I: Монографія. - Х:ВД. «Інжек», 2006, 368с..

Chuchman Sophia

Ivan Franko National University of L'viv

THE VALUE CALCULATION: MEANING, SUBSTANCE AND AIM

The object of discussion question is importance of value calculation for effective productions of goods, control of expenses and normal functioning of an enterprise at all. The definition of calculation and cost value of products is given in the article and the meaning, substance and the aim of calculation are explained.

Анастасія Шарко

Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ БІЗНЕСУ

Орієнтація України на інноваційний розвиток економіки, без якого є неможливою успішна інтеграція у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними компаніями нові завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто, на державному рівні – відповідальність перед суспільством і, окремо перед кожним громадянином, та на підприємницькому рівні – відповідальність перед самою державою, своїм колективом та споживчим сектором економіки. Тому виникає необхідність дослідження проблеми розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні та визначення вигод, які отримує бізнес від застосування принципів соціальної відповідальності.

Перехід до ринкових відносин, реформування системи влади в Україні призвели до ситуації, коли існують і реально протистоять один одному дві сили: підприємці та решта населення. У суспільстві виділилися прошарок відносно заможних людей і позначилося певне протистояння між цим прошарком і основною масою населення. Обидві сторони поводять себе не зовсім коректно, що спричиняє соціальну напруженість у суспільстві. Підприємці часто практикують приховування прибутків від оподаткування, намагаються діяти «у тіні», необгрунтовано завищують ціни на продукцію і послуги, затримують заробітну плату найманим робітникам тощо. Це, відповідно, викликає негативну зворотну реакцію населення.

Загалом можемо визначити такі перешкоди становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та закладів освіти у формуванні соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої і дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів.

За результатами соціологічного опитування, проведеного Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України та благодійним фондом «Інтелектуальна перспектива», в якому взяли участь 811 підприємств різних розмірів, форм власності та сфер діяльності, бізнес-структури позиціонують своє ставлення до аспектів соціальної відповідальності таким чином:

- до реалізації соціальних проектів 60 % респондентів ставляться позитивно та вважають її корисною для суспільства в цілому; чверть опитаних продемонструвала «нейтралітет»; 5 % респондентів зафіксували негативне ставлення, оцінивши таку діяльність як «марну витрату часу та ресурсів»;

- в оцінках можливостей своєї участі у реалізації соціальних проектів – 4 % респондентів зазначили відсутність будь-яких можливостей у бізнес-структур для реалізації соціальних проектів; третина вважає, що ця можливість існує стосовно всіх бізнесових організацій; половина опитаних переконана, що така можливість є, але лише в окремих компаніях;

- 46 % респондентів вказали, що маючи фінансові можливості, вони обов'язково брали б участь у соціальних заходах. Стільки ж учасників дослідження впевнені, що зайнялися б суспільно-корисними акціями за умови вдосконалення нормативно-правової та податкової бази;

- 2/3 опитаних відзначили, що на перше місце в своїх очікуваннях від соціальних діянь бізнес ставить власні вигоди – зміцнення позитивного іміджу підприємств. Представники компаній, що брали участь в опитуванні, вважають, що стійка позитивна репутація є ключовим нематеріальним активом і конкурентною перевагою на сучасному ринку. На другому місці – поліпшення умов соціального середовища [1].

Поряд з цим, більш як третина комерційних організацій не приймає безпосередньої участі у підтримці соціального розвитку. Це може означати значну різницю між готовністю до різних форм соціального інвестування, бажанням бути соціально відповідальними та реальною практикою господарювання. Така тенденція пов'язана очевидно з тим, що сектор бізнесу сам потребує значної інституційної підтримки, оскільки є ще не дуже розвиненим. Більшість підприємств і підприємців відчувають правову незахищеність і намагаються накопичувати капітал для власного розвитку, відсуваючи потреби суспільства та громади на другий план.

Цікавим фактом останніх років є те, що населення очікує на благодійну допомогу передусім від комерційних структур, а вже потім від держави та її органів соціальної опіки. Це свідчить про деяку переорієнтацію настроїв населення та їх відмову від очікувань стосовно держави.

Проблеми стимулювання участі комерційних організацій у вирішенні пріоритетних соціальних проблем населених пунктів дотепер комплексно не розглядаються ні на місцевому, ні на загальнодержавному рівні. У цих умовах питання стимулювання участі комерційних організацій разом з органами місцевого самоврядування у здійсненні соціальної політики часто вирішуються цими органами хаотично й непослідовно, що у свою чергу гальмує залучення недержавних суб'єктів і їхніх додаткових ресурсів у роботу з розвитку соціальної сфери.

Крім того, чинна нормативно-правова база України щодо стимулювання зазначених суб'єктів має низку недоліків, серед яких слід зазначити такі як: відсутність комплексності в підході до стимулювання; слабкий розвиток конкурсних засад у

наданні пільг; низька технологічна розробленість процедур розгляду та прийняття рішень про стимулювання комерційних установ до участі у соціальних проєктах; незахищеність бюджетних статей, пов'язаних з наданням пільг та інших видів стимулювання; вирішення питань про надання пільг покладені, як правило, на фінансові органи та інші незацікавлені інстанції; стимулюючі заходи в більшості випадків лише декларуються, але не є обов'язковими тощо.

Обмежувальними факторами розвитку соціальної відповідальності бізнесу є: відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою; відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проєктів та програм; існуючі законодавчі обмеження розмірів і способів можливої допомоги нужденним; відсутність регіонального закону про благодійництво; відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проєкти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу; відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері; відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва; відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій, що постійно займаються даним напрямком.

Однак, незважаючи на усі перешкоди та проблеми, з якими стикається бізнес, вигодами від виконання принципів соціальної відповідальності, є забезпечення суспільної репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг; підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ.

У свою чергу, суспільство отримує такі переваги від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності: можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують; удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення; можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери; можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проєктів, розвитку соціальної і творчої активності населення, збереження та використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни і регіону [2].

На сучасному етапі для становлення ідеї соціальної відповідальності бізнесу в Україні насамперед необхідно:

- формувати у суспільній свідомості розуміння змісту, значимості соціально відповідального бізнесу для розвитку соціально орієнтованої держави та демократичних засад, а серед самих підприємців – стратегічного значення соціально відповідальної позиції для зміцнення конкурентоспроможності компаній на ринку та довгострокового сталого розвитку;
- створення на всеукраїнському рівні ефективної та постійно діючої системи комунікації соціально відповідального бізнесу, державних органів влади, засобів масової інформації, громадськості, експертів міжнародних організацій на основі спеціальних подій, Інтернет-ресурсу та співпраці із ЗМІ;
- формувати законодавчу базу, яка забезпечить зацікавленість бізнесу в конструктивізмi щодо соціальних програм;
- прийняття законодавчих та відомчих нормативних актів, які стимулюють розвиток в Україні соціально відповідального бізнесу та корпоративної філантропії, меценатства;
- створення партнерської мережі, в рамках якої учасники мережі отримують широкі можливості для просування корпоративної репутації на регіональному та макроекономічному рівнях;
- надання бізнесовим структурам організаційно-методичної допомоги у плануванні та реалізації конкретних соціальних проєктів та програм, реалізації корпоративних систем соціальної відповідальності;
- сприяння роботі всіх зацікавлених сторін щодо впровадження довгострокових спільних соціальних проєктів та програм;
- створення банку даних соціальних та екологічних ініціатив, в реалізації яких могли б взяти участь державні органи влади, громадські організації та підприємницькі структури [1].

Отже, соціальна відповідальність бізнесу – це «концепція переваг» для всіх суб'єктів бізнесу, де з одного боку стоїть компанія, а з іншого – соціальні групи. Майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості та нагальності соціальних питань для компаній. Моральні переконання власників бізнесу, тиск з боку груп впливу, необхідність сертифікації для освоєння інших ринків – всі ці фактори спричиняють визначення власної, української сутності соціальної відповідальності та індивідуальних стратегій для окремих компаній. Можна вчитись від іноземних компаній та міжнародних програм, проте потрібно не забувати власні історичні традиції (як давні традиції доброчинності, так і переваги недавнього комуністичного укладу) з метою підвищення ефективності програм, систем і процесів всередині компанії.

Примітки:

1. Маліновська О.Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи встановлення [Електронний ресурс] / Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 200. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biolo/nvntu/18_6/200_Malinowska_18_6.pdf
2. Жук В.І. Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні [Електронний ресурс] / Аналітичні матеріали НІСД : Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку – 2007. – <http://old.niss.gov.ua/Monitor/November/13.htm>

Anastasiya Sharko

Ivan Franko National University of L'viv

SOCIAL RESPONSIBILITY AS THE MODERN BUSINESS CONCEPT

The main problems and possibilities of the development of the social responsibility in Ukraine are analyzed in the theses, also the benefits that the business and society get from the introduction of given concept of business development are determined by the author.

Борис Шевельов

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЇ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ В СФЕРІ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

Франчайзинг – це ефективний інструмент розширення діяльності вже існуючих фірм та створення бізнесу підприємцями початківцями. Ефективність франчайзингу як форми розвитку бізнесу у виробничій сфері доведена на практиці такими відомими компаніями як Coca-Cola і Pepsi та Баскін Роббінс, SUBWAY, McDonald's – у сфері громадського харчування. Сьогодні найбільш перспективним видом франчайзингу є франчайзинг бізнес-формату. Бізнес-франчайзинг неодмінно

включає всі можливі аспекти співпраці між франчайзером і франчайзі: вибір місця для майбутнього підприємства, ремонтно-будівельні роботи і переобладнання приміщення, постачання необхідних технологічних ліній, допомога в постачанні сировини та реалізації продукції, навчання власника франшизи та його працівників, кредити і лізинг устаткування. На підприємствах громадського харчування переважно використовують діловий франчайзинг, оскільки він дозволяє найточніше конкретизувати всю діяльність підприємства, починаючи з інструкцій молодшій ланці управління і закінчуючи глобальною стратегією розвитку франчайзингової мережі. При діловому франчайзингу бізнес організують шляхом копіювання формату франшизного підприємства. При цьому ризики або можливість появи помилки мінімальні, оскільки, франчайзі отримує не просто сукупність правил та інструкцій, а перевірену на практиці концепцію бізнесу.

За даними Української Асоціації Франчайзингу (УАФ) на початку 2010 року в країні у сфері франчайзингу діяли 1533 бренди, 657 франчайзерів (з них 247 з наявністю хоча б одного франчайзі, а 410 – віртуальні франчайзери, які не мають франчайзі в Україні, або не заявляють про це), 42 425 торговельних точок (з них 18 007 франчайзингових, решта належить франчайзерам) та було зайнято 361 тис. осіб. Переважна кількість франчайзерів здійснює діяльність у сфері торгівлі (45,3 %), сфері послуг для споживачів (20,2 %) та громадському харчуванні (17,8%). У сфері громадського харчування на початку 2010 року, в Україні 44 франчайзери представляли 225 брендів у 2291 торговій точці. Варто зазначити, що у загальній структурі мережеских брендів в Україні громадське харчування посідає друге місце (18,8%). Тобто частка франчайзерів, що працюють у сфері громадського харчування серед усіх франчайзингових підприємств є меншою, ніж частка підприємств цієї ж сфери серед усіх мережеских підприємств (включаючи ті, які не використовують франчайзинг). Це пов'язано з тим, що не всі мережескі компанії прагнуть використовувати франчайзинг через існуючі проблеми ведення бізнесу, особливо у сфері законодавства. Іноземні франчайзингові компанії, наприклад McDonald's, не мають можливості розвивати бізнес в Україні за допомогою цієї моделі через значний ризик, пов'язаний з неможливістю контролю франчайзі. Тому міжнародні компанії, які бажають працювати на українському ринку, змушені відкривати представництва та вкладати власні інвестиційні ресурси в нові підприємства.

Погіршення умов економіко-правового середовища в Україні, що проявляється у несприятливій економічній ситуації, законодавчій зміні правил гри для бізнесу та непередбачуваності майбутньої ситуації, негативно впливають на обсяг попиту в сфері громадського харчування, збільшують витрати та, як наслідок, підвищують рівень конкуренції. Саме тому, сьогодні актуальним є питання створення та втілення оптимальної франчайзингової стратегії для мережеских компаній. Ефективно розроблена та успішно втілена стратегія дозволяє забезпечити підприємству виживання та розвиток у довгостроковій перспективі. Франчайзингова стратегія є основною функціональною стратегією в загальній бізнес стратегії компанії франчайзера. У зв'язку з цим франчайзерам варто приділяти особливу увагу розробці саме стратегії франчайзингу.

Для розробки стратегії франчайзингу варто скористатись стратегічним аналізом. Особливо це стосується компаній, які вперше збираються використати франчайзинг. Аналіз доцільно здійснювати за таким планом:

1. Необхідно визначити чи є франчайзинг ефективною стратегією для розвитку бізнесу та який саме вид франчайзингу оптимальний для цього.

Загально відомо, що для сфери громадського харчування франчайзинг бізнес-формату є ефективним способом створення успішного бренду. Проте при розвитку компанії у напрямку вертикальної інтеграції цей вид франчайзингу є не завжди ефективним. Тому варто використовувати сервісний або виробничий франчайзинг.

2. Доцільно здійснити загальний аналіз внутрішнього середовища для визначення наявності необхідних ресурсів (в першу чергу нематеріальних, оскільки франчайзинг не вимагає значних фінансових інвестицій) та загальної успішності певного бізнесу чи бренду.

3. Варто здійснити аналіз зовнішнього середовища для оцінки ефективності франчайзингу. Особливу увагу приділяють відмінностям у розвитку різних регіонів країни, стану законодавчої бази, економічній ситуації в країні тощо.

4. Важливим є аналіз можливих альтернативних переваг франчайзингу для конкретної бізнес-ситуації та вибір пріоритетів.

3. Необхідно проаналізувати які з недоліків франчайзингу є найбільш критичними для франчайзингової мережі.

4. Доцільно розробити чітку концепцію для тих видів бізнесу, які франчайзер збирається продавати, використовуючи франчайзингову модель.

Проведений стратегічний аналіз беруть за основу при формуванні стратегії. Для компаній, які використовують систему франчайзингу або збираються її застосовувати, доцільно дотримуватись такої структури франчайзингової стратегії:

1. Стратегія організації франчайзингу

Першим питанням є визначення форми управління франшизних точок. У більшості (76 %) сучасних франчайзингових систем використовують пасивне управління (франчайзі наймають менеджерів). Проте дослідження показують, що франчайзингова мережа є більш ефективною, коли франчайзі самостійно керує підприємством, дотримуючись заборони наймати менеджера.

Наступним важливим пунктом є вибір механізму контролю франчайзі. Для цього варто розробити угоду з визначеними механізмами контролю, особливо за джерелами постачання сировини, вимогами щодо ексклюзивності представництва, забезпеченням виплат роялті та наданням можливості франчайзі отримання додаткового прибутку.

Окрім того необхідно визначити строк дії франчайзингової угоди. Для залучення значних інвестицій з боку франчайзі варто підписувати довгострокові угоди (5-10 років). У разі недовіри до франчайзі варто підписувати короткострокові угоди (до 3 років).

Особливе місце в основі франчайзингової стратегії займає вирішення питання щодо реклами. Як правило франчайзер забезпечує рекламу мережі на всій території функціонування, а франчайзі має право проводити додаткову місцеву рекламу.

2. Стратегія підтримки і обслуговування франчайзі

Цей розділ франчайзингової стратегії має регулювати такі питання як навчання франчайзі (початкове та розвиваюче), поточна підтримка франчайзі (облік, механізми комунікації тощо), а також разові послуги, що надаються франчайзером при підготовці до відкриття об'єкту (пошук приміщення, дизайн, ремонт і підготовка до запуску, залучення початкових інвестицій).

3. Територіальна стратегія франчайзингу

Необхідно визначити вид франшизи для кожної території (виключна, не виключна) та методів франчайзингу для конкретних територій (прямий, регіональний, субфранчайзинг, розвиток території, мастер-франчайзинг).

4. Стратегія ціноутворення

У цьому розділі встановлюють франшизну плату, розмір роялті та інші франчайзингові платежі. Для досягнення успіху політика ціноутворення франчайзингової мережі має бути оптимальною. Встановлення високої ціни робить процес

залучення франчайзі складним. Низькі ціни, в свою чергу, позбавляють франчайзера прибутку та ведуть до неможливості розвитку франчайзингової мережі.

5. Стратегія розширення

Розв'язує питання коли і як варто розвивати (створювати) франчайзингову мережу, встановлює оптимальне співвідношення кількості точок, які знаходяться у власності франчайзера та франчайзі, визначає темпи зростання мережі. Важливим є визначення форми франчайзингу для розширення компанії (класична, конверсійна, дочірня та корпоративна) та її поєднання із методами франчайзингу, які обрали в територіальній стратегії.

6. Стратегія залучення та управління франчайзі.

Цей розділ визначає механізм пошуку, відбору та формування оптимальної групи франчайзерів, мотивованих на успіх в середині компанії, а також встановлює ефективні механізми управління франчайзі.

Розроблена франчайзингова стратегія має доповнювати загальну бізнес-стратегію франчайзера та в жодному випадку не суперечити їй. Для успішного втілення стратегії необхідними є контроль та швидке реагування на зміни ситуації. Саме адаптивність стратегічного управління здатна забезпечити результативність стратегії.

Для франчайзингової стратегії одним із головних критеріїв успіху є відносини між франчайзером і франчайзі. Якщо компанія представляє собою групу франчайзі, які усвідомлюють необхідність партнерства в рамках франчайзингової співпраці задля досягнення стратегічних цілей, то це і є запорукою успіху в конкурентній боротьбі.

Саме успішний процес стратегічного планування компанією франчайзером дозволяє франчайзинговій мережі отримати бажані результати, розширюватись та збільшувати присутність на ринку, популяризуючи бренди навіть у часи економічної кризи та політичної нестабільності.

Примітки:

1. Асоціація франчайзингу в Україні. <http://www.franchising.org.ua/>
2. Рикова І. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. М.: Современная экономика и право, -2005-247 с.
3. Скотт А. Шейн. От мороженого к интернету: франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании. Днепропетровск: «Баланс Бизнес Букс», -2006 р -184с
4. International Franchise Association/ <http://www.franchise.org/>

Boris Shevelov

Ivan Franko National University of L'viv

FRANCHISE COMPANY STRATEGIES IN THE SPHERE OF PUBLIC FOOD CONSUMPTION

The essence, necessity and formation process of franchise strategy are considered. The optimal structure of the franchise strategy is described.

Марта Шевців

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Як правило, найбільший прибуток приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але, водночас, зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості й банкрутства підприємства. Тому, об'єктивно виникає необхідність застосування інструментарію мінімізації негативного впливу фінансових ризиків на господарську діяльність підприємства.

До **основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків** відносять: уникнення ризику, утримання ризику (в поєднанні з внутрішнім страхуванням); мінімізація ризиків (шляхом диверсифікації, лімітування, хеджування); передача ризику (тобто зовнішнє страхування) [1].

Уникнення ризику полягає у розробці внутрішніх заходів, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До таких заходів треба перш за все віднести відмову від здійснення фінансових операцій з надмірно високим рівнем ризику. Але, водночас, при цьому підприємство втрачає запланований дохід від операції, тобто виникає ризик упущеної вигоди. Тому використання такого способу уникнення ризику повинно здійснюватися дуже виважено.

Для уникнення окремих видів фінансових ризиків можуть використовуватися специфічні методи, спрямовані на нейтралізацію самої причини виникнення ризикової ситуації. Так, для нейтралізації ризику втрати фінансової стійкості необхідно відмовлятися від надмірного використання позикового фінансування. Для уникнення ризику неплатоспроможності потрібно утримуватися від створення надмірних неліквідних активів. Депозитного і кредитного ризиків можна уникнути шляхом відмови від зберігання грошових коштів на депозитних рахунках та їх вкладення в короткострокові цінні папери (але при цьому виникає не тільки ризик упущеної вигоди, а й інфляційний ризик).

Диверсифікація фінансових ризиків полягає у зменшенні рівня їх концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства, і забезпечує максимальний розподіл грошових вкладень між різноманітними активами.

Залежно від конкретних напрямів і видів діяльності підприємство може використовувати диверсифікацію з метою зменшення таких видів ризику:

- виробничий ризик (диверсифікація видів діяльності й асортименту продукції);
- депозитний ризик (диверсифікація депозитного портфеля шляхом розміщення вільних залишків грошових коштів не в одному, а в декількох банках);
- кредитний ризик (диверсифікація кредитного портфеля шляхом надання відстрочок платежу більшому колу покупців продукції з одночасним лімітуванням обсягу кредиту в розрахунок на одного клієнта);
- валютний ризик (диверсифікація валютного портфеля шляхом формування «валютного кошика» з метою уникнення ризику вибору валюти);
- ризик фінансового інвестування (диверсифікація портфеля цінних паперів за видами фінансових інструментів, строками інвестицій, галузями та регіонами діяльності емітентів тощо);
- ризик реального інвестування (диверсифікація портфеля інвестиційних проектів за строками, регіонами, галузями і т. ін.). [1]

Лімітування здійснюється шляхом встановлення відповідних фінансових нормативів (лімітів) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів (лімітів) залежить від виду ризиків, що лімітується.

У практиці ризик-менеджменту найчастіше лімітуються такі види фінансових ризиків:
ризик втрати фінансової стійкості (шляхом встановлення граничного розміру і частки позикового капіталу на різних стадіях життєвого циклу підприємства);

ризик неплатоспроможності (шляхом лімітування мінімального обсягу і частки активів у вигляді готових засобів платежу і високоліквідних фінансових інструментів);

кредитний ризик (шляхом встановлення граничної суми комерційного (товарного) кредиту в розрахунку на одного клієнта та максимально можливої суми дебіторської заборгованості підприємства з урахуванням обсягу сформованого резервного капіталу);

депозитний ризик (шляхом встановлення максимальної величини вкладу, що може розміщуватися в одному банку);

інвестиційний ризик (шляхом лімітування максимального обсягу вкладень в цінні папери одного емітента). [3]

Хеджування фінансових ризиків передбачає зменшення імовірності їх виникнення за допомогою використання деривативів або похідних цінних паперів (ф'ючерсів, опціонів). Механізм хеджування полягає у проведенні протилежних фінансових операцій за ф'ючерсними контрактами та опціонами на товарній і фондовій біржах.

Розподіл ризиків здійснюється шляхом часткової передачі ризиків окремим партнерам, задіяним у проведенні ризикової операції. Як правило, контрагентам передаються ті ризики, які від них залежать. Умови розподілу ризиків регламентуються відповідними угодами. За допомогою розподілу можна мінімізувати такі ризики:

інвестиційний ризик (шляхом передачі підрядчикам ризиків, пов'язаних з будівництвом; банкам – ризиків, пов'язаних зі своєчасним кредитуванням та ін.);

комерційний ризик (шляхом передачі постачальникам сировини частини ризиків, пов'язаних з її можливими втратами під час доставки);

виробничі ризики (при застосуванні оперативного лізингу лізинговій компанії передається ризик фізичного та морального старіння основних виробничих засобів);

кредитний ризик (при рефінансуванні дебіторської заборгованості за допомогою факторингу, обліку векселів, форфейтингу ризик неповернення боргів передається банку чи факторинговій компанії).

Внутрішнє фінансування полягає у формуванні підприємством ризикового капіталу у формі резервного фонду, спеціальних цільових резервних фондів (фонду уцінки товарів, фонду погашення безнадійної дебіторської заборгованості тощо), резервних статей у капітальних і поточних бюджетах, страхових резервів за окремими видами оборотних активів, залишка нерозподіленого прибутку минулого і звітного періоду. Крім того, часткова компенсація можливих втрат може здійснюватися за рахунок отриманих штрафних санкцій, а також шляхом вимоги додаткового доходу (премії за ризик) від контрагентів за високого рівня ризику. Якщо сформованих резервів власних грошових коштів не вистачає для компенсації можливих фінансових втрат, ризик утримувати недоцільно.

У випадку зовнішнього страхування ризиків фінансовий менеджер повинен обґрунтувати прийняте для підприємства співвідношення між страховою премією (платою за страхування ризику) і страховою сумою (сумою страхового відшкодування за договором страхування). При цьому необхідно враховувати розмір франшизи – мінімальної суми збитку страхувальника, що не компенсується страховиком.

Механізм нейтралізації фінансових ризиків ґрунтується на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат. Їх вибір у процесі ризик-менеджменту значною мірою залежить від специфіки підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, стратегії досягнення пріоритетних цілей, конкретної ситуації.

Примітки:

1. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 460 с.
3. Інструменти нейтралізації фінансових ризиків [Електронний ресурс]. Гроші і кредит. Енциклопедія професійного фінансиста. – Режим доступу: www.korpyka.org.ua

Marta Shewtsiv

Ivan Franko National University of L'viv

EFFICACY'S ESTIMATING OF USING METHODS OF NEUTRALIZATION FINANCIAL RISKS

Doing business are providing with various risks. In this article are analyzed different instruments of decreasing those financial risks and given recommendations how to avoid them or minimize negative impact on business.

Оксана Шевченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕНДЕНЦІЇ РЕКЛАМНОГО КРЕАТИВУ СЬОГОДЕННЯ

Реклама є невід'ємною частиною нашого життя. Як і будь-яка сфера суспільної діяльності, реклама у наш час також еволюціонує і набуває дещо іншого забарвлення.

Мета дослідження: виявити основні тенденції рекламного креативу нашого часу.

Актуальність: одне з найважливіших питань, яке раз у раз виникає перед теоретиками та практиками рекламного бізнесу, — як зробити рекламне звернення таким, щоб воно привертало увагу, викликало зацікавлення, запам'ятовувалося, спонукало людину до дії, та як побудувати рекламну кампанію так, щоб вона була ефективною і дала змогу рекламодавцям досягти поставленої мети, а рекламо виробникам — самовизначитися і заробити гроші.

Дослідженням даної теми займалися не тільки представники маркетингу, а й психології, філології та інших дисциплін. Це відбувається тому, що проблема рекламного креативу дійсно має міждисциплінарний характер.

Феномен реклами у сучасному світі полягає у тому, що вона, безперечно, є світовою, глобальною комунікацією, яка створюється за допомогою інноваційних технічних засобів та ефективних креативних технологій [2, с. 27]. У новому стані суспільства, стані постмодерну, відбувається фрагментування суб'єкта соціального дії за допомогою сучасних засобів масової комунікації, які виробляють віртуальну реальність, що витісняє звичну реальність. Відбувається зникнення межі не тільки між країнами (Євросоюз), статями (унісекс), расами і націями, але і між реальними і символічними (віртуальними) поняттями. Плюралізм і децентралізація в постіндустріальному суспільстві при поширенні інформації, які забезпечують численні телевізійні канали, радіо, Інтернет, не усувають фрагментарність, а тільки підсилюють її [1].

Зараз можна констатувати існування цілої індустрії, яка спеціалізується на маніпуляції споживчою поведінкою, використовуючи при цьому ЗМІ [3, с.15]. Образ, імідж, бренд, упаковка, макет, слоган – стають поступово альфою і омегою

сучасного світу. Поступово віртуальні технології, і в тому числі сфера реклами, починають все тісніше переплітатися з реальністю, і об'єднання з цим простором рано чи пізно відчуває на собі будь-хто, що має відношення до бізнесу [1].

Тенденції розвитку маркетингового ринку розвинутих країн показують, що нині основним завданням комунікаторів на підприємствах є формування поведінки споживачів з використанням основних психологічних прийомів. З одного боку – це агресивна політика підприємств по відношенню до споживачів, а з іншого – необхідна умова існування будь-якої організації[3, с.15]. За словами дослідника рекламного ринку Т. Примака рекламний креатив має значні тенденції у різних країнах, що зумовлено різним сприйняття рекламних продуктів споживачів [2, с.27]. Не дивлячись на це, наголошує автор, можна сказати, що рекламний ринок України розвивається за тими ж тенденціями, за якими розвивається європейський ринок. Наприклад, у рекламі меблів, розваг, косметики, алкогольних та безалкогольних напоїв, туристичних послуг та одягу значно зросла кількість рекламних повідомлень, які орієнтовані на використання емоційних мотивів [3, с.15]. Дослідження показали, що загалом у рекламі в Україні значними темпами розвивається використання технологій гуморизації. При цьому знижується використання технологій міфологізації. Реклама стає все більш людянішою, м'якою і привабливою, але це все ж таки є загальною тенденцією [3, с.17].

Наразі, можна виділити такі тенденції розвитку рекламного креативу нашого часу:

1. Спостерігається тенденція переходу від інтуїтивного створення рекламних звернень до використання сучасних наукових досягнень у галузі психології, соціології, філології у рекламному креативі. Зростає зацікавленість рекламистів до використання психологічних прийомів впливу на цільову аудиторію.

2. Реклама у своєму креативі поступово переорієнтовується з масової на більш індивідуальну. Цільові аудиторії звужуються, що, в свою чергу, дає змогу створювати рекламні звернення з детальнішим урахуванням особливостей кожного ринкового сегмента. І це, безперечно підвищує ефективність рекламного впливу.

3. У рекламному креативі спостерігається певна циклічність.

4. Поряд із використанням емоційних мотивів у рекламі зростає кількість раціональних мотивів, які найчастіше мають роз'яснювальний характер. Зростає увага до використання у рекламному креативі соціально-комунікативних технологій відповідно до поставлених завдань та сприйняття цільовою аудиторією, що забезпечують первинний вплив на аудиторію в цілому, а потім індивідуально на кожного споживача.

5. Збільшується кількість гумористичної реклами та зменшується кількість еротичної.

6. У стильовому оформленні рекламних звернень спостерігається тенденція до поєднання 2-3 стилів у одному рекламному зверненні. Найпоширенішим стилем визначено постмодернізм.

7. Зростає зацікавленість рекламистів у використанні науково обгрунтованих фонетичних, лексичних та синтаксичних прийомів у створенні рекламних текстів, які дозволяють краще представляти основні та маркетингово-значущі одиниці реклами [2, с.33].

Також можна відмітити, що ринок реклами переорієнтовується на ринок маркетингових комунікацій. Якщо раніше більшість рекламодавців замовляли рекламним агенціям розробку макету певного рекламного звернення, або ж саму рекламну кампанію, то тепер більшість агенцій відзначають, що замовлення надходять на комплексну розробку комунікативних програм для підприємств. Треба сказати, що до цього вдаються поки що лише потужні компанії, проте це вже є знаком розуміння, що з допомогою однієї реклами значних успіхів на ринку здобути неможливо. У зв'язку з цим трансформуються вимоги до фахівців у сфері реклами. Якщо раніше від них вимагалися знання специфіки роботи різних рекламо носіїв, вміння складати медіа-план, то тепер це глибинні знання з психології, соціології, філології, комп'ютерної графіки, вміння навчатися і працювати у команді, аналізувати соціально-комунікативні тенденції у суспільстві, а також стратегічно мислити. Дуже важливі творчі підходи до вирішення певних завдань, ініціативність та комунікабельність [3, с.17].

Узагальнюючи вищесказане, можна констатувати, що у будь-якій рекламі, здатній привернути увагу споживача є певна креативна «родзинка». Це може бути неординарна ідея, цікавий текст або нестандартне дизайнерське рішення. Тому зараз можна вже спостерігати більшу зацікавленість підприємців у якісній та неординарній рекламі, і тому більша увага має приділятися підготовці спеціалістів у цій сфері діяльності.

Примітки:

1. Котов С. Тенденции современной рекламы или реальный фантом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.l-art.ru/notes.php?ID=1>.
2. Примака Т. Рекламний креатив в Україні: учора, сьогодні, завтра // Маркетинг в Україні. – 2007. - №6. – с. 27-35.
3. Примака Т. Сучасні тенденції українського рекламного креативу // маркетинг в Україні. – 2006. - №1. – с.15-19.

Shevchenko Oksana

Oles Honchar National University of Dnipropetrovsk

TENDENCIES OF ADVERTISING CREATIVE OF PRESENT TIME

Here was mentioned some tendencies of development of advertisement market. Now advertisement is a global communication. Nowadays there is exist a great industry, which specialised on manipulation of customers behaviour.

Олександр Шевчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Однією із складових бюджетної системи України є місцеві бюджети. Відповідно до Бюджетного кодексу України, до них належать: бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування, що складаються з бюджетів територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах)[6].

За допомогою місцевих бюджетів щорічно перерозподіляється близько 15% валового внутрішнього продукту, в них зосереджується майже 35% бюджетних ресурсів.

Місцеві бюджети виконують особливу роль в кожній унітарній країні тому, що вони є фінансовою базою існування місцевого самоврядування[5].

Місцеві Ради народних депутатів самостійно визначають напрямки використання коштів своїх бюджетів. Ці бюджети місять видатки на фінансування підприємств, організацій місцевого господарства на фінансування здійснюваних місцевими органами заходів у сфері освіти, культури, охорони здоров'я фізичної культури, соціального забезпечення, на утримання місцевих органів влади та управління[1].

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як:

існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології;

надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;

нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;

недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються[2].

Як наслідок існування таких проблем в першу чергу зумовлюють виникнення дисбалансу в самих місцевих бюджетах, а саме виникає дефіцит бюджетних коштів, по-друге не вирішуються важливі життєві проблеми людей, відбувається занепад всього місцевого господарства.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні доцільно запропонувати такі шляхи їх вирішення:

вдосконалити існуючу нормативно-законодавчу базу або розробити нову яка б могла чітко регулювати та визначати процес формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів;

здійснити поступовий перехід до децентралізації управління місцевими бюджетами, що надасть можливість місцевим фінансам стати більш самостійним інститутом;

реформувати місцеве оподаткування, а саме переведення деяких податків з розряду загальнодержавних в місцеві для того щоб збільшити надходження до місцевих бюджетів, встановити більш справедливий міжрегіональний розподіл частки податків;

вдосконалити формули розподілу міжбюджетних трансфертів у розрахунок обсягів видатків по окремих галузях, що враховуються при визначенні дотації, призначеної для вирівнювання диспропорцій між місцевими бюджетами;

чітко дотримуватись бюджетної дисципліни, що має відбитися в доцільному використанні бюджетних засобів;

застосувати режим жорсткої економії бюджетних коштів;

залучати іноземні інвестиції та кредити;

впровадити здійснення контролю за формуванням і використанням місцевих бюджетів громадою[4].

Таким чином, застосувавши запропоновані заходи можливо досягнути успішного вирішення існуючих проблем.

Перелічені вище шляхи оптимізації місцевих бюджетів України потребують поступового впровадження. Об'єктивною передумовою забезпечення оптимальної збалансованості бюджетів будь-якої країни є їх реальне наповнення, в основі якого лежить економічне зростання.

Примітки:

1. Буряченко А.Є. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів / А.Є. Буряченко, М.П. Палій // Фінанси України. — 2008. — № 8. — С. 13—18.
2. Деркач М. Проблеми місцевих бюджетів / М. Деркач // Голос України. — 2008. — від 23 листопада. — С.3-6.
3. Долішній М.І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М.І. Долішній.// Регіональна економіка. — 2009. — № 3. — С.9—17.
4. Коваль Л.М. Проблеми формування місцевих бюджетів та аналіз їх виконання / Л.М. Коваль // Фінанси України. — 2007. — № 5. — С.126—129.
5. Слухай С.В. Місцеві бюджети України: деякі проблемні аспекти / С.В. Слухай // Аспекти самоврядування. Часопис українсько-американської програми „Партнерство громад”. — 2008. — № 2. — С.2—7.
6. Бюджетний кодекс України

Olexandr Shevchuk

Ivan Franko National University of L'viv

THE MAIN PROBLEMS OF LOCAL BUDGETS AND THEIR SOLUTIONS

After reviewing the information given above the following conclusion can be made to solve problems of creating local budgets it is needed to give local governments more authority and autonomy. It is also need to transfer income tax transfer from the category of state taxes to local in order to increase revenues to local budgets.

Оксана Миколаївна Шевчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОСТАНОВКА ПРИНЦИПІВ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В останні роки в системі фінансового управління підприємством все більше уваги приділяється питанням організації грошових потоків, які виявляють вагомий вплив на кінцеві результати його господарської діяльності.

Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах можливе лише за умов здійснення безперервного руху грошових коштів - їх надходження та витрачання, забезпечення наявності певного вільного залишку на рахунках в банку [1, с.9].

У сучасній теорії корпоративних фінансів питанням управління грошовими потоками підприємства приділяється значна увага, оскільки останні є матеріальною основою фінансового менеджменту.

Фінансовий менеджмент як функціонально-організаційна модель управління фінансами суб'єкта господарювання включає в себе такі напрями:

операційна та інвестиційна діяльність;

фінансування потреби підприємства в капіталі (фінансова діяльність);

фінансовий контролінг;

Базисом кожного з названих напрямів, а отже й моделі фінансового менеджменту загалом, є грошові потоки як фінансове вираження господарської діяльності підприємства [2, с.119].

Проблеми становлення системи управління грошовими потоками розглядали такі зарубіжні вчені: Е.В. Бикова, В.В. Бочаров, Т.А. Бочарова, Ю. Бріхгем, Дж. Ван. Хорн, А.М. Кінг, В.В. Ковальов, Б. Койл, С.В. Нагашев, Л.Н. Павлова, Т. Райс, А.М. Хіл Лафуанте та інші. Варто також зазначити і про вагомий внесок в галузь дослідження вітчизняних економістів - І.А. Бланка, В.В. Галасюка, А. М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка.

Оскільки управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю, то воно дозволяє вирішувати різноманітні задачі фінансового менеджменту і підпорядковане

його головній меті. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат коштів і їхньої синхронізації в часі.

Для досягнення цієї мети, необхідно притримуватись ряду визначених принципів, на яких і ґрунтується процес управління. Дослідники серед основних із них виділяють такі [3]:

Принцип інформаційної достовірності. Як і кожна управлінська система, управління грошовими потоками підприємства повинно бути забезпечене необхідною інформаційною базою, до якої, перш за все, необхідно віднести офіційну фінансову звітність, а також матеріали управлінського обліку.

Принцип забезпечення збалансованості. Управління грошовими потоками підприємства враховує численні їх види і різновиди. Їхня підпорядкованість єдиним цілям і задачам управління вимагає забезпечення збалансованості грошових потоків підприємства за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами і іншими істотними характеристиками. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

Принцип забезпечення ефективності. Грошові потоки підприємства характеризуються істотною нерівномірністю надходжень і витрат коштів у розрізі окремих тимчасових інтервалів, що приводить до формування значних обсягів тимчасово вільних грошових активів підприємства. По суті ці тимчасово вільні залишки коштів носять характер непродуктивних активів (до моменту їхнього використання в господарському процесі), що втрачають свою вартість у часі, від інфляції і з інших причин. Реалізація принципу ефективності в процесі управління грошовими потоками полягає в забезпеченні ефективного їхнього використання шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємства;

Принцип забезпечення ліквідності. Висока нерівномірність окремих видів грошових потоків породжує тимчасовий дефіцит коштів підприємства, що негативно позначається на рівні його платоспроможності. Тому в процесі управління грошовими потоками необхідно забезпечувати достатній рівень їхньої ліквідності протягом усього розглянутого періоду. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивного і негативного грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу розглянутого періоду.

Основні принципи управління грошовими потоками згідно з класифікацією, наведеною Бланком І.А., такі [1, с.131]:

- інтеграція з загальною системою управління підприємством;
- висока динамічність управління;
- варіативність підходів при розробці окремих управлінських рішень;
- орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства;
- комплексний характер формування управлінських рішень.

З урахуванням розглянутих принципів організовується конкретний процес управління грошовими потоками підприємства.

Як бачимо, цьому питанню варто приділити більше уваги, оскільки, не має єдиної загальновідомої та загальноприйнятої системи принципів, на котрих би базувалося управління грошовими потоками підприємства. Цей вагомий фактор, що становить основу управління, відіграє значну роль при формуванні стратегії управління. Тому, варто виділити єдиний перелік принципів, котрі б концентрували увагу фінансових менеджерів саме на конкретних сферах, що потребують більшої уваги. Значна кількість різних систем принципів, створює умови виникнення непорозумінь в процесі управління, і можливості виникнення ситуації не взяття “під контроль” проблемних зон окремого підприємства. Обираючи стратегію свого розвитку, кожне підприємство повинно окреслити і систему принципів, на котрих би базувалося управління грошовими потоками. Вагоме значення в управлінні грошовими потоками відіграє також професіоналізм і сумлінність виконання своїх обов’язків фінансовими менеджерами.

Примітки:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджмента. – К. Ника – Центр, 2007р.;
2. Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я.І., Фінанси України. - 2007, №11, - с.119-127;
3. Сторінка Українського інституту інформаційних технологій в освіті, Національний Технічний Університет України «КПІ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace/finans_menedg_udec_demo/schedule.nsf

Oksana Shevchuk

Ivan Franko National University of L'viv

STATEMENT OF PRINCIPLES CASH FLOW MANAGEMENT

The article proves the necessity of cash flow management and were determined the basic principles on which should be based this process.

Oksana Shevchuk

Uniwersytet Wroclawski

ВІДКРИТТЯ БІЗНЕСУ

Незаперечним є той факт, що найважливішою ознакою власності є право на вилучення доходу від використання власності її економічним господарем. Стосовно до сфери господарського життя це право реалізується підприємцем.

Питання підтримки малого підприємництва є досить актуальним, адже саме цій проблемі належить низка публікацій. Однак маловивченим є питання зарубіжного досвіду для України. Серед українських учених цю проблему досліджували А.Д. Вовчак, В.Я. Кіцак, С.К. Реверчук, Л.Л. Цимбал.

Приватний підприємець – це відокремлений приватний виробник, який, керуючись власною вигодою, повністю бере на себе комерційний ризик, організовує виробництво, збут продукції та послуг. Він незалежний у вирішенні питань: що і скільки виробляти, у кого і за якою ціною купувати сировину та інші матеріальні цінності, де й за якою ціною продавати готову продукцію, брати чи не брати кредит у банку, скільки платити робітникам, скільки працювати і скільки відпочивати тощо.

Основа інституту власності становить свобода перерозподілу майнових прав між різними суб'єктами господарської діяльності. Найважливішим правом власності при цьому є право на вилучення доходу. Саме воно визначає решту прав інших суб'єктів. У відповідності до класичного визначення власність в економічному розумінні – це відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва і створених за їх допомогою матеріальних благ; приватна власність, таким чином, повинна означати приватне привласнення.

Що ж до питання суті малого підприємництва, його історії й теоретичного осмислення стосовно України, слід враховувати такі обставини - даний інститут до цих пір залишається одним із самих динамічних в українській економіці. Підприємницька діяльність ще не інституційована, межі цього прошарку досить розмиті. Якщо ж соди додати проблеми й

середнього бізнесу, то неодмінно виникають об'єктивні складнощі з визначенням кількісних і якісних характеристик, властивих цьому явищу. У зв'язку з чим до цих пір залишаються відкритими питання визначення організаційно-правових форм малого та середнього бізнесу, їх місця і ролі в системі ринкових відносин, своєчасного доведення до населення законів і підзаконних актів та механізмів їх виконання.

В Україні визначення суті, місця і ролі, основних ознак, принципів та умов підприємницької діяльності закріплені законодавчо. Господарський кодекс України, Закон України "Про підприємництво", характеризують підприємництво як ініціативну, самостійну, систематичну діяльність громадян і їх об'єднань, яка здійснюється на свій ризик, під майнову відповідальність і направлену на вилучення прибутку. Малі та середні підприємства мають свої особливості, переваги і повсякденні проблеми, пов'язані з дослідженням ринку, перевіркою якості партнерів, контролем за якістю, ухилянням від ризику, страхуванням, диверсифікацією, пошуком інформації тощо [1].

Практично від самого початку здобуття Україною незалежності проходить робота над реформуванням податкової системи України. Кожна нова влада плідно працює в бік швидких і ефективних реформ в області оподаткування, можливості відкриття та ведення бізнесу. Податковий кодекс це один із найважливіших документів, що регулює відносини в цій області, впливає на легкість та прозорість цього процесу, а прорахунки при його розробці можуть призвести до краху цілої системи, що існувала до цього часу.

17 червня 2010 року Податковий Кодекс був прийнятий Верховною Радою України за основу в першому читанні. Нова редакція кодексу орієнтована на бізнес, за рахунок зменшення ставок податків і їх кількості, це в свою чергу мало б призвести до зросту інвестиційної привабливості країни, що б забезпечило будівництво нових виробництв, відкриття заводів, фабрик, появу нових робочих місць.

Вже з 1 квітня набув чинності в повному об'ємі новий Податковий кодекс. Головними змінами стали зменшення податку на прибуток для великих підприємств, введення податкових канікул для новостворених компаній, і поява цілої низки проблем у "спрощенців". Уряд також схвалив і законопроект, який пропонує парламенту спростити відкриття бізнесу. Законопроектом надається можливість засновникам юридичних осіб (крім акціонерних товариств) створювати статутний капітал у розмірах і в складі, які необхідні для початку ведення бізнесу. На даний момент статутний капітал для товариств з обмеженою відповідальністю повинен бути не менше суми, яка дорівнює одній мінімальній зарплаті, для акціонерних товариств - не менше 1250 мінімальних зарплат. Відповідно, засновникам не потрібно буде вносити гроші у вигляді внесків до статутного капіталу на момент державної реєстрації. Запропоновані зміни також дозволять заощадити на оплаті послуг банків при відкритті тимчасових рахунків і на оплаті за нотаріальне засвідчення підписів засновників на установчих документах і рішеннях засновників про створення юридичної особи. Крім того, проектом закону спрощуються вимоги щодо обов'язкового нотаріального оформлення окремих документів, які подаються для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи та фізичної особи-підприємця [2].

Сучасні позитивні тенденції в економіці Польщі пояснюються послідовною реалізацією державою низки реформ для підтримки малого бізнесу. Внаслідок ратифікації Європейської Хартії малого підприємництва вступу країни до ЄС, малий бізнес опинився у сприятливих умовах щодо розширення ринку збуту виробленої продукції, а також для розвитку міжнародних бізнесових інтересів. У підсумку всіх вжитих державою заходів у проєкті Світового банку "Ведення бізнесу – 2010" Польща опинилася на 70 місці із 183 країн, які було досліджено (у 2009 р. – 82 місце).

Спрощення та оптимізація процедури створення юридичних осіб різних організаційно-правових форм господарювання мали б заохочувати підприємців до заснування власної справи в складних економічних умовах і сприяти поліпшенню позиції України в рейтингу Світового банку Doing Business за критерієм "відкриття бізнесу". Адаже за оцінкою 2010 року Україна в ряді країн посідає 134 місце. Як видно з ілюстрації в таблиці 1, поряд зі своїми сусідами пострадянського зв'язку ми досі залишаємося в тіні.

Таблиця 1.

Рейтинг країн за показником легкості процесу відкриття бізнесу, Doing Business in 2010

№ в рейтингу	Країна	Кількість процедур	Тривалість, днів	Вартість, % від доходу на душу населення	Статутний капітал, % доходу на душу населення
1	Нова	1	1	0,4	0
8	США	6	6	0,7	0
106	Росія	9	30	2,7	1,8
117	Польща	5	32	17,9	15,3
134	Україна	10	27	5,8	153,3

Джерело: [3].

Актуальність та необхідність перегляду нового кодексу підтверджується не тільки низьким рейтинговим місцем країни в таблиці. Управління державної реєстрації Львівської міськради повідомило, що львівські підприємці масово згортають свій бізнес. Причина - новий Податковий кодекс. 60 підприємців - юридичних осіб, і 400 фізичних осіб з початку року припинили свою діяльність. Різко зменшилося і кількість охочих почати власну справу. Варто відзначити, що після прийняття нової податкової "конституції", кількість звернень за консультаціями до податкових органів зростає в 10 разів порівняно з минулим роком.

Прийняття нового кодексу може призвести до значного збільшення прав і впливу фіскальних органів і ускладненню роботи підприємств, а це в свою чергу може тягти за собою критичне збільшення долі тіньового бізнесу, а також відтоку інвесторів, замість притоку нових, що вже суперечить основній меті нового кодексу.

Така ситуація а також різка критика з боку юристів, бухгалтерів, аудиторів, економістів та аналітиків вимагає взяти до уваги всі неточності для дообробки Податкового кодексу. Адаже він повинен бути для платника податку, а не для податківця, полегшувати, а не перешкоджати в роботі і заохочувати до активної трудової діяльності.

Поряд із безумовно позитивною тенденцією Податкового кодексу як основного документу, який визначає достатню кількість податків і зборів, а також порядок їх стягнення, необхідно звернути увагу на ту значну кількість неточностей, що вимагає негайного розгляду. Основним чином необхідно приділити увагу таким аспектам:

- можливість неввічливості податковими органами своїх обов'язків;
- яким чином проводиться адміністрування податків;

- яка кількість цих податків;
- наскільки норми Податкового кодексу перегукуються з дієвою системою законодавства України, до цього часу і наскільки вони відповідають інтересам українського бізнесу;
- необхідно переглянути значний перелік видів діяльності, які дають право застосовувати спрощену систему оподаткування. Зокрема, надання права на сплату єдиного податку лише фізичним особам, зменшення граничного розміру виручки до 300 тисяч гривень, а кількості найманих працівників - до двох осіб;
- невизначеність норми про перехідний етап для переходу суб'єктів малого бізнесу зі спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності на загальну систему оподаткування, також потребує розгляду;
- у кодексі не передбачена можливість виведення з тіні заробітної плати шляхом зниження податкового навантаження на фонд зарплати;
- варто також переглянути і норму про 5% оподаткування доходів від депозитів фізичних осіб;

податок на нерухоме майно впроваджується без урахування реальних станів громадян і вартості нерухомого майна.

Всі ці аспекти, та багато інших, що не зазначені, потребують негайного розгляду та уточнення, для формування більш прозорої картини щодо легкості відкриття, провадження бізнесу, адміністрування податків, повноважень податкових органів та платників податків.

Примітки:

1. Інформаційний сайт “Аграрний сектор України”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net>
2. Сторінка “Ліга Закон. ua”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ligazakon.ua/news>
3. Інформаційний сайт “doingbusiness”[Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.doingbusiness.org>

Shevchuk Okasna

University of Wroclaw

LAUNCHING A BUSINESS

In this article is described the main problems of launching a business, new conditions, trends of changes that contribute to facilitating the conduct of own business.

Олена Шелудько

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОЇ БІРЖИ НА БАЗІ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ТОРГІВ

У зв'язку із стрімким розвитком використання інформаційних систем у галузі фінансів стає актуальною проблемою оптимізація роботи таких систем, організація підтримки достатнього рівня їх ефективності. Це питання стосується зокрема галузі електронних торгів на фондовій біржі.

Аналізу функціонування фондової біржі присвячена значна кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. При цьому слід відзначити, що широке застосування економіко-математичних моделей у дослідженні цього сегменту економіки характерне лише для представників західних шкіл. Зокрема, слід виділити роботи Є. Бріггема, У. Шарпа, А. Гордона, Р. та Т. Тьюлзів й ін. Серед вітчизняних робіт проведено низку досліджень у галузі агентного моделювання роботи фондової біржі.

Завданням дослідження є створення моделі СЕЛТ на основі дискретно-подійного підходу імітаційного моделювання.

Програмне забезпечення СЕЛТ складається з серверної частини, яка працює в комп'ютерній мережі УФБ, і програмного забезпечення автоматизованого робочого місця трейдера (АРМ), яке встановлюється у учасника СЕЛТ. Призначенням серверної частини СЕЛТ є централізовані прийом від АРМ, обробка і передача до АРМ інформації щодо пропозицій та угод з купівлі-продажу цінних паперів, поточних статистичних даних, формування підсумкової документації, обмін даними між біржею та учасниками СЕЛТ і депозитаріями. Призначенням АРМ є організація ефективного процесу інформування трейдера про стан розгляду пропозицій щодо купівлі-продажу цінних паперів по торговельних потоках, надання можливості подати власних заявок на купівлю та продаж в режимі реального часу, отримання інформації щодо укладених угод, та поточної статистичної інформації.

На Рис.1 подана діаграма компонентів системи «Фондова біржа»

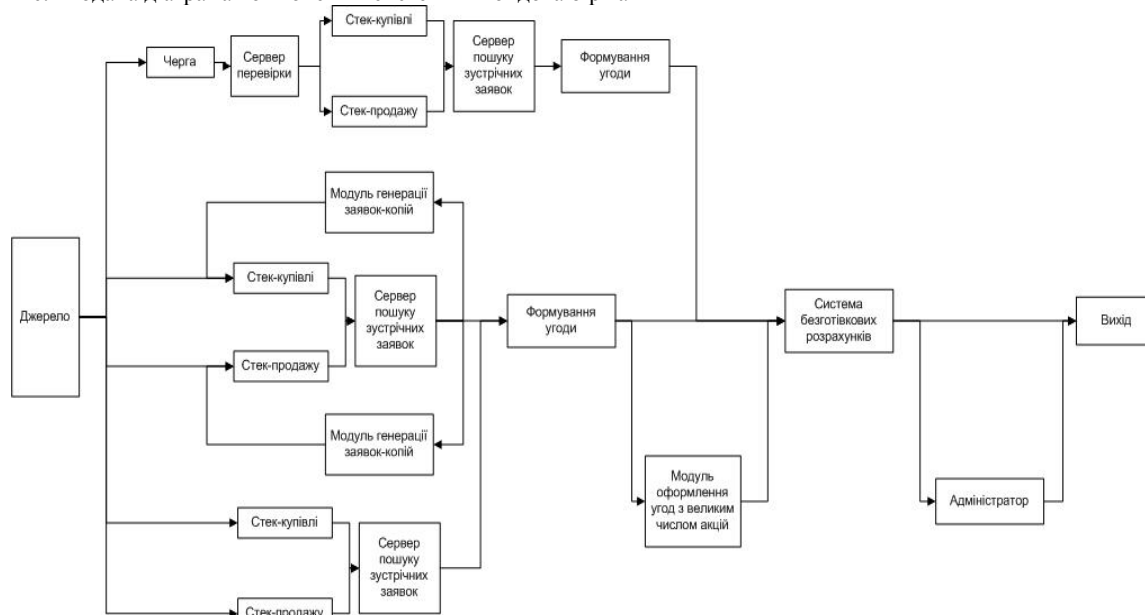


Рис.1. Діаграма компонентів системи «Фондова біржа»

Результатом дослідження є створена засобами Anylogic 6.4.1 (Рис. 2) модель імітації роботи фондової біржі протягом одної торгівельної сесії. Дана модель, при прогоні з заданими вхідними характеристиками, дає можливість проаналізувати критичні для роботи системи елементи, визначити де витрати є не виправданими, а де необхідно здійснити певні вдосконалення. Вдосконалення стосуються як технічного і програмного забезпечення, так і організаційної структури.

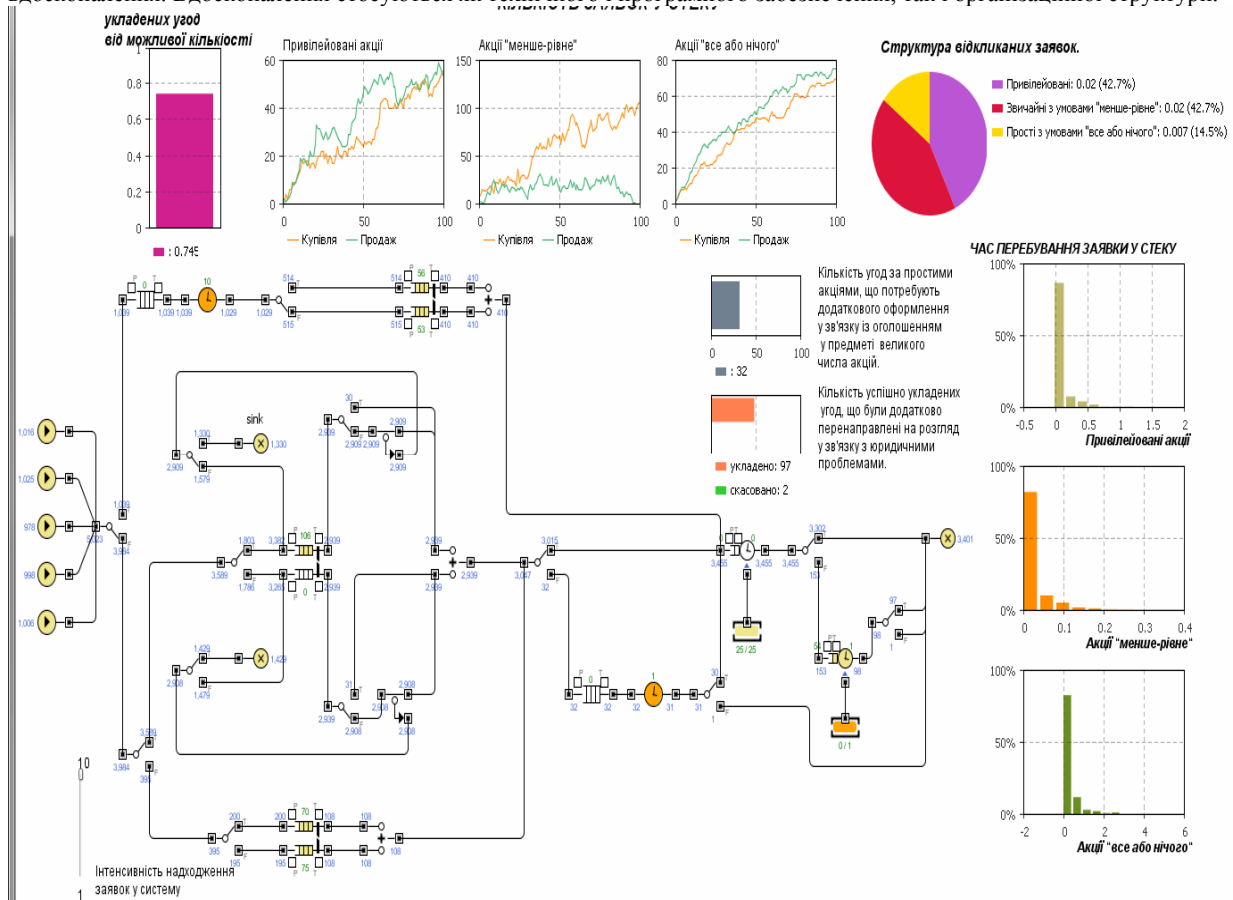


Рис.2. Візуалізація системи «Фондова біржа» в системі Anylogic 6.4.1

У подальшому, на основі проведеного аналізу, можна розширювати межі предметної області, враховуючи щойно зареєстрованих трейдерів, змінювати потужність системи залежно від потоку, прослідкувати процес ціноутворення на фондовому ринку, враховувати форс-мажорні ситуації відмови серверів та пере направлення потоків заявок на резервні без зниження ефективності роботи системи

Примітки:

1. Карпов Ю.Г. Имитационное моделирование систем: введение в моделирование с AnyLogic 5 (+ CD) / Ю.Г. Карпов – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 400 с.
2. Закон України «Про цінні папери та фондову біржу — ВР УРСР. Закон № 1201-XII від 18.06.91.

Olena Sheludko

Ivan Franko National University of L'viv

SIMULATION OF ELECTRONIC TRADING SYSTEM OF STOCK EXCHANGE

Due to the rapid development of information systems in finance becomes an actual problem of optimization of such systems, the organization sufficient level of support for their effectiveness. This particular issue concerns the field of electronic trading on the Stock Exchange.

Further, on the basis of the analysis, which can extend beyond the subject area, including newly registered traders to change the power system depending on the flow trace the process of pricing in the stock market, consider the force majeure situation refusal servers and re sending back streams of applications without loss of efficiency the system.

Станісла Шелякін

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ РЕКЛАМИ

Наслідки впливу реклами є неоднозначними і мають як об'єктивні, так і суб'єктивні передумови. З точки зору економіки добробуту, реклама створює непродуктивні витрати, а тому зменшує загальний добробут. Для знаходження оптимальної кількості рекламних повідомлень важливим є визначення природи реклами.

Згідно визначення, запропонованого А. О. Вітренко, реклама – система економічних відносин, яка пов'язана з намаганням господарюючих суб'єктів впливати на попит шляхом розширення меж усвідомлення споживної вартості товару/послуги через надання додаткової інформації про різноманітні кількісно-якісні характеристики товару/послуги споживачам [1]. Як видно з даного визначення, рекламна діяльність не створює нового продукту, а лише збільшує попит за рахунок додаткових витрат.

Існує чотири основні моделі, що розглядають оптимізацію додаткових витрат на рекламу. Перші дві з них припускають, що реклама має суто інформативну природу: забезпечує інформацію, яка безпосередньо збільшує ефективність. У моделі Г. Баттерса всі продавці пропонують один і той самий продукт, а реклама просто забезпечує інформацію про ціни [2]. Проте в

аналізі Г. Гроссмана і К. Шапіро товари є диференційованими, а реклама забезпечує інформацію також і про їх властивості [5]. На противагу цьому, А. Діксі і В. Норман припускають, що реклама виконує лише функцію переконання, вона змінює поведінку і не робить ніякого прямого впливу на добробут або на ефективність розподілу ресурсів [3]. Нарешті, М. Нельсон розглядає неінформативну рекламу. Він стверджує, що така реклама може збільшувати ефективність, посилюючи споживачам сигнали щодо якості продуктів [6].

Всі ці припущення призводять до того, що моделі оптимізації рекламних повідомлень, виходячи з різної природи реклами, мають спрощений характер і не відповідають дійсності. Натомість, стандартні визначення сутності реклами і рекламної діяльності, які дають маркетологи, мають туманний характер і не можуть використовуватись для моделювання впливу "неособистої презентації оплаченої спонсором" і не розкривають її природи.

На нашу думку, реклама не може мати суто інформативний характер, оскільки існує ціла низка прикладів, коли інформація закладена в рекламне повідомлення була мінімальною і майже не зменшувала непоінформованість ринкових суб'єктів, але була причиною більшого зростання попиту, ніж реклама з повною інформацією про товар. В той самий час неінформативна А. Діксі та В. Нормана, яка близька до підходу маркетологів, також часто не відповідає дійсності.

Підхід М. Нельсона розкриває більше психологічні аспекти природи рекламних повідомлень, проте для посилення сигналів якості товару до споживачів необхідно витратити багато часу, але часто реклама досягає бажаного ефекту набагато раніше, ніж якість якогось товару стане зрозуміла споживачам.

На противагу всім Р. Дорфман та П. Штайнер у своєму аналізі припускають, що природа реклами не має значення і врахували, що вона завжди має еластичність попиту за витратами на рекламу [7]. Цей підхід є найбільш придатним до моделювання і здатен адекватно показувати результати рекламної діяльності. Проте, для його здійснення необхідно знаходити еластичність попиту за витратами на рекламу для кожного рекламного повідомлення чи, принаймні, рекламної кампанії. Для цього необхідно запустити цю кампанію, але тоді моделювання втратить сенс, оскільки основне завдання – передбачити вплив реклами на споживачів і оптимізувати витрати.

Виходом з цієї ситуації положення може бути вирахування галузевої еластичності попиту за витратами на рекламу. Проте це призведе до неврахування того факту, що невдала рекламна кампанія може зменшити попит.

Проблематика природи реклами призвела до того, що багато вчених економістів перестали шукати нові моделі оптимізації рекламних повідомлень, оскільки за таких умов будь-яка модель не відповідає дійсності. Складність психологічного впливу на споживачів поки настільки висока, що сучасна психологічна та маркетингова наука нездатні дати відповіді на низку питань причини існування і впливу реклами.

Спроби поєднання припущень про природу реклами в моделях Г. Баттерсі, Гроссман-Шапіро, Діксі-Нормана та М. Нельсона дозволяє уявити собі, що природа реклами полягає у інформуванні споживача різними (неоднаковими) рекламними повідомленнями про існування диференційованого товару серед подібних, при чому кожне повідомлення намагається ідеологічно вплинути на споживача, щоб сформувати в нього систему сприйняття сигналів якості саме даного товару і блокування сприйняття товару-конкурента.

Поєднавши це припущення з моделлю Дорфмана-Штайнера, одразу можна зазначити, що еластичність попиту за витратами на рекламу зменшується з часом, але за умови постійного її впливу. Незважаючи на це, треба розуміти, що одне рекламне повідомлення, яке не відповідатиме іншим, які рекламують даний товар, по ідеологічному наповненні, може одразу припинити процес "зомбування". Тобто, еластичність різко зростає і відбувається віддалення від точки оптимуму кількості рекламних повідомлень протягом життєвого циклу підприємства.

Примітки:

1. Вітренко А. О. Ринок рекламних послуг у трансформаційній економіці: Автореф. дис... канд. ек. наук: 08.01.01 / Київський нац. унів. ім. Т. Шевченка. – Київ, 2005. – 24 с.
2. Butters G. R. Equilibrium Distribution of Prices and Advertising // Review of Economic Studies. – 1977. – Vol. 44. October. – p. 465-492.
3. Dixit A. K., Norman V. Advertising and Welfare // Bell Journal of Economics. – 1978. – Vol. 9. Spring. – p. 1-18.
4. Dorfman R., Steiner P.O. Optimal advertising and optimal quality // Amer. Econ. Rev. – 1954. - №44. – p. 826-847.
5. Grossman G. M., Shapiro C. Informative Advertising with Differentiated Products // Mimeographed. – 1982. – Vol. 94. Spring. – p. 217-256.
6. Schmalensee R. Advertising and market structure // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 91. Aug. – p. 485-504.
7. Stiglitz J. E., Mathewson F. New Developments in the Analysis of Market Structure // Cambr. Un. Press, - 1986. – Vol. 63. October. – p. 179-211.

Stanislav Shelyakin

Taras Shevchenko national university of Kyiv

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING THE NATURE OF ADVERTISING

The article discusses about main methodological approaches to defining the nature of advertising in the basic economic models of determining optimal advertising messages, synthesis main views approach to a deeper investigation advertising market.

Анна Шеремета

Львівський національний університет імені Івана Франка

РИЗИКИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ РЕЗЕРВАМИ

Управління міжнародними резервами – це складний процес, який передбачає наявність офіційних іноземних активів держави. Ці активи перебувають в розпорядженні та під контролем відповідних державних органів і використовуються для вирішення певних завдань. Як правило, такі державні органи займаються управлінням не лише міжнародними резервами, а і пов'язаними з ними ризиками.

Загалом дослідженням ризиків управління міжнародними резервами займалося багато іноземних вчених. Серед основних можна виділити праці Дж. Айзенмана, С. Роджера, С. Класенса, Дж. Кройсера, М. Двайера, Л. Данкіна, К. Роджерса, К. Го та ін. У вітчизняній науці дана проблема ще не є достатньо вивченою, що і обумовлює її актуальність та необхідність подальших розвідок.

Метою роботи є розкриття сутності ризиків управління міжнародними резервами та наведення пов'язаних з ними прикладів негативного досвіду управління резервами.

Важливість управління міжнародними резервами полягає в тому, що саме вони можуть забезпечити фінансову стійкість країни в період шокових потрясінь. Використання ненадійних та ризикованих методів управління резервами обмежує можливості прийняття ефективних рішень, може поглиблювати фінансові кризи та часто сприяє значним фінансовим затратам держави.

З метою зміцнення міжнародної фінансової системи у 2001 році Міжнародний валютний фонд розробив Керівні принципи управління міжнародними резервами [1]. У даному документі міститься перелік ризиків управління міжнародними резервами та приклади негативного досвіду управління ними. Слід зазначити, що всі ці приклади пов'язані з зовнішніми ринковими ризиками та операційними ризиками. До **зовнішніх ринкових ризиків** належать:

1. *Ризик ліквідності.* Використання міжнародних резервів як боргового зобов'язання в іноземних фінансових установах для позичок, наданих вітчизняним організаціям або іноземним дочірнім підрозділам органу, що управляє резервами, призвело до втрати резервами ліквідності до моменту погашення позичок. Ризики ліквідності виникали також під час прямого надання міжнародних резервів в кредит таким установам. Через шоки в національній економіці позичальники не могли погасити свої зобов'язання і, відповідно, знижувалася ліквідність міжнародних резервів.

2. *Кредитний ризик.* Інвестування міжнародних резервів в активи з високим доходом здійснювалося без врахування кредитного ризику, пов'язаного з емітентами цих активів, та часто завершувалося втратами для держави. Також органи з управління міжнародними резервами надавали резерви в кредит вітчизняним банкам та своїм іноземним дочірнім структурам і цим самим піддавалися кредитному ризику.

3. *Валютний ризик.* Деякі елементи валютного ризику в портфелях резервних активів неминучі. Проте є приклади, коли країни відкривали значні позиції у валютах інших країн з надією на сприятливі майбутні зміни в основних курс-курсах. Закінчувалися такі операції великими втратами тому, що подальші зміни валютних курсів виявлялися несприятливими.

4. *Процентні ризики.* Втрати резервних активів виникали під час підвищення ринкової доходності, яке сприяло зниженню вартості оборотних інвестицій до рівня, нижчого їхньої вартості придбання. Також втрати виникали в результаті операцій з похідними фінансовими інструментами. В деяких випадках ті, хто управляли міжнародними резервами, не до кінця розуміли всі ризики використовуваних інструментів і, можливо, не мали необхідних технічних навичок управління ризиками.

Що стосується **операційних ризиків** та пов'язаних з ними прикладів негативного управління міжнародними резервами, то сюди належать:

1. *Ризики збою в системі контролю.* В деяких випадках відверте шахрайство, відмивання грошей та розкрадання резервних активів було можливим через відсутність контролю, недостатніх навичок, поганого розподілу обов'язків та змови штатних працівників, які займалися управлінням міжнародними резервами.

2. *Ризик фінансової помилки.* В результаті неправильного кількісного визначення чистої валютної позиції органи з управління резервами мали справу з великими та непередбаченими валютними ризиками. Такі ризики спричиняли значні втрати, коли зміни валютних курсів були несприятливими. Така ситуація мала місце і коли ризик вимірювався лише на основі валютної структури резервів, які перебували безпосередньо в розпорядженні органів з управління резервами, без врахування інших балансових та позабалансових активів і зобов'язань, виражених в іноземній валюті.

3. *Ризик неправильного відображення фінансових даних.* Деякі офіційні органи під час розрахунку та відображення даних щодо офіційних міжнародних резервів помилково включали в їх склад засоби, надані в кредит вітчизняним банкам або закордонним філіям вітчизняних банків. Розміщені в іноземних дочірніх структурах засоби самого органу з управління міжнародними резервами також помилково зазначалися як резервні активи.

4. *Втрата потенційного доходу.* Значні суми потенційних прибутків були втрачені тому, що засоби, які накопичилися на клірингових (ностро) рахунках в іноземних банках, не були своєчасно реінвестовані. Ця проблема пов'язана з неадекватними процедурами відстежування і управління розрахунками та іншими грошовими потоками.

Для того, щоб уникнути негативних наслідків управління міжнародними резервами, керівництво держави повинно правильно обирати стратегічний довгостроковий портфель. Такий портфель має забезпечувати найкращий можливий баланс між різними видами ризиків, адже він являє собою контрольний орієнтир для інвестиційної діяльності [2].

Підсумовуючи, можна зазначити, що ефективне управління ризиками вимагає усвідомлення і розуміння органом з управління резервами переваг і недоліків застосовуваних інструментів та їх властивостей. Для ефективного використання інструментів також необхідна розвинена система управління резервами, яка здатна правильно визначити вплив конкретних інструментів і, отже, ступінь пов'язаних з ними ризиків.

Примітки:

1. Guidelines for Foreign Exchange Reserve Management. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2004. – 26 p.
2. Risk Management for Central Bank Foreign Reserves. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2004. – 367 p.

О.В. Мудра, В.В. Шерстюк

Автомобільно-дорожній інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький Національний Технічний університет»

ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Умови ринкової економіки, що склалися в Україні, обумовили необхідність розробки принципово нових підходів до управління персоналом з усвідомленням того, що головним резервом підприємства є працівники, а за його межами – споживачі продукції, якість якої забезпечує персонал. З урахуванням цього положення в сучасних умовах потрібна розгорнута система роботи підприємства, яка спирається не стільки на організаційні методи, скільки на досягнення сучасної управлінської психології і проектування методик оцінки персоналу.

Сучасна наукова література пропонує низку теоретико-методологічних підходів щодо удосконалення управління персоналом на підприємствах. У цьому зв'язку слід відмітити змістовні роботи О.А.Гришньої та О.О. Наумової, які пропонують сучасні підходи до ефективного оцінювання працівників [1,2], також питанням формування і функціонування системи управління персоналом присвячені роботи Петрової І.Л. [3,4].

Метою дослідження є визначення формування основних підходів системи управління персоналом в сучасних умовах господарювання.

У сучасній теорії і практиці управління персоналом на підприємствах індустріально розвинених країн домінують два діаметрально протилежні підходи - американський й японський. Порівняльна характеристика американського та японського управління персоналом наведена в таблиці 1.

Причина відмінності японської та американської систем полягає в тому, що японські працівники виконують різну роботу в межах підприємства, а американські практично одну і ту ж роботу в різних фірмах. Характерною особливістю сучасного виробництва за кордоном треба вважати перехід до різноманітних колективних (групових) форм організації праці, включаючи спільне виконання окремих завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання).

Таблиця 1

Характеристика підходів системи управління

Американський	Японський
1. Персонал розглядається як основне джерело для підвищення ефективності виробництва.	1. Передбачає початкове вивчення сильних і слабких сторін працівника і підбір для нього відповідного робочого місця
2. Орієнтований на індивідуальні цінності і результати. Вся управлінська діяльність в американських компаніях ґрунтується на механізмі індивідуальної відповідності, оцінці індивідуальних результатів, розробки кількісних виражень цілей, які мають короткотерміновий характер.	2. Японській моделі характерна орієнтація на: - довгу перспективу роботи на одному підприємстві; - якість освіти й особистий потенціал робітника; - оплата праці визначається комплексно, з врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання;
3. Основний акцент приділяється не виробництву, а адаптації із зовнішнім середовищем. Співробітники виконують роботи на основі чіткого виконання посадових інструкцій. Ставки зарплати гостро визначені залежно від посади, кваліфікації.	3. Основна увага приділяється цеху – низовій ланці виробництва. Використовується система «точно в строк» без створення запасів і міжопераційних заділів. Обов'язки між працівниками строго не розподілені. Вони виконують різні види робіт залежно від ситуації

Практика українського менеджменту виділяє наступні підходи до управління персоналом [2]:

1) Комплексний підхід до управління персоналом (передбачає урахування організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних і інших аспектів у їхній сукупності і взаємозв'язку при визначальній ролі соціально-економічних факторів).

2) Системний підхід до управління персоналом (передбачає урахування взаємозв'язків окремих аспектів управління кадрами і виражається у розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування, організацію і стимулювання системи роботи з персоналом).

Таким чином, система управління персоналом є підсистемою системи управління підприємством, інтегрованою в неї та спрямованою на вирішення загальних цілей організації.

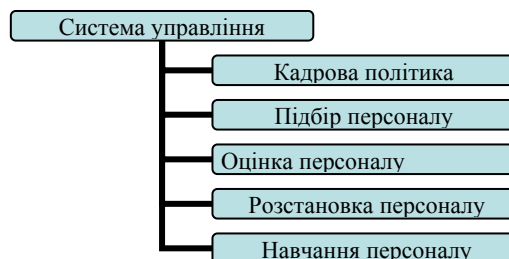


Схема 1. Структура системи управління персоналом

Головним елементом усієї системи управління є кадри, що одночасно можуть бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. Робітники підприємства, організації є об'єктом управління тому, що являють собою продуктивну силу, головну складову будь-якого виробничого процесу.

На сьогоднішній день в Україні виділяють гуманістичний підхід. Він фокусується на власне людському боці організації, про який мало говорять інші підходи. Позитивна роль гуманістичного підходу в розумінні організаційної реальності полягає в наступному:

1) культурологічний погляд на організацію постачає управлінців зв'язковою системою понять, за допомогою яких вони можуть зробити свій повсякденний досвід збагненним. Це дозволяє розглядати певні типи дій як нормальні, легітимні, передбачувані й уникати т.ч. проблем, що стоять за багатьма людськими цінностями і діями;

2) уявлення про організацію як культурний феномен дозволяє зрозуміти, яким чином, через які символи і смисли здійснюється спільна діяльність людей в організаційному середовищі. Якщо економічний і організаційний підходи підкреслюють структурну сторону організації, то організаційно-культурний показує, як можна створювати організаційну дійсність і впливати на неї через мову, норми, фольклор, церемонії і т.д.

3) гуманістичний підхід дозволяє також реінтерпретувати характер відносин організації з навколишнім середовищем у тому напрямку, що організації здатні не тільки адаптуватися, але і змінювати своє оточення ґрунтуючись на власному уявленні своєї місії;

4) у рамках даного підходу виникає розуміння того, що ефективне організаційний розвиток - це не тільки зміна структур, технологій і навичок, але й зміна цінностей, які лежать в основі спільної діяльності людей.

Заходи по формуванню ефективної системи управління персонала, повинні мати наступне:

повинен носити плановий характер;

повинен відповідати реалізації загальної стратегії компанії;

необхідно мати практичну спрямованість;

необхідно підвищувати темпи зростання продуктивності праці працівників.

Отже для того, щоб створити дієву систему менеджменту на підприємстві, розробити власну фірмову філософію управління персоналом, слід виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того накопичувати власний досвід роботи з українськими працівниками[5].

На нашу думку, на сьогоднішній день, формування основних підходів системи управління персоналом повинні бути засновані на прагненні організації розвивати свій власний трудовий потенціал, а також бути пов'язаним з використанням в управлінні персоналом чинників, що мотивують працедавця до пошуку на зовнішньому ринку праці робочої сили оптимального професійного профілю.

Підводячи підсумки слід зазначити, що головне призначення підходів управління персоналом полягає в тому, щоб забезпечити високу ефективність діяльності трудових колективів, зацікавленість кожного працівника у досягненні найвищих результатів господарювання, а розглянуті підходи до їх систематизації дає можливість обирати саме ті методи які створюють умови для нормального та ефективного функціонування керуючої та керованої підсистем системи управління персоналом.

Примітки:

1. Данюк В. Модель фахівця з управління персоналом і економіки праці //Україна: аспекти праці. – 2003. - №6. – С. 8-12.
2. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи дозабезпечення ефективності // Формування ринкової економіки: Зб. наук.праць. - Т 2. Управління персоналом в організаціях. - К.: КНЕУ, 2005. - С. 42-50.3. Лукьянченко Н.Д. Система управління людськими ресурсами підприємства в сучасних умовах // Вісник Донецького університету. –Вип. 2. – 1998. – С. 7-11.
4. Петрова І.Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи// Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. - Т 2. Управління персоналом в організаціях. - К.: КНЕУ, 2005. - С. 214-223.
5. Ефективна економіка - Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=339>

Андріяна Шкрамко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Однією з галузей страхування є особисте страхування, здійснюване з метою надання певних послуг зі захисту майнових інтересів, пов'язаних із життям здоров'ям працездатності що надаються, як фізичним (окремим громадянам, членам їх сімей), так і юридичним особам (наприклад, страхування працівників підприємств від нещасних випадків). Ці послуги передбачають страховий захист страхувальників (застрахованих) у разі настання несприятливих подій для їхнього життя й здоров'я. До підгалузей особистого страхування належать страхування життя (пенсій), страхування від нещасних випадків і медичне.

Здійснення особистого страхування має певні особливості. Зокрема, при його проведенні дуже важко правильно оцінити той ризик, який береться на страхування. Через це таке страхування пов'язане, по суті, із установами умовної страхової суми, яка лише наближено відбиває збиток, що його може завдати страховий випадок.

Страхова галузь України, як і вся її економіка, зазнає нині безпрецедентних змін – політичних, юридичних, економічних, соціальних, технологічних. Важливого значення набуває вироблення стратегії розвитку страхових відносин між дійовими особами ринку – страховиками та страхувальниками. У перших – досягнення надійності та платоспроможності за рахунок розширення страхового поля та точного визначення страхових тарифів. У других – ріст довіри до страховиків.

Серед важливих показників, що характеризують загальний розвиток страхового ринку можна виділити такі: сукупні обсяги премій та виплат, розміри статутних фондів страхових компаній, їх власного капіталу й активів, страхових резервів; частка страхування у ВВП країни, рівень виплат, частка ризиків, що передаються в перестраховання та ступінь присутності іноземного капіталу.[2]

Загальна сума валових страхових платежів (премій, внесків), отриманих страховиками при страхуванні життя за січень – вересень 2010 року, становила 609,6 млн. грн., що на 2,1% менше, ніж за відповідний період 2009 року (січень – вересень 2009 р. – 622,4 млн. грн.).

Структура валових надходжень страхових платежів (премій, внесків) за січень – вересень 2010 року має такий вигляд:

- 493,8 млн. грн. (або 81,0%) – платежі, що надійшли від фізичних осіб;
- 115,5 млн. грн. (або 18,9%) – платежі, що надійшли від юридичних осіб;
- 0,4 млн. грн. (або 0,1%) – платежі, що надійшли від перестраховальників.

Якщо розглянути кількість застрахованих фізичних осіб та за січень – вересень 2010 року вона збільшилася більше ніж вдвічі і становила 693 254 особи, у порівнянні з 285 499 застрахованими фізичними особами за січень – вересень 2009 року. Станом на 30.09.10 застраховано 3 587 086 фізичних осіб.

Валових страхових премій та виплат із страхування життя станом на 30.09.10 становили :

- За договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду - 2,1 млн. грн;(0,3%)
- За договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку - 31,6 млн. грн;(5%)
- За іншими договорами страхування життя - 99,6 млн.грн; 16%
- За договорами страхування життя лише на випадок смерті - 13,6 млн .грн; (2%)
- За іншими договорами накопичувального страхування - 462,8 млн. грн; (76%) [1]

Протягом 2010 року спостерігалася позитивна тенденція розвитку страхування життя. Про це свідчить зростання резервів зі страхування життя 154,6 млн. грн. (до 245,4 млн. грн.) у порівнянні з відповідним періодом 2009 року. Проте спостерігаються і негативні тенденції пов'язані із неприпустимо низьким рівнем розвитку страхового ринку в Україні та низькою фінансовою стійкістю страхових компаній «life».

Примітки:

- 1.Офіційний сайт Державної комісії з регулювання фінансових послуг України [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/sk_3kv.2008_3kv.2007.pdf
- 2.Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_2/246_Muzyka_19_2.pdf

Andrijana Shkramko
Ivan Franko National University of L'viv

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

Implementation of personal insurance has certain peculiarities. Specifically when carrying its very difficult to accurately assess that risk to be taken for insurance. Because of this insurance is concerned, in fact, with establishment of conventional insured amount, which only approximately reflects the damage that it can cause occurrence.

Мирослава Шлапак

Львівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом

ФЕНОМЕН ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАГРОЗИ

Глобалізація є порівняно новим явищем, яке визначає основні тенденції людства у XXI столітті. Вона значно змінює соціально-економічну модель розвитку суспільства, не лише долаючи національні бар'єри, а й поєднуючи, на перший погляд, несхожі та різні за векторами явища. Національні економіки поступово стають все більш інтегрованими. Відбулося своєрідне «стиснення» світового простору, яке відповідно вимагає нових форм взаємовідносин. Зростає переплетення економік, інтернаціоналізація фінансових ринків і сучасний етап розвитку сприяють процесу глобалізації економіки.

Метою статті є визначення сутності глобалізації, її рівня та впливу на розвиток економіки України.

Термін "глобалізація" вперше був введений американським економістом Т. Левіттом у своїй статті «Глобалізація ринків», яку він опублікував у 1983 р., для означення феномену злиття ринків окремої продукції, які виготовляються транснаціональними корпораціями.

Серед вітчизняних вчених проблеми глобалізації висвітлено в працях, В. Будкіна, Гальчинського, Д. Лук'яненка, С. Максименко, Г. Марушевського, В. Новицького, С. Соколенко, А. Старостіної, О. Каніщенко, А. С. Філіпенка, в яких досить ґрунтовно розглядається проблема сучасного розвитку світової економіки як глобально функціонуючого виробничо-господарського комплексу, основними складовими якого є національні економіки. Проте питання дослідження сучасного стану розвитку світової економіки з виокремленням етапів глобалізаційного розвитку та обґрунтування його впливу на національні економіки потребують подальшого дослідження.

На сьогоднішній день глобалізація трактується як поступове перетворення світового простору в єдину зону, в якій безперешкодно переміщуються капітали, товари, послуги, вільно поширюються ідеї і пересуваються їх носії, стимулюючи розвиток сучасних інститутів, шліфуючи механізми їхньої взаємодії.

Глобалізація економіки – новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю внутрішніх міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються на складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною планетарної економіки. [1, с.35]

Наша держава також не може стояти осторонь процесів глобалізації, тому що вона вже відбулась як суверенна держава, ставши повноправним суб'єктом міжнародних відносин.

Про рівень глобалізації економіки країни у першу чергу свідчить те, наскільки її ВВП формується за рахунок зовнішніх факторів, зокрема міжнародної торгівлі. Це експортна та імпортна квоти. Чим більші експортна й імпортна квоти країни, тим більшою мірою її економічний розвиток буде залежати від кількісних і якісних показників зовнішньої торгівлі.

Що стосується України, то рівень її експортної та імпорتنної квот є більший 40-45%, що свідчить про відкритість її економіки. Так, за даними СОТ, у 2009 р. показник експортної квоти в Україні становив 50,9%, імпорتنної квоти – 51,8%. Водночас при існуючій ситуації – високій частці як експорту, так і імпорту у ВВП країни – відбувається формування серйозної залежності функціонування і розвитку вітчизняної економіки від кон'юнктури світових ринків і вразливості до кризових явищ.

Процеси глобалізації серед країн СНД найбільш відчутні в Україні та Росії. Це показали результати рейтингу аудиторської компанії Ernst&Young. Вона розрахувала індекс глобалізації для 60 найбільших країн світу. Україна станом на 2010 р. посіла 43 місце, а Росія – 51. [2]

Цілісність сучасного світу і взаємозалежність національних економічних систем не виключають суперечностей глобалізації. Ці суперечності проявляються у нерівномірності розвитку людських суспільств, поділі світу на елітарну групу «золотий мільярд» та інший світ.

До позитивних сторін глобалізації можна віднести:

- сприяння міжнародному розподілу праці і як наслідок – поглиблення спеціалізації;
- економію на масштабах виробництва, що потенційно призводить до скорочення витрат і зниження цін;
- вільну торгівлю, яка є основою глобалізації, та ведеться на взаємовигідних умовах, що задовольняють всі сторони;
- в умовах вільної торгівлі посилюється конкуренція, яка сприяє розвитку нових технологій та швидкому їх розповсюдженню;
- внаслідок міжнародного розподілу праці, швидкого впровадження нових технологій, раціоналізації виробництва, впровадження інновацій зростає продуктивність праці;
- можливості мобілізувати більший обсяг фінансового капіталу з меншими затратами;
- глобалізація робить можливим швидке вирішення проблем у розвитку людства, у першу чергу, економічних. Це досягається за рахунок нарощування ресурсів, координації дій, об'єднання зусиль.

Міжнародна трудова міграція	Проблема відпливу інтелекту; загострення соціальних конфліктів між працівниками країни, що залучає робочу силу, та іноземцями; криміналізація ситуації у країнах-реципієнтах через зарубіжну робочу силу; додаткове навантаження на бюджети країн-реципієнтів з метою адаптації мігрантів у соціокультурний та освітній простір.
Канали глобальних загроз	Прояви загроз економічній безпеці та дестабілізації національної економіки.
Міжнародні кредитні відносини	Ймовірність дестабілізації фінансової сфери; монетарні шоки, атаки портфельних інвесторів на курс національних валют; зростання зовнішніх боргів, перш за все міжнародним фінансовим організаціям, що перешкоджає подальшому економічному прогресу; втрата національних активів на користь зовнішніх кредиторів.
	Коректування несприятливої структури виробництва; розвиток міжнародної спеціалізації в системі глобальних мереж виробництва та збуту ТНК на низько технологічних операціях.

Членство в інтеграційних об'єднаннях	Ослаблення позицій окремих держав, зумовлене регіональною чи глобальною нестабільністю; тиск з боку більш потужних членів інтеграційного об'єднання; явище регіонального монополізму; втягування в міжрегіональні (міжблокові) конфлікти.
Цивілізаційні інформаційні обміни	Цивілізаційні суперечності; розпалювання міжетнічних, міжконфесійних конфліктів, інформаційні війни.

Проте високий ступінь відкритості економіки України підтверджує значний вплив на її економічну ситуацію зовнішніх факторів. Тому слід розглянути і ймовірні загрози національній економіці внаслідок глобалізаційних процесів. (табл. 1) [1, с.13]

Таблиця 1

Оцінювання ймовірних загроз національній економіці через систему міжнародних економічних відносин

Таким чином, глобалізація, яка є найголовнішою тенденцією розвитку сучасного світу, справляє неабиякий вплив на економіку кожної окремої держави. Зважаючи на високий ступінь відкритості вітчизняної економіки, Україні необхідно виробити дієвий механізм протидії потенційним негативним наслідкам, які можуть виникнути під дією глобалізації. Для виходу на світову арену країна повинна створити потужний національний ринок, який дозволить їй визначити та закріпити пріоритети на міжнародних ринках. Усі ці умови сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності України та покращанню інвестиційного клімату.

Адаптація України до світового співтовариства вимагає проведення реформування правової системи, яка забезпечить відповідність національного законодавства міжнародним вимогам. Необхідним є дотримання ринкових умов господарювання, спрямування на інтенсивний розвиток, зниження податкового тиску, скорочення внутрішньої та зовнішньої заборгованості, проведення соціальної політики.

Примітки:

1. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / [А.А. Мазаракі ... [та ін.] ; за ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2010. - 717 с.

2. Winning in a polycentric world: globalization and the changing world of business. The Globalization Index 2010 summary. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/Winning-in-a-polycentric-world--globalization-and-the-changing-world-of-business---The-Globalization-Index-2010-summary>

Myroslava Shlapak

Lviv Institute of Interregional Academy of Personnel Management

FENOMEN OF GLOBALIZATION AS A VECTOR OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY: PROSPECTIVES AND THREAT

This article focuses on the issue of globalization as a new model of development of Ukrainian economy. The positive and negative aspects of globalization processes are highlighted.

Наталя Шморгай

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОЛАРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

«Долар – це наша валюта, але ваша проблема», – заявив 1971 року міністр фінансів США Джон Коннеллі європейським чиновникам, незадоволеним стрімкою девальвацією американської валюти. А за період фінансово-економічної кризи 2008-2009 років вже українські компанії, банки та домогосподарства на власних кишнях відчули всі примхи курсової залежності, масштаби та ризики якої для суб'єктів вітчизняної економіки є набагато суттєвішими, ніж здається на перший погляд. Чим більшою є частка іноземної валюти у грошовому обігу країни, тим небезпечнішими для її економіки є валютні коливання. Тому у сьогоднішніх важких післякризових умовах актуальним є дослідження механізму зменшення доларизації як фінансової сфери, так і економіки України загалом.

Доларизація – це економічне явище широкого використання іноземної валюти в країні, що відображає процес заміщення національної грошової одиниці стабільнішою іноземною внаслідок неналежного виконання нею функцій грошей. До факторів, що зумовлюють проблему доларизації вітчизняної економіки, в першу чергу належать:

- інфляційні очікування суб'єктів економіки та високий рівень фактичної інфляції. Цей чинник є традиційним протягом усього періоду розвитку доларизації на території України. Якщо порівняти рівні номінальних і реальних процентних ставок за депозитними операціями в національній та іноземній валютах і рівні внутрішньої інфляції в Україні та інфляції, наприклад, в США, то легко зрозуміти, чому виникає попит на іноземну валюту та прагнення суб'єктів економіки зберігати свої в доларах, а не в гривнях;

- державні позики у іноземній валюті. Тривалий час державна політика щодо запозичень була орієнтована на іноземний корпоративний сектор та розміщення облігацій зовнішньої державної позики, що стало вагомим чинником зростання доларизації в країні та позбавило стимулів розвитку внутрішнього фінансового ринку;

- нерозвинутість фінансового ринку, передусім ринку державних цінних паперів, а також його інструментів. Це звужує можливості інвесторів щодо вкладення вільних коштів у національній валюті;

- недосконалість законодавчо-нормативної та методичної бази. Так створюються умови для нарощування резидентами активних і пасивних операцій саме в іноземній валюті. [3]

Негативними наслідками масштабного обігу долара США в Україні є:

1) створюється паралельний грошовий обіг в іноземній валюті і тим самим посилюється недовіра до національної валюти, яка не виконує всіх покладених на неї функцій;

2) змінюється функція попиту на гроші шляхом підвищення його чутливості до динаміки валютного курсу та підвищення еластичності від процентної ставки. Оскільки попит на іноземну валюту мають не тільки суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, а й населення та інші суб'єкти господарювання, тому виникає висока залежність внутрішнього грошового обігу від шоків і коливань зовнішнього ринку;

3) спрощуються процеси незаконного відпливу капіталу за кордон;

4) грошові потоки переміщуються в тіньовий сектор економіки, зменшуючи податкові надходження до бюджету. Масштаби негативних наслідків визначаються об'ємами тіньового сектору економіки України, який обслуговує передусім іноземна валюта;

5) зменшуються доходи від емісії національних грошей (тобто сеньйораж як різницю між номіналом грошей і затратами на їх виготовлення). Недоодержання емісійного доходу прямо пропорційне рівню заміщення гривні іноземною валютою;

6) скорочуються можливості національної грошово-кредитної політики, що ставить країну в залежність від монетарної політики країни-емітента іноземної валюти. Це зумовлено тим, що внаслідок доларизації важливою складовою пропозиції грошей стає іноземна валюта, для контролю за якою Національний банк має обмежені монетарні важелі управління;

7) обмежуються можливості інвестиційного процесу, бо доходи населення і суб'єктів господарювання частково переносяться у сферу валютних операцій;

8) збільшується волатильність валютного курсу, оскільки до попиту на іноземну валюту для зовнішньоекономічних угод додається внутрішній попит, який суттєво реагує на зміни очікувань економічних агентів. Через волатильність курсу напрям руху капіталу, номінованого в іноземній валюті, може змінитися, що загрожуватиме стійкості фінансової системи;

9) високий ступінь доларизації кредитів спричинює схильність банківського сектору до системного кредитного ризику у випадку значних девальвацій гривні;

10) загалом стимулюють інфляційні процеси в Україні через розширення грошової пропозиції і тим самим пом'якшення монетарної політики;

11) може призвести до погіршення якості балансів банківських установ при знеціненні національної валюти, в разі наявності в цих установах значних обсягів валютних запозичень, що мало місце в Україні при поглибленні фінансової кризи. [1,2]

Таким чином, за умов що склалися в Україні, назріла потреба в проведенні активнішої державної політики, спрямованої на подолання доларизації економіки країни. Дослідниця явища доларизації економіки України Олена Береславська вважає, що 'успішне досягнення цієї мети значною мірою залежить від правильної оцінки рівня доларизації та комплексного підходу до вирішення проблем у монетарній, бюджетній та банківській системах.' [1, с.13] Це твердження є вірним, а конкретними заходами у даній сфері можуть бути:

- зменшення розміру зовнішніх запозичень державою на міжнародних ринках позичкових капіталів, зокрема за рахунок розміщення облігацій внутрішньої державної позики, що стимулюватиме розвиток ринку державних цінних паперів, деномінованих у національній валюті;

- ліквідація дефіциту державного бюджету шляхом збалансування доходів і витрат при його прийнятті та виконанні;

- сприяння розвитку фінансових ринків, альтернативних банківським депозитам фінансових інструментів;
- скорочення дефіциту платіжного балансу, який нині покривається за рахунок надходження іноземного капіталу;
- зниження і збереження низьких темпів інфляції у країні. Позитивним кроком у цьому напрямку стала зміна монетарного режиму в Україні на таргетування інфляції.

- зміна законодавчо-нормативної та методичної бази, що створює умови, сприятливі для розвитку доларизації, а саме:

- обмеження на здійснення розрахунків у валюті між резидентами і нерезидентами на внутрішньому ринку держави;
- розробка Національним банком рекомендаційних заходів для комерційних банків щодо зниження відсоткових ставок за депозитами в іноземній валюті;
- посилення нормативів обов'язкового резервування за валютними депозитами.

Примітки:

1. Береславська О. Доларизація в Україні та шляхи її подолання // Вісник Національного банку України. — 2006. -№10. - С. 10-13.
2. Дзюблюк О. Грошова система України: глобалізаційні фактори впливу// Вісник Національного банку України. — 2007. -№7. - С. 14-22.
3. Міщенко В., Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України // Вісник Національного банку України. — 2007. -№5. - С. 28-31.

ТЕТЯНА ШОЛОМІНСЬКА

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕХАНІЗМИ ТА СТУПІНЬ ВЗАЄМОДІЇ МОНЕТАРНИХ ПОЛІТИК КРАЇН СНД

Дослідження процесів взаємодії монетарних політик країн СНД в умовах зростаючої фінансової глобалізації потребує приділення дедалі більшої уваги. Актуальність цього питання також зростає у зв'язку з нестабільністю сучасної світової фінансової системи.

Мета статті – дослідивши в часовому вимірі основні механізми, цілі та завдання монетарних політик країн СНД – Росії, Білорусії, Казахстану та України, визначити ступінь їх взаємодії, а також можливість поглиблення монетарної інтеграції між цими країнами.

На відміну від інших авторів, які зосереджували свою увагу на різних аспектах монетарних політик окремих країн СНД, ми спробуємо представити цілісну систему, що складається з окремих монетарних політик країн СНД, використовуючи методологію запропоновану Хіро Іто у 2008, який запропонував «трилемма» індекси у вимірюванні ступеню фінансової інтеграції групи країн.

З початком радикальних економічних реформ країни СНД, як і всі країни з перехідною економікою, зіштовхнулися з необхідністю пошуку номінального якоря, тобто вибір режиму монетарної політики, який був би здатний забезпечити макроекономічну стабілізацію і, перед усім, зниження темпів інфляції. При цьому країни СНД застосовували, з різним ступенем успішності практично всі можливі варіанти монетарної політики, - від таргетування валютного курсу до таргетування інфляції. В останні роки спостерігається тенденція до формування єдиних правил проведення монетарної політики країнами СНД, тобто рух в сторону повномасштабного таргетування інфляції в усіх чотирьох країнах. Однак, на нашу думку, утворення валютного союзу, як вищої форми монетарної взаємодії, і запровадження єдиної резервної валюти у вигляді російського рубля, в найближчому майбутньому є неможливим. По-перше, відсутня зацікавленість грошових органів у більш тісній співпраці. По друге, режим таргетування інфляції потребує переходу до вільного плавання обмінного курсу, а створення валютного союзу – запровадження єдиної резервної валюти, тобто фіксованого валютного курсу. Натомість, на нашу думку, для цих країн доцільно було б виробити механізми взаємодії монетарних політик, які на даному етапі поки що відсутні. Як варіант, можна розробити критерії на зразок Маастрихтських. Чи міг би взагалі російський рубль

статі резервною валютою регіону? Зазначимо Російська сторона прагнула створити так звану зону рубля нового типу (переговори щодо цієї проблеми почались у травні 1993 р.), але країна пропонувала для партнерів неприйнятні умови, внаслідок чого цей проект не став реальністю. Якщо розглянути валютну політику основного торговельного партнера Росії – Білорусії, то ми побачимо, що прив'язка до російського рубля, яка здійснювалась на початку формування монетарної політики країни швидко була замінена на прив'язку до стійких валют. Щодо тенге, національної валюти Казахстану, то вона жодного разу не мала прив'язки до російського рубля. Те ж саме стосується і української гривні. Загалом, перетворення національної валюти в резервну – складний процес. Зарубіжні партнери повинні відчутти потребу в новому платіжному засобі, проявити довіру, повинні відбутись насичення валютного обороту цією грошовою одиницею, проявитись її перевага над іншими засобами міжнародних розрахунків. Розглянувши динаміку трьох «трилемма» індексів – індексу монетарної незалежності, індексу валютної стабільності та індексу фінансової відкритості можна зробити висновок про рух до фінансової інтеграції як цілі монетарних політик чотирьох країн СНД а також про зменшення монетарної незалежності.

Результати дослідження дають нам змогу зробити висновок про відсутність будь-якої монетарної кооперації між чотирма країнами СНД - Росією, Білорусією, Казахстаном та Україною, що підтверджується відсутністю механізмів монетарної кооперації. Однак в той же час спостерігається зростання фінансової інтегрованості. Тому, на нашу думку, за таких умов просто необхідним є розробка механізмів взаємодії монетарних політик.

Примітки:

1. Коваль Г., Долиняк Ю.. Валютно-фінансова інтеграція в ЄС та СНД: порівняльний аналіз // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки.- 2008.- № 6.- С.190-196
2. Федулова Н. Содружество Независимых Государств – 15 лет спустя // Мировая экономика и междунар. отношения.– 2006.– № 12.– С. 82–91.
3. Carare A., Mody A.. Spillovers of Domestic Shocks: Will They Counteract the “Great Moderation”? (2010)
4. 12. Fritz B., Metzger M.. Monetary Coordination Involving Developing Countries: The Need for a New Conceptual Framework: New Issues in Regional Monetary Coordination.- Palgrave Macmillan: 2006.- pp. 3-25.

Tetiana Sholominska

Ivan Franko National University of L'viv

MECHANISMS AND LEVEL OF MONETARY POLICY COOPERATION BETWEEN CIS COUNTRIES

The levels of monetary policy co-operation have been considered and generalized as well as their characteristic features, forms and mechanisms. On the example of regional association of the CIS there investigated the level of monetary policy co-operation between CIS countries. We highlight impossibility of creation of a currency area between Belarus, Kazakhstan, Russia and Ukraine on this stage.

Соломія Шпак

Львівський національний університет імені Івана Франка

INEQUALITY IN TRANSITION COUNTRIES

During the transition, the countries of Central and Eastern Europe and the former Soviet Union have experienced a sharp increase in poverty. The reason was not only in decline of national income but also in rise of inequality in both incomes and opportunities. A huge number of people became worse off not only in absolute but also in relative terms as long as gap between poor and rich has widened.

Moreover, we can notice the most common trends in the change in inequality during transition. Firstly, inequality increased in all countries except of Slovak Republic. Secondly, increase of inequality was sharp: over the period of 6 years Gini coefficient increased by 9 points. Thirdly, the disparities among transition countries increased. Before the transition, all counties lay within the same range of Gini coefficient between 19 and 24, the current range goes from around 20(Slovakia) to even mid-50's(the Kyrgyz Republic)⁴ (see Appendix, Table 1).

Although there were the same trends in inequality increase, the exact picture differs among countries. Milanovich divides countries into three groups, whose members have approximately the same trends of inequality. First group consist of Slovakia, Slovenia and Hungary, whose income chares barely changed at all. Second group involves countries, which loss was near 1-2 percentage of total income and the third group which inequality is greater than OECD countries. How can the differences in income inequality among transition countries be explained? There plenty of suggestions both on macro and micro levels, and we concentrate on the main of them.

Firstly, initial conditions and following economic growth play important role in income quality. The countries that have experienced the best growth performance also have least income inequality. This argument can explain why in Poland during 1985-97 there is little evidence of a significant increase of income inequality.⁵

Secondly, social transfers highly contributed to income inequality, both positively and negatively depending on specific country. The evidence shows that on average, transfers increased during transition, but were used with different efficiency. In Slovenia and Hungary, they have rather no effect on income distribution, in Baltic countries – helped to allocate resources more efficiently, whereas in Ukraine and Russia caused more opportunities to rent-seeking and breeding greater income differentials.⁶ Polish example shows the following: although the wage concentration increased significantly, the highest contribution to income inequality have pensions.

Thirdly, the main cause of increased differences in income differentials is to be found in wages. Growing wage concentration contributed up to 8 Gini points increase in Eastern Europe and up to 18 Gini point increase in Russia.(see Appendix, Table 2). In countries, where in pre-transition years wages accounted for the main part of the income, their concentration was the most unequal. The huge differences in wages were caused mainly by the fact that in 1992 state-owned enterprises gained financial autonomy and

4Branko Milanovic, *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. Washington, DC: The World Bank, 1998, p.40-41

2 Michael P. Keane and Eswar S. Prasa, *Inequality, Transfers and Growth: New Evidence from the Economic Transition in Poland*. IMF Working Paper: IMF, 2000, p.25

3Anders Åslund, *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, and Central Asia*. Cambridge University Press, 2007, p.186

managers were free to set wages as desired. The effect on wages depended on the nature of each enterprises business. The workers in such industries as energy extraction and supply and also in newly emerging private sector saw big rises in relative wages. Meanwhile, wages of workers in production sector (mining, manufacturing and utilities) were hit by a sharp reduction in demand for output, fell relatively.

Moreover, the privatization of assets played a huge role in determining the distribution of wealth and income through changing ownership of assets, varied returns on those assets, and shocks associated with the income-generating process. In those countries where privatization was implemented in presence of strong institutions, it has positive effect on rather equitable distribution of income. On the contrary, in Ukraine and Russia privatization contributed to even higher income differentiation because of rent-seeking.

Finally, presence of institutional transformation can explain the changes in inequality in transition. Both formal and informal institutions (including property rights, rule of law, or transparency) have a strong influence on the efficiency of an economy. The main examples are Poland and Slovak Republic, which are known to have rapidly implemented strong institutions. Moreover, the countries which had intention to enter European Union, implemented institutional reforms more efficient, so that it have positive impact on equality. (See Appendix, Graph 1). Thus many economists—Hernando de Soto in particular—argue that institutions are vital for reducing poverty and inequality by incorporating the poor into the economy and reducing social exclusion.⁷

To conclude, if one thinks about the inevitability of unequal income distribution, the following inference may be done. The evidence shows that in almost countries income differentiations in transition increased, but there is an example of Poland where overall rise in income inequality during transition was quite effectively dampened by social transfer mechanism.⁸ So, we can conclude that increase in transfer expenditures during critical years of transition together with strong institutions could make the shift to the market less burdensome, but not inevitable.

Literature

1. Anders Åslund, *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, and Central Asia*. Cambridge University Press
2. Branko Milanovic, *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. Washington, DC: The World Bank, 1998
3. Michael P. Keane and Eswar S. Prasa, *Inequality, Transfers and Growth: New Evidence from the Economic Transition in Poland*. IMF Working Paper: IMF, 2000
4. Oleh Havrylyshyn and Ron van Rooden, *Institutions Matter in Transition, But So Do Policies*. IMF, 2002.
5. *Poverty, Institutions And Economics: Hernando De Soto On Property Rights And Economic Development*. Blackwell Publishing: Economic Affairs: volume 25, Issue 2, June 2005, p.49–51

Shpak Solomiya

Ivan Franko National University of L'viv
INEQUALITY IN TRANSITION COUNTRIES

The main idea of this paper is to analyze evidence of income inequality and define whether increased inequality really was inevitable fact of transition.

Глона Шпарій

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЗАПАСІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Для цілей ведення бухгалтерського обліку в Україні обов'язковим є застосування П(С)БО та рекомендовано використання МСБО. Що стосується запасів, то облік їх регламентується П(С)БО 9 «Запаси», міжнародним аналогом якого є МСБО 2 «Запаси».

Взагалі, визначення вартості запасів є головною метою МСБО 2. Так сказано в самому МСБО 2, що підкреслює значення даного процесу. Усі інші операції вважаються другорядними [1]. Також і в П(С)БО 9 цій темі приділяється найбільша увага, тому в обліку запасів найбільш актуальним є питання їх оцінки.

Метою даної публікації є: дослідження гармонізації П(С)БО 9 та МСБО 2, визначення та вирішення суперечностей у даній нормативній базі та надання рекомендацій щодо використання цих стандартів.

Перед тим, як розглядати питання оцінки запасів, варто відзначити, що розуміється під запасами згідно законодавчих актів. Отже, МСБО 2 зазначає, що запаси - це активи, які:

- а) утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу
або
- в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг[2].

Необхідно відзначити, що визначення запасам у П(С)БО 9 дане майже ідентичне. За винятком того, що в пункті "в" крім споживання у виробничому процесі або при наданні послуг зазначено можливе споживання запасів у керуванні підприємством. Таке доповнення є цілком доречним, тим більше що процес виробництва - це не процес здійснення якої-небудь діяльності. Процес виробництва, наприклад, не містить у собі такі процеси, як заготівля, збереження або реалізації, тому П(С)БО 9 більш ґрунтовно описує поняття запаси [1].

Відповідно до п. 6 МСБО 2 запаси слід вимірювати за найменшим з двох показників: собівартістю або чистою вартістю реалізації. Виникає питання чому необхідно використовувати найменшу з оцінок. Тому що однією з концептуальних основ МСБО відносно якісних характеристик фінансової звітності є вірогідність, складовою частиною якої є обачність, зокрема, в оцінках активів. Обачність - це дотримання певної обережності при формуванні судження, необхідного при оцінці за умов непевності, таким чином, щоб активи або доходи не були завищені, а зобов'язання чи витрати - занижені.

4 Poverty, Institutions And Economics: Hernando De Soto On Property Rights And Economic Development. Blackwell Publishing: Economic Affairs, p.49-51

5 Michael P. Keane and Eswar S. Prasa, *Inequality, Transfers and Growth: New Evidence from the Economic Transition in Poland*. IMF Working Paper: IMF, 2000, p.19

Перший показник, за яким оцінюються запаси згідно МСБО 2, - це собівартість. Собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів до їхнього теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Другий - чиста вартість реалізації. Чиста вартість реалізації - це розрахункова ціна продажу за умов звичайної господарської діяльності мінус розрахункові витрати завершення виробництва та розрахункові витрати, необхідні для здійснення продажу [1].

Необхідно відзначити, що П(С)БО 9 оцінку запасів поділяє на первісну оцінку, оцінку вибуття та оцінку на дату балансу. Отже, якщо говорити про первісну оцінку, то тут ні про який вибір із двох показників і мови не йде. У ньому визначений один показник - первісна вартість. Вона визначена, як собівартість придбаних запасів; виробнича собівартість запасів, виготовлених власними силами; справедлива вартість по безкоштовно отриманих, отриманих до статутного капіталу або обмінених на неподібні запаси і, як балансова вартість переданих запасів при обміні на подібні запаси [1].

Відповідно до п. 24 П(С)БО 9 запаси на дату балансу відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [3]. Цей пункт дещо схожий до вимог МСБО 2. Різниця перший показник: собівартість та первісна вартість. Як вище зазначалося, первісна вартість може бути собівартістю, а може й визначатися за іншим критерієм - залежно від способу надходження запасів.

Відповідно до визначення, даного вище згідно МСБО 2, собівартість запасів містить у собі витрати на придбання, переробку та інші витрати. До витрат на придбання запасів відноситься: вартість придбання запасів (вартість безпосередньо самих запасів (за мінусом торгових й інших знижок), збори, мита і податки, що входять до вартості придбання); транспортні витрати; витрати, пов'язані зі здійсненням вантажно-розвантажувальних робіт; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням [2].

Необхідно відзначити, що П(С)БО 9 має схожу структуру собівартості по запасах, що здобуваються. За винятком змісту останньої статті, в якій крім витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням, додатково включені витрати, пов'язані з доведенням придбаних запасів до стану, в якому вони будуть придатні для використання в запланованих цілях. Але це зовсім не означає, що відповідно до МСБО такі витрати не включаються в собівартість придбаних запасів. Справа в тому, що вони включаються в собівартість, але тільки по іншій статті, як інші витрати. Інші витрати включаються в собівартість запасів, якщо вони відбулися при доставці запасів до їх теперішнього місця розташування та приведення в теперішній стан.

До витрат на переробку запасів у готову продукцію, відповідно до п. 10 МСБО 2, включаються витрати, безпосередньо пов'язані з такою переробкою, а так само постійні та змінні виробничі накладні витрати, що виникають у процесі здійснення такої переробки та систематично розподіляються [1]. У П(С)БО 9 про витрати на переробку не сказано нічого.

Для визначення собівартості МСБО 2 пропонує такі методи: стандартні витрати та метод роздрібних цін. Крім того подаються формули собівартості: ідентифікаційної собівартості, формула ФІФО та формула середньозваженої собівартості.

П(С)БО 9 об'єднує ці п'ять методів як методи оцінки вибуття запасів. Суть кожного з них є ідентичною у двох стандартах.

Згідно п. 25-26 П(С)БО 9 запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. Чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут [3]. МСБО 2 рекомендує використання чистої вартості реалізації у тих же випадках. Але подекуди допускається групування запасів, якщо йдеться про запаси, що належать до одного асортименту продукції, яка випускається, та мають однакове призначення (кінцеве використання), або про такі, які не можуть бути оцінені у відриві від інших статей цього асортименту [2].

Існують деякі відмінності у національному та міжнародному стандартах щодо відображення в обліку зміни вартості запасів до чистої вартості реалізації. Сума будь-якого часткового списання запасів до чистої вартості реалізації та всі втрати запасів повинні визнаватися як витрата періоду, в якому відбувається списання або збиток [2]. Цей пункт є ідентичним у двох стандартах. Проте згідно П(С)БО 9 якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що раніше були уцінені та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення, визнається інший операційний дохід із збільшенням вартості цих запасів [3]. МСБО 2 у цьому випадку говорить, що сума будь-якого сторнування будь-якого часткового списання запасів, що виникає в результаті збільшення чистої вартості реалізації, повинна визнаватися як зменшення суми запасів, визнаної як витрата періоду сторнування [2].

Отже, на нашу думку, П(С)БО 9 та МСБО 2 є безперечно співставними з деякими відмінностями у структурі. Для цілей бухгалтерського обліку запасів кращим є орієнтуватися все ж на національний стандарт, оскільки він повніше описує можливі варіанти оцінки. Щодо міжнародного стандарту, його не слід зовсім відкидати: він краще деталізує визначення та формування собівартості запасів, що теж корисно використовувати. А оскільки П(С)БО 9 та МСБО 2 загалом не суперечать один одному, то можна користуватися рекомендаціями обох стандартів.

Примітки:

1. Ляшенко М. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]//Школа бухгалтера. – 2004. – № 16. – Режим доступу <http://www.dtk.com.ua/show/3cid0275.html>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 01.01.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf
3. Положення(стандарт)бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0751-99>

Hona Shpariy

Ivan Franko National University of L'viv

ESTIMATION OF RESERVES UNDER THE NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

In accounting of reserves the most difficult part is the estimation. That is why this publication is actual. This article has the researches harmonization P(S)BO 9 and IAS 2, identification and solution of misunderstandings in this normative base and giving references how to use these standards.

Ольга Штогрин

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економіка XXI століття характеризується процесами глобалізації, поглибленням міжнародного поділу праці, формуванням сучасних організацій (транснаціональних корпорацій, холдингових компаній, промислово-фінансових груп, франчайзингових об'єднань тощо), значними інституційними та структурними змінами, орієнтацією на захист навколишнього середовища. Зрозуміло, що за таких умов керівники та менеджери повинні суттєво змінювати систему поглядів на управління підприємством у нестабільному та важкопрогнозованому зовнішньому середовищі. Сьогодні основним завданням для підприємств стає адаптація не до самих змін ринкових умов, а до швидкості цих змін. Тому необхідною є така система управління, яка б дала змогу підприємствам не тільки “вижити”, а й успішно функціонувати в умовах сучасного мінливого ринкового середовища.

В умовах ринкової економіки підприємства суттєво розширили свою самостійність, мають право самостійно обирати програми розвитку, постачальників, партнерів та споживачів. Звичайно, це покладає на сучасних підприємців і більше відповідальності. У зв'язку з цим підприємство зобов'язане сформулювати таку систему управління, яка забезпечила б йому стабільну ефективність, високу прибутковість і стійкість становища на ринку. Підприємство, як “відкрита система”, для успішного функціонування повинно постійно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, реагувати на зміни ринкових умов. Підприємствам та їхнім керівникам сьогодні вдається це вкрай важко. Відсутність ефективного менеджменту є чи не найсерйознішим гальмом не тільки підприємницького розвитку, а соціально-економічного прогресу загалом.

Аналіз наукової економічної літератури та практичної діяльності вітчизняних підприємств дозволив визначити найважливіші проблеми менеджменту, а саме:

1. Перехід від товариств з обмеженою відповідальністю до акціонерних товариств. Відокремлення підприємства як юридичної особи від власника привело до укрупнення підприємств, збільшення масштабів виробництва, що дозволило знизити собівартість продукції, поліпшити її якість і отримати необхідні кошти для інвестицій та інновацій.

2. Заміна власників-засновників новими, ефективнішими власниками. Провідні фірми стали дійсно провідними не під час керівництва відомих і харизматичних засновників, а в часи нових власників, які, не дуже переймаючись креативним процесом, починають займатися економічними проблемами підприємства, наймаючи для цього професійних менеджерів.

3. Заміна у керівництві компанії засновників ефективними менеджерами. За умов конкурентного середовища досягти успіху лише за рахунок інтуїції неможливо. Потрібні не тільки креативні ідеї, а й точний розрахунок, стратегія. Розробити їх може тільки фахівець, який має не лише досвід роботи у певній галузі, а й відповідні знання. У цьому актуальність набуває проблема підвищення кваліфікації [1].

4. Сполучення “власник – генеральний менеджер”. Таке поєднання є нерідко виправданим, то у середніх та великих воно стає причиною багатьох проблем.

5. Криза зростання. Розширення не завжди є виправданим. Відсутність прогнозів і стратегічного планування призводить до того, що кінцевим результатом розширення багатьох компаній стають їх збитковість і закриття, внаслідок відсутності необхідних знань у управлінців компанії.

6. Невміння керівництва компанії ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи.

7. Формування нової стратегії добору кадрів. Практика консалтингової діяльності свідчить, що значення людського потенціалу для конкурентоспроможності фірми усвідомлене вітчизняними власниками ще недостатньо.

8. Нехтування освітою. Перевага надається працівникам з досвідом роботи, а не відповідною освітою. Як наслідок, фірма витрачає додаткові кошти на навчання і тренінги для таких працівників.

9. Перехід українських підприємств на принцип маркетингу.

10. Вихід великих іноземних компаній на український ринок.

11. Недовіра до консалтингу та консалтингових груп.

12. Визначення та усвідомлення власної ринкової місії та маркетингової стратегії.

13. Необхідність оптимізації організаційних структур.

Розв'язання існуючих проблем менеджменту в Україні вимагає застосування систематичних механізмів на загальнонаціональному рівні. У сьогоденних умовах концептуальна модель механізму вирішення проблем менеджменту повинна містити процеси: моніторингу результатів і проблем промислових підприємств; активізації на рівні держави внутрішнього інвестування реального сектору економіки; активного використання технологій п'ятого технологічного укладу; запровадження технологій шостого технологічного укладу; систематичного підвищення кваліфікації та перепідготовки працюючих; трансферу сучасних технологій; стимулювання інноваційного потенціалу працюючих; оцінки конкурентоспроможності підприємств на існуючих та потенційних ринках збуту; формування інформаційної культури підприємств; активізації соціальної активності працюючих [2]. Одним з головних елементів такого механізму є побудова національної системи стандартів маркетингової та управлінської діяльності, яка б враховувала як національні особливості та резерви розвитку, існуюче правове поле та можливості його удосконалення, так і світові тенденції розвитку менеджменту на підприємстві. Широкому впровадженню сучасних методів управління і, насамперед, усвідомленню підприємцями причини власних проблем сприятиме проведення “круглих столів” із залученням провідних фахівців. Потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави.

Примітки:

1. Зозульок О., Длігач А., Писаренко Н. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств. // Економіка України. – 2002. – №6. – с. 41-46.

2. Лінькова О.Ю. Механізм вирішення актуальних проблем менеджменту [Електронний ресурс] / Вісник НТУ “ХПІ”: Збірник наукових праць. – Харків: НТУ “ХПІ”. – 2010. – №6 – С. 109 – Режим доступу до журн.: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_6/stati/Linkova.pdf

Olga Shtogrin

Ivan Franko National University of L'viv

THE MODERN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The importance of management for development of enterprise in the conditions of modern unstable environment has been exposed. Also the main problems of management of Ukrainian enterprises have been analyzed in order to solve them and to formulate new management system of XXI century.

Катерина Шукатка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є малий бізнес.

Роль та функції малого бізнесу з точки зору загальноекономічних позицій полягають не тільки у тому, що він є одним з найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально - політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого бізнесу, які не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, спроможні при певній підтримці найбільш швидко і економічно доцільно вирішувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

Прості у створенні, та діючі на основі спрощеної системи оподаткування малі підприємства в Україні стикнулись у 2011 році з проблемою щодо продовження діяльності і існування загалом.

До 2011 року в Україні податкове законодавство діяло на базі ряду нормативно-правових актів, взаємоузгоджених проте не об'єднаних в один кодекс. В 2011 - Верховною Радою було прийнято і запроваджено Податковий Кодекс, цілісний документ щодо регулювання правовідносин в даній сфері. Наразі розглянемо вплив реорганізацій саме на малий бізнес, оскільки він становить ключове місце розвитку економіки країни.

Указом Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва від 28.06.1999 р. "Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.98 р. № 727" були створені прийнятні умови для розвитку малого та середнього бізнесу в умовах ринкової економіки. При цьому Сума єдиного податку за приватного підприємця та за найманих осіб зараховувалась на рахунки Держказначейства, а потім розмежовувалась між бюджетами (43% єдиного податку), Пенсійним фондом (42% єдиного податку), Фондом «непрацездатності» (11% єдиного податку) та Фонд «безробіття» (4% єдиного податку) і її плата становила не більше ніж 200 грн. в місяць. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва могла застосовуватися поряд з чинною системою оподаткування, обліку та звітності, передбаченою законодавством, на вибір суб'єкта малого підприємництва. Суб'єкт малого підприємництва, який сплачував єдиний податок, не був платником таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів): - податку на додану вартість, крім випадку, коли юридична особа обрала спосіб оподаткування доходів за єдиним податком за ставкою 6 %;

- податку на прибуток підприємств;
- податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб - суб'єктів малого підприємництва);
- плати (податку) за землю;
- збору на спеціальне використання природних ресурсів;
- збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- збору до Державного інноваційного фонду;
- збору на обов'язкове соціальне страхування;
- відрахувань та зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;
- комунального податку;
- податку на промисел;
- збору на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;
- внесків до Фонду України соціального захисту інвалідів;
- внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;
- плати за патенти згідно із Законом України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності".

Платниками єдиного податку можуть бути:

- фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.;
- юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.

Об'єктом оподаткування є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), під якою розуміється сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або/та в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Ставку єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва фізичних осіб встановлюють місцеві ради за місцем їх державної реєстрації залежно від виду діяльності, і вона не може становити менше 20 грн. та більше 200 грн. за місяць.

Податковий кодекс тимчасово зберіг спрощену систему оподаткування. Однак із 2011 року змінюється структура платежів для підприємців-спрощенців, що породжує питання з приводу суми, строків і порядку оплати.

Наразі позитивним є лише один факт: усе, що стосується податків, зведено в єдиний кодекс. Досі податкове законодавство було розпорошене, регулювалося значною кількістю нормативно-правових актів, тому складно було і розібратися в ньому, і застосовувати.

Але позитивні зміни за формою, на жаль, нівельовані негативом за змістом цього документа.

Не виправдав кодекс основного завдання – проведення податкової реформи, спрямованої на розвиток економіки і стимулювання бізнесу до збільшення обсягів виробництва, що у перспективі призвело б до зростання надходжень до бюджету.

В Україні, на відміну від більшості країн, які в умовах складної економічної ситуації, реформ, зменшували податкове навантаження, давали можливість платникам розвиватися, інвестувати, приватні підприємці опинилися під серйозним пресом – і фінансовим, і через діяльність контрольних органів.

Основними змінами, що показують негативні наслідки нововведень:

1. Зміни щодо структури розподілу єдиного податку.

Строки сплати єдиного податку у 2011 році залишилися колишніми: платежі вносяться авансом до 20 числа місяця перед звітним. Платежі зростають за рахунок введення єдиного соцвнеску. Раніше, коли підприємець сплачував суму податку, чи то 100 грн., чи то 200 грн., Держказначейство переводило 43% суми в місцевий бюджет, до ПФ - 42% суми і 15% - до Фонду обов'язкового соцстрахування. У результаті з 2011 року зростає навантаження на платників єдиного податку. Уже з січня мінімальні відрахування для спрощенців становитимуть понад 400 грн., а максимальні досягнуть 14,1 тис. грн.

2. Юридичним особам стає не вигідно співпрацювати з фізичними особами з вищенаведених причин:

З 01.04.2011 р. не включаються до складу валових витрати на придбання товарів у фізосіб-спрощенців

- до переліку витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів, належать документально підтверджені витрати, що включаються до витрат виробництва (обігу) згідно з розд. III ПКУ.

- не включаються до складу валових витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи — підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку з придбанням робіт, послуг у фізичної особи — підприємця — платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації).

При цьому розд. III ПКУ набирає чинності з 01.04.2011 р. Таким чином, якщо фізична особа — підприємець придбаває товар (роботи, послуги) у фізичних осіб — підприємців — платників єдиного податку, то такі витрати не включаються до складу валових витрат платника податків починаючи з II кварталу 2011 року.

Так за офіційними даними Після введення в дію даних норм Податкового кодексу безробіття в Україні з 1 січня по 1 березня 2011 року збільшилося більш ніж на 13%.

За даними офіційних джерел передумовою запровадження нового Податкового Кодексу було створення в Україні найбільш привабливого інвестиційного режиму у Європі, проте наразі результати бажають кращого, і стан малого бізнесу говорить сам за себе. Стає очевидно, що кожна стаття Податкового кодексу – по суті, крок до згорання малого і середнього бізнесу. Концепція полягає у існуванні декількох великих корпорацій, а малий бізнес або тінюється або взагалі не має місця.

Щодо сприяння покращення інвестиційного клімату в Україні, чітку відповідь дає президент Українсько-американської бізнес-ради Морган Вільямс:

«Україні потрібен Податковий кодекс, але він має бути позитивним інструментом, який сприяє розвитку економіки, сприяє інвестиціям і створює робочі місця. Це повинен бути Податковий кодекс, який допомагає насамперед підприємцям. Україна потребує економічного зростання, нових робочих місць. Україна зараз знаходиться серед найбідніших країн світу. А за простою ведення підприємницької діяльності вона серед останніх 20% країн світу».

Таким чином маємо невиконання по жодному з завдань введення нового податкового кодексу. При очікуванні підняття малого бізнесу, зменшення безробіття, підвищення інвестиційної привабливості та збільшення перспектив розвитку – маємо абсолютно протилежні тенденції.

Не хотілося б, щоб прийняття ПК у такій редакції було втраченим шансом на податкову реформу. Однак досягти цього на даному етапі, вказують спеціалісти, можна лише в разі повного "перезавантаження" реформ і відпрацювання на принципово новому концептуальному рівні.

Примітки:

1. Законодавча база: - Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва від 28.06.1999 р. № 746/99 "Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.98 р. № 727"
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України"
3. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI
4. www.liga.net
5. www.ligazakon.ua

Shukatka Katreryna

Ivan Franko National University of L'viv

TO THE QUESTION ABOUT TAXATION OF SMALL BUSINESS

In this article is given an analysis about influence of new tax legislation is on development of small business in Ukraine. Exactly small business is instrumental in social, political stability of society, that opens space to the free choice of ways and methods of work in behalf of society and providing of own welfare. Therefore changes in the conditions of taxation this sector, straight influence on the state of country's economics in common.

This must be the Internal revenue code which helps businessmen above all things. Ukraine needs economy growing, new workplaces. And in practice we have a document, which does impossible conduct of small business, unemployment, investment unattractiveness, absence of prospects of development.

Ірина Шулак

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК

Всі найважливіші реформи проходять в нашій країні якимось непомітно. Приміром, закон про довгоочікуваної заміни чотирьох соціальних зборів одним був прийнятий, підписаний і опублікований без належного громадського резонансу. А адже він фактично повністю змінює систему і механізм сплати внесків, які ми щомісяця відраховуємо зі своєї зарплати. Крім того, закон зобов'язав платити соціальні внески і "спрощенців". Причому опротестувати його в суді (як було з багатостраждальним постановою Кабінету міністрів на ту ж тему) не вдається.

З 2011 року замість внеску в чотири фонди (а значить, і окремого обліку, адміністрування, надання документів і так далі) вводиться єдиний внесок на обов'язкове соціальне страхування, який буде розподілятися Державним казначейством України між фондами відповідно до встановлених законом пропорціями. Після впровадження закону істотно зменшилось як адміністративне, так і фінансове навантаження на роботодавців, пов'язана зі сплатою страхових внесків, значно скоротиться кількість перевірок. За підрахунками Науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення, загальна економія роботодавців може скласти до 2 мільярдів гривень на рік. [1] Адміністратором єдиного соціального збору закон визначив Пенсійний фонд - як орган, який має відповідну організаційну, програмно-технічну інфраструктуру, кадровий потенціал і

має в своєму розпорядженні найбільш великою базою страхувальників і застрахованих осіб. У цьому фонді буде створено Державний реєстр соціального страхування, що включає всіх застрахованих осіб та платників до всіх фондів соціального страхування. Справа в тому, що фактично з 2000 року Пенсійний фонд уже веде персоналізований облік внесків. На кожного застрахованого працівника заведена персональна облікова картка, номер якої збігається з його ідентифікаційним номером. Таким чином, у Пенсійному фонді є відомості про те, скільки отримував кожен застрахований працівник і скільки перераховував на пенсійне страхування. Підкреслю, що мова йде тільки про легальні заробітки, з яких були перераховані соціальні внески в повному обсязі. Зарплати "в конвертах" та інші тіньові заробітки в цій базі, природно, не враховуються.

Більш того, Пенсійний фонд уже двічі розсилав усім працюючим людям листи з повідомленням про те, яка інформація про їх заробітках значиться в базі даних фонду. У законі досить детально вказані не тільки розміри внеску для працівників і роботодавців, але й те, в яких пропорціях вони розподілятимуться між фондами.

Що стосується більшості роботодавців, то вони будуть платити від 36,76 до 49,7 відсотка в залежності від класу професійного ризику виробництва. Така велика шкала виникла через різницю в розмірах внеску на соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві. Працівники ж, як і нині, будуть платити 3,6 відсотка зі своєї зарплати. Приватні підприємці, які перебувають на загальній системі обліку податків і зборів, будуть як і раніше платити і за себе, і за своїх працівників у повному обсязі. Тобто як і решта роботодавці. А що стосується тих, хто перейшов на спрощену систему оподаткування, то тут є нюанси. Ось про ці нюанси хотілося б поговорити більш детально. Як відомо, зараз приватні підприємці, які перейшли на спрощену систему, сплачують соціальні внески за своїх найманих працівників у повному обсязі. А за себе та членів своїх сімей, які беруть участь у підприємницькій діяльності, - тільки внесок на пенсійне страхування. Закон України "Про внесення змін до законів" Про Державний бюджет України на 2010 рік "та" Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", який набув чинності 17 липня 2010, встановив: з цієї дати "єдиноподатникам" потрібно платити до Пенсійного фонду внесок у розмірі не менше 33,2 відсотка мінімальної зарплати. [2]

До прийняття цього закону "спрощенці" платили на своє соціальне страхування набагато менше, ніж всі інші громадяни, які працюють, - від 6 до 80 гривень. Причому цей збір був включений в єдиний або фіксований податок. Точніше, він становив 42 відсотки єдиного податку та 10 відсотків фіксованого. Це "послаблення" обернулося тим, що "спрощенці" не завжди могли розраховувати на повноцінну пенсію. Відповідно до закону людини зараховують до пенсійного стажу повний місяць тільки в тому випадку, якщо за нього сплачено внесок не нижче мінімального. Більшість "спрощенців" платили до Пенсійного фонду до 80 гривень при мінімальному внеску близько 300 гривень на місяць (приблизно 34 відсотки мінімальної зарплати, яка з жовтня 907 гривень). І в такій же пропорції враховується його стаж. У підсумку за рік приватний підприємець з працею заробляє три-чотири місяці страхового стажу. І потім, коли людина звертається за пенсією, він з подивом виявляє, що у нього просто не вистачає стажу. Це серйозна проблема, з якою вже зіткнулися десятки тисяч людей. А "спрощенців" у нас в країні ще близько мільйона.

Щоб виправити ситуацію, був прийнятий вищезгаданий закон про сплату такими приватними підприємцями внеску на пенсійне страхування в розмірі не нижче мінімального (з урахуванням частини фіксованого або єдиного внеску, перерахованої в Пенсійний фонд). "Єдиний соціальний внесок для" спрощенців "встановлено в розмірі 34,7 відсотка доходу"

Цей закон чітко вказує, що приватні підприємці, які перейшли на спрощену систему оподаткування, є платниками єдиного внеску. При цьому виплати в два фонди - на пенсійне страхування і до Фонду страхування на випадок безробіття - є для них обов'язковими, а ще в два фонди - соціального страхування та від нещасного випадку на виробництві - добровільними. Єдиний соціальний внесок для "спрощенців" встановлено в розмірі 34,7 відсотка. Майже 96 відсотків внеску йдуть до Пенсійного фонду, а трохи більше 4 відсотків - до Фонду страхування на випадок безробіття. Захоче людина додатково застрахуватися ще й у Фонді соцстраху (наприклад, щоб отримувати оплату лікарняних) - внесок збільшиться до 36,6 відсотка. Якщо є бажання додатково застрахуватися в іншому фонді (від нещасних випадків на виробництві), то розмір внеску 36,21 відсотка. Ну а застрахувавшись у всіх чотирьох фондах (не тільки в двох обов'язкових - пенсійне і зайнятості, але ще й у Фонді соцстраху та від нещасного випадку на виробництві), приватний підприємець стане платити внесок у розмірі 38,11 відсотка. [3]

А ось суму свого доходу, з якого відраховується внесок, підприємець, як і раніше буде визначати самостійно. У законі зазначено, що розмір доходу для сплати єдиного внеску вони визначають для себе самі. Але є дві умови. Перше: дохід не може бути нижче мінімальної зарплати (яка в даний час складає 888 гривень. - Авт.), Так як внесок повинен бути не нижче мінімального. Друге: дохід не може бути вище максимальної суми, з якої сплачується єдиний внесок. Це 15 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб (в даний час 13 тисяч 320 гривень. - Авт.) Головне, що держава надала людям можливість самостійно вирішувати, якою буде їхня пенсія та інші страхові виплати. У результаті виходить, що "спрощенці" будуть платити на пенсійне страхування двічі: спочатку єдиний соціальний внесок, потім - частина єдиного або фіксованого податку. Єдина база платників внеску дасть можливість швидше виявляти порушників, тих, хто платить внески не до всіх фондів або не в повному обсязі.

Отже, люди отримають можливість контролювати, скільки роботодавець перераховує за них до всіх фондів соціального страхування. До того ж зростання надходжень до соціальних фондів дасть можливість збільшувати розміри страхових виплат, ввести в майбутньому, з використанням єдиної системи збору внесків, другий рівень обов'язкового пенсійного страхування (накопичувальні рахунки) та обов'язкове медичне страхування. [4]

Примітки:

1. Джерело 1. Закон України "Про єдиний соціальний внесок" від 01. 01. 2011 року.
2. Джерело 2. <http://project.ukrinform.ua/news>
3. Джерело 3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010
4. Джерело 4. <http://zaxid.net/newsua>

Ірина Шумська

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На даний час інвестиції виступають своєрідним каталізатором економічного зростання в Україні та її регіонах. Проте, інвестиційна ситуація в Україні, особливо щодо прямих іноземних інвестицій не надто втішна. Економічне середовище України є розбалансованим, вкрай нестабільним, що обумовлює його високу ризикованість, а, отже, свідчить про формування несприятливого інвестиційного клімату в країні. На нашу думку, доцільно підкреслити, що згорання інвестиційної діяльності в Україні призвело до порушення відтворювального процесу, в результаті чого вітчизняна

економіка, опинилася серед аутсайдерів, маючи матеріало-, енерго-, та капіталомістке виробництво; стала практично нечутливою до вимог науково-технічного прогресу. Нині національна економіка характеризується значним техногенним навантаженням, недостатнім розвитком виробництв із закінченим технологічним циклом, що негативно впливає на рівень її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Все це, врешті-решт, робить неможливим економічне зростання, відчутно уповільнює економічний розвиток країни.

Необхідність виходу України із зтяжної економічної кризи шляхом докорінної реструктуризації народного господарства робить об'єктивною її потребу у значних обсягах інвестиційних ресурсів як внутрішнього, так і зовнішнього походження. Пожвавлення інвестиційної діяльності є передумовою подолання загальноекономічної кризи, структурних зрушень у національній економіці, забезпечення науково-технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях.

На нашу думку, необхідно зауважити, що активізація інвестиційної діяльності дуже важливий процес, оскільки він актуалізує проведення досліджень сучасного стану інвестиційного середовища в Україні з метою розробки адекватного економічного механізму залучення фінансових ресурсів до розбудови вітчизняної економіки.

Метою даного дослідження є здійснення оцінки та аналізу інвестиційної діяльності українських підприємств, визначення адекватних шляхів її активізації у відповідності із сучасним станом економіки України.

В даному дослідженні ми будемо акцентувати увагу на прямих іноземних інвестиціях.

На сьогодні економічна наука має значні досягнення у дослідженні сфери інвестування, які стосуються різних аспектів інвестиційної діяльності як в економіці в цілому, так і в окремих її галузях та секторах. Однак це не зменшує актуальності дослідження сучасних проблем інвестування з боку вітчизняних та іноземних економістів.

Проблеми інвестиційної діяльності давно перебувають в полі зору економістів-теоретиків. Ці питання розглядалися такими видатними економістами кінця XVIII – середини XIX ст., як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, К. Маркс, кінця XIX першої половини XX століття – М. Туган-Барановський, Дж. Кейнс та інші.

Додаткову актуальність дослідженню цієї проблеми надає те, що в сучасних умовах формування української економіки напрями інвестиційної діяльності та джерела її фінансування набувають політичного забарвлення і стають предметом боротьби різних політичних сил.

На даний час рівень інвестиційної діяльності підприємств України та її регіонів ще не відповідає потребам забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки.

За умов ефективного використання прямих іноземних інвестицій уряди багатьох країн змогли стабілізувати свої макроекономічні та мікроекономічні показники, забезпечити вітчизняних підприємців новітніми технологіями та сучасними методами управління, підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, вирішити соціально-політичні питання.

Необхідно зауважити, що залучення іноземних інвестицій є необхідною умовою прискорення темпів економічного розвитку України та її регіонів, що стимулює промислове виробництво, забезпечує умови стійкого і швидкого економічного росту і збільшення рівня суспільного добробуту в країні. Саме тому тема даного дослідження є досить актуальною.

Науковою новизною даного дослідження виступає виокремлення шляхів активізації інвестиційної діяльності підприємств в Україні, збільшення інвестиційної привабливості української економіки для іноземних інвесторів.

Загалом, для збільшення інвестиційної привабливості економіки України доцільно здійснити такі дії:

- забезпечити стабільність та передбачуваність політичної системи у державі;
- гарантувати прозорість законодавчих та нормативно-правових документів, що регулюють здійснення іноземного інвестування в Україні;
- надати інформаційну та консультативну допомогу іноземним інвесторам;
- створити сприятливий інвестиційний клімат;
- забезпечити підприємства новітньою технікою і технологією;
- гарантувати доступ до матеріально-технічних ресурсів;
- зменшити вплив корупції і криміналізації на залучення іноземних інвестицій;
- забезпечити участь іноземних інвесторів у приватизації;
- провести дієві заходи щодо прискорення залучення іноземних інвестицій у країні.

Таким чином, виходячи із реалій сьогодення, іноземні інвестиції є сьогодні тим ресурсом, який, у всякому разі в найближчій перспективі, може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а відтак і розвитку відповідних територій і міст, поліпшенню соціального захисту громадян. При запровадженні в життя всіх або хоч би частково пріоритетних заходів, зазначених вище, створяться можливості для покращення інвестиційного середовища в державі і, відповідно, збільшиться потік прямих іноземних інвестицій уже в найближчій перспективі.

Примітки:

1. Боднар І. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі // Регіональна економіка. – 2009. - №4. – С. 62-70.
2. Васильченко Г. Технології залучення прямих іноземних інвестицій у територію // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №16. – С. 5-9.

Iryna Shumska

Ivan Franko National University of L'viv

THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE INVESTING ACTIVITIES IN UKRAINE

The work looks at theoretical grounds of the investing activities and investments investigation. The estimation of the investments effectiveness has been made and the directions for its optimization have been suggested. The main problems and the ways of improvement of the investment activities of the enterprises on the market have been figured out.

Галина Щерба, Андрій Голубко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА

Сучасна регіональна політика ЄС щодо розвитку транскордонних регіонів зумовила пошук нових форм транскордонного співробітництва з метою підвищення ефективності співпраці задля нівелювання наявності кордонів і досягнення повномасштабного інтегрованого простору. У переважній більшості країн-членів ЄС вже прийшли до євро

регіональної форми транскордонного співробітництва як уніфікованої структури, що координує співпрацю та, у багатьох випадках, виконує роль організаційно-фінансового центру реалізації транскордонних проектів.

Однією з таких перспективних форм транскордонного співробітництва яка останнім часом набула особливого поширення у європейських країнах, являється транскордонне партнерство.

Ключовою особливістю партнерств є прагнення сторін досягти чогось, що вони не можуть зробити поодиночі, шляхом об'єднання навичок та певних ресурсів на основі законності, добровільності, рівноправності взаємоповазі і взаємних уступках сторін в процесі переговорів.

Необхідними умовами для такої співпраці є однакове бачення цілей співпраці, наявність спільних для партнерів проблем та пошук оптимальних шляхів здійснення спільних дій для їх вирішення чи попередження.

В цілому ж, будь-яке економічне партнерство, у тому числі і транскордонне, базується на взаєминах сторін-партнерів з частковою: участю капіталів, спільної праці в здійсненні певних операцій, проектів, програм у підприємстві на підставі дво- і багатосторонніх договорів, угод, контрактів, якими визначаються права, обов'язки, зобов'язання та відповідальність сторін, порядок і умови фінансування та розподілу фінансових надходжень. Для партнерства передбачені більш спрощені ніж; для товариства з обмеженою діяльністю, правила створення, розпуску, звітності. Майно та кошти, передані у власність партнерства його членами являється власністю партнерства. Члени партнерства не відповідають за його зобов'язаннями і у свою чергу партнерство не відповідає за зобов'язання своїх членів [1].

Транскордонне партнерство можна визначити як організаційну форму транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода, тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, добродійних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань [2, с. 54].

Європейський досвід показує, що створення транскордонного партнерства зумовлює суттєві переваги для транскордонних регіонів, і водночас ускладнюється існуванням додаткових бар'єрів і проблем.

Ефективне функціонування мережі транскордонних партнерств EURES створює можливості для розвитку транскордонного ринку праці у разі приєднання прикордонних регіонів України до неї. Для цього необхідно представити наступні документи:

- офіційний лист-запит, підписаний потенційними (зацікавленими) учасниками транскордонного партнерства EURES;
- оцінка ключових соціально-економічних параметрів потенційних територій-учасників та організаційних вимог;
- аналіз потреб в послугах транскордонних партнерств EURES;
- результати попередньої транскордонної діяльності партнерів;
- проект стратегії потенційного транскордонного партнерства EURES на найближчі 3 роки;
- протокол про наміри (попередній договір) /рамкова угода, підписані потенційними партнерами.

Для визнання нового транскордонного партнерства EURES необхідно обґрунтувати потребу у ньому, а отже зібрати і обробити релевантні соціально-економічні показники, що характеризують прикордонні регіони в цілому та стабільність їх розвитку в попередні роки.

Після розгляду поданих документів, можливі декілька варіантів рішень Єврокомісії щодо створення транскордонного партнерства:

Офіційне визнання транскордонного партнерства.

Рішення щодо необхідності **збору додаткових даних та інформації** у випадку, якщо отримані результати у представленому вигляді не пояснюють негайного створення транскордонного партнерства.

Можлива **підтримка окремих заходів щодо розвитку транскордонного ринку праці в даному регіоні** у випадку, якщо результати та висновки не обґрунтовують необхідність створення транскордонного партнерства.

Партнерство, яке щойно розпочало свою діяльність повинне ставити акцент на:

наданні основних послуг EURES: забезпеченні обміну вакансіями на транскордонному рівні та забезпеченні доступу громадськості до інформації про умови життя і праці (соціальне забезпечення, оподаткування, трудове законодавство тощо); організації мережі EURES-консультантів, виявлення потреб у їх кількості, типі зацікавлених організацій і місця розташування;

Після створення транскордонного партнерства необхідно регулярно контролювати досягнення цілей і зобов'язань, зазначених у відповідному плані діяльності. Як передбачено в Статуті EURES двосторонній моніторинг повинен проводитись щонайменше один раз на три роки, бажано посередині цього терміну. Моніторинг дозволяє партнерству:

- продемонструвати свої досягнення щодо здійснення основних завдань партнерства;
- регулярно оцінювати виконання EURES принципів;
- виявити передову успішну практику, та поділитись своїм досвідом з іншими транскордонними партнерствами;
- виявити проблеми та можливості, що вимагають подальшого дослідження та / або дій.

Транскордонне партнерство створює передумови для ефективного вирішення значної кількості спільних для обох сторін кордону проблем, сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки, активізації інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегії розвитку на рівні регіону і країни. Такі результати досягаються значною мірою за рахунок кращого доступу до фінансування та грантових коштів з боку європейських фінансових установ, а також об'єднання знань партнерів і врахування їх попереднього досвіду.

Примітки

1. Энциклопедический словарь экономики и права / [Электронный ресурс]. - Режим доступа : www.smoney.ru/glossary/23249.
2. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. Авторів за ред. д.е.н, проф.. Н.А. Мікули Н.А. ; НАН України. Ін-т регіон. досліджень. – Львів, 2010. – 150 с.
3. Щерба Г.І. Роль євро регіонів і транскордонного співробітництва у функціонуванні соціального простору в Європі // Український соціум. – 2008. – №3(26). – С. 41-53.
4. Shcherba H.I. Polityka regionalna a współpraca transgraniczna w kontekście integracji Ukrainy w europejski obszar socjalny. – Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki. – Zeszyt Nr 16 / Uniwersytet Rzeszowski. – Red. Michał Gabriel Woźniak. – Rzeszów, Polska, 2010. – S. 455-467.

Shcherba H., Holubko A.

Ivan Franko National University of L'viv

EUROPEAN EXPERIENCE OF FUNCTIONING OF TRANSFRONTAL PARTNERSHIP

The article is sanctified to research of development of transborder partnership of Ukraine in the context of functioning of network social space in Europe. The offered analysis is in relation to priority directions of development of transfrontal partnership with countries-neighbours expectation of citizens is concerning membership of Ukraine in the European Union.

Андрій Ігорович Юнко

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ У 2007-2010 РР.

В останні роки загострилися дискусії з приводу ролі держави, а саме державного регулювання, в соціально-економічному розвитку країни. Рівновагу та стабільність національної економіки забезпечує макроекономічне регулювання – механізм, за допомогою якого в національній економіці досягається рівновага за повної зайнятості. Фіскальна політика держави належить до найдієвішого засобу макроекономічного регулювання, яка відповідно до основних цілей стабілізаційної політики, здійснюється з метою цілеспрямованого впливу на обсяг національного виробництва, рівень безробіття та інфляції. Розвиток економічної системи України залежить від вибору оптимальної моделі бюджетної та фінансової стабільності, визначення механізму ефективного управління економікою.

Фіскальна політика містить досить простий інструментарій свого впливу на господарське життя: податки і видатки. Саме шляхом зміни податків та видатків і забезпечується вплив на макроекономічні процеси.

Дослідження показує, що у 2007 - 2008 рр. фіскальна політика в Україні, в основному, була стримувальною, вона націлювалась, насамперед, на досягнення макроекономічної збалансованості у сфері цін, про що свідчать низькі дефіцити державного бюджету. Зокрема, у 2007 р. дефіцит становив 1,4 % ВВП, а у 2008—1,3 %. Однак стримувальна фіскальна політика у 2007-2008 рр. не досягнула жодних із поставлених цілей. Рівень інфляції зашкалював, досягнувши 22,3 % у 2008 році. Такі дані дають підставу зробити висновок, що фіскальна політика не лише не досягла своїх цілей, а й поглиблювала розбалансованість економіки.

З 2009 року, коли економіка різко відчувала вплив світової фінансової кризи, відбуваються різкі зміни у фіскальній політиці. Політика стає стимулювальною, про що свідчить збільшення дефіциту державного бюджету (у 2009 році—2,2 %, 2010 році—5,9 %). Фактично реальний дефіцит державного бюджету України в 2009 році становив 103,8 млрд. грн., до якого крім фактичного дефіциту бюджету у сумі 19,9 млрд. грн., відносяться також суми рекапіталізації банків (19,6 млрд. грн.), капіталізації НАК "Нафтогаз України" (24,4 млрд. грн.), суми спеціальних прав запозичень (15,7 млрд. грн.) та обсяг невідшкодованих сум ПДВ (24,2 млрд. грн.). Головною метою фіскальної політики стало поживлення економіки, збереження робочих місць, відновлення кредитування банками вітчизняної економіки. Для порятунку національної економіки уряд здійснював внутрішні запозичення, переважно через випуск ОВДП, і значні зовнішні запозичення (випуск єврооблігації, СПЗ, кредити у міжнародних банків).

У 2008-2010 рр. спостерігалася тенденція у зростанні частки видатків соціального спрямування і зменшенні видатків на розвиток економіки та інфраструктури, яка є негативною, оскільки показує, що бюджетні кошти "проїдають" замість того, щоб вкладати у розвиток економіки країни.

Бюджетна політика уряду у 2009-2010 рр., спрямована на здійснення значних внутрішніх запозичень шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики, спонукало банки до направлення суттєвої частини залучених ресурсів не на кредитування, а на придбання державних цінних паперів. Враховуючи привабливі умови придбання облігацій внутрішньої державної позики, банки, уникаючи високих ризиків надання кредитів в реальний сектор економіки, пов'язаних із нестабільним фінансовим станом позичальників та тривалими термінами окупності інвестиційних проєктів, направляли значну частину залучених коштів на придбання державних цінних паперів. Як наслідок, загальна сума облігацій внутрішньої державної позики, що знаходилися у власності комерційних банків, за 2010 рік зросла майже втричі, до 54,7 млрд. гривень.[1].

Незважаючи на надзвичайно високі ставки подаку, доходи бюджету нездатні забезпечити акумулювання ресурсів, так необхідних для розвитку інфраструктури, науки, освіти, та охорони здоров'я. Найважливішими причинами невиконання дохідної частини бюджету є: вузька податкова база, ставки податків високі та адміністрація податків є складною; неефективний податок на доходи громадян; непрозорість і значні зловживання при відшкодуванні ПДВ.

В Україні діє неефективна система видатків уряду, зокрема соціальних. Про це свідчить той факт, що функції різних соціальних статей дубльовано [2].

Для подолання наслідків світової фінансової кризи, яка призвела до значного спаду української економіки, і як наслідок недовиконання державного бюджету, ефективне використання інструментів фіскальної політики може пришвидшити відновлення економіки України і досягнення макроекономічної стабільності.

Примітки:

1. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2010 рік, Рахункова палата, Київ, 2011 – 7 с.
2. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій в Україні: Середньострокові принципи для фіскальної політики в Україні // http://ierpc.org/ierpc/papers/s35_ur.pdf

Yunko Andriy

Ivan Franko National University of L'viv

THE FEATURES OF FISCAL POLICY IN UKRAINE DURING 2007-2010 YEARS

During last years the serious discussion about the role of government in social and economical development of the country has been taking place. The main instruments of fiscal policy are government expenditures and taxes. The research shows that the fiscal policy in Ukraine during 2007-2008 was stimulative and from 2009 it has been restrictive. Government policy focused on large internal borrowing doesn't stimulate banks to credit the real economy. In Ukraine the system of government expenditures is ineffective and taxation system doesn't stimulate business activity.

Тетяна Юхимчук
Львівський національний університет імені Івана Франка
МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Необхідність переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України вимагає особливої уваги до дослідження проблем інноваційної діяльності. Питання інноваційного забезпечення соціально-економічного розвитку національної економіки вже тривалий час перебувають у полі зору дослідників. Теоретичну основу дослідження інноваційного розвитку закладено у працях видатних економістів: К.Маркса, М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера, М.Кондратьєва, Ф. Гайєка, П. Друкера, К.Фрімена, Ю. Бажала, В. Гейця, А. Чухна та інших. Аналіз результатів наукових досліджень показує, що стан, проблеми, джерела фінансування інноваційної діяльності є актуальними аспектами сьогодення, але вони потребують постійного вивчення, особливо зараз, коли Україна проголосила курс на інвестиційно-інноваційний розвиток.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промисловорозвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Незважаючи на те, що питання ефективності інноваційної діяльності дедалі частіше стають предметом досліджень науковців і спеціалістів-практиків, цілісна комплексна система ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств досі не вироблена.

Коли досліджують рівень інноваційного розвитку економіки, в першу чергу звертають увагу на показники, досягнуті промисловістю країни. Саме промисловість є плацдармом формування інноваційної моделі розвитку і перебуває в тісному взаємозв'язку з іншими інституційними секторами економіки, отже, і її інноваційний рівень тісно пов'язаний із загальним рівнем інновацій у суспільно-економічній системі [2]. Проте реальний економічний стан вітчизняної промисловості в контексті інноваційного розвитку змушує говорити про нестабільність і непередбачуваність цього процесу.

Слід звернути увагу на частку підприємств, які впроваджують інновації. Згідно з статистичними даними питома вага підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, з кожним роком зменшується: за період з 1994 по 1999 роки вона скоротилась на 10,9 %, а починаючи з 2000 року, коли вперше після кризового періоду в Україні було зафіксовано зростання ВВП, і до кінця 2006 року питома вага інноваційно активних підприємств скоротилась ще на 3,5 % – до 10,0 %.

За останні десятиліття певне погравлення у сфері інноваційної діяльності спостерігалось двічі: у 2001—2002 рр., і у 2006-2007 рр. Інноваційне погравлення впродовж 2001—2002 рр. можна пов'язувати з відновленням в Україні економічного зростання після затяжної кризи 90-х років, за які було втрачено значну частину виробництва нових технологічних укладів. Однак з 2003 р. в Україні продовжився спад інноваційної діяльності, який тривав до 2005 р. За 2006 рік частка підприємств, що впроваджували інновації, зросла порівняно з попереднім роком на 1,8 %, досягнувши рівня 2004 р., і у 2007 р. збільшилась ще на 1,5 %, досягнувши 11,5 %. Однак такі зміни є несуттєвими, і говорити про початок позитивної довгострокової тенденції підвищення інноваційної активності ще рано, оскільки у 2008-2009 роках знову спостерігався спад інноваційної діяльності.

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за джерелами наведено у табл.1.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності (млн.грн.) [3]

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6

Відрахування коштів державного та місцевого бюджетів на науково-технічні розробки та впровадження нововведень в промисловість повинні мати позитивну динаміку. Слід відзначити, що витрати на інновації в промисловості до 2009 року поступово збільшувалися: у 2007 році порівняно з 2006 – на 76,2%, у 2008 порівняно до 2007 – на 10,5%. Власні витрати підприємств на технологічні нововведення у 2008 році щодо 2007 зменшилися на 9,2%, відрахування з державного бюджету суттєво збільшилися у 2,327 разів, іноземні інвестиції зменшилися на 64,1%, а витрати інших джерел зросли на 79,4%. У 2009 році загальна сума витрат знизилась на 33,7% щодо попереднього та значно змінилась структура фінансування: власні витрати скоротилися на 28,8%, бюджетні – на 62,3%, інші – на 74%. Проте, більш ніж у 13 разів збільшилося фінансування інновацій за рахунок коштів іноземних інвесторів, що є позитивним явищем [5].

Комерційні банки не зацікавлені у фінансуванні інноваційної діяльності, бо вона потребує не коротко-, а довготермінового кредитування, а в сучасних умовах банки не мають наміру ризикувати. Тому навіть серед комерційних банків, які відповідно до назви причетні до інноваційної діяльності (наприклад, Укрінбанк, «Авуар», Інкомбанк тощо), вкладень в інноваційну діяльність практично немає. З усіх комерційних банків України інноваційну діяльність в обмежених сумах кредитує тільки Промінвестбанк, але йдеться про спільне з акордонними банками інвестування великих проектів.

Останнім часом багато дискусій виникає з приводу венчурного фінансування. Неформальний ринок венчурного капіталу складається з приватних інвесторів, які інвестують свої особисті фінансові ресурси в нові і зростаючі малі фірми. Їх прийнято називати "неформальними інвесторами", або "бізнес-ангелами" (business angels) [6]. В Україні відомі успішні реалізовані венчурні проекти, наприклад, Unitrade і Ukrainian Software Consortium. Незважаючи на окремі труднощі, Україна має ряд «ангельських» компаній, які успішно працюють у технологічному секторі, це такі, як: Techinvest, Technocom, Foyill Cotrogate Finance [7]. Україні доцільно створити потужну мережу бізнес-ангелів для залучення інвестицій у всі види бізнесу, що допоможе підняти країну з кризи та вивести на один рівень розвитку з провідними країнами світу.

Найсерйозніші труднощі, що постають на шляху розбудови в Україні моделі інноваційного розвитку економіки, знаходяться в підприємницькому секторі. Зокрема, до них треба віднести такі:

структурна деформованість економіки України, домінування в ній сировинних галузей і галузей з низьким рівнем обробки, які природно мають порівняно низький потенціал інноваційної активності й ефективності. Однак пріоритет державної фінансової підтримки надається саме цим галузям, куди вкладається до 70 % бюджетних коштів, зокрема в паливну промисловість і чорну металургію — понад 50 %. У той же час позитивні тенденції нарощування обсягів виробництва та реалізації інноваційної продукції у промисловості не супроводжуються якісними структурними змінами товарного експорту України [1];

практично відсутній попит на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках через низьку конкурентоспроможність багатьох інноваційних розробок, та орієнтацією українських підприємств на традиційні схеми виробництва і ринки збуту, тоді як ключовим завданням розбудови моделі інноваційного розвитку є забезпечення структурних зрушень в економіці у напрямку зростання ролі високотехнологічних галузей з великою часткою доданої вартості, високої технологічної укладності. При цьому необхідно домогтися випереджального зростання виробництва та експорту продукції з високим рівнем обробки та швидким обігом капіталу. На жаль, нині в Україні експорт високотехнологічної продукції серед загального обсягу експорту не перевищує 7—9 %, у той час як у розвинених країнах він складає 25—30 %, а в деяких країнах більше 60 % [1];

зменшення витрат на науку та науково-технічні вироби, в т.ч. за рахунок держбюджету, що погіршує матеріально-технічне забезпечення науки, призводить до старіння наукового устаткування та обладнання, а також негативно позначається на кількісному та якісному віковому складі фахівців, які виконували науково-технічні розробки. Скорочується їх чисельність через еміграцію в інші країни з привабливішими й сприятливішими умовами праці та перехід талановитої молоді до краще оплачуваних сфер діяльності, результатом чого стає втрата фахівців інноваційно-репродуктивного віку;

система сертифікації в Україні діє як засіб захисту споживача від неякісної продукції, але не забезпечує конкурентоспроможність товарів на світовому ринку, що свідчить про недостатній рівень якості;

неадекватність існуючої системи організації виробництва і рівня менеджменту завданням інноваційного розвитку; відсутність ефективної системи підвищення кваліфікації і досвіду організації роботи працівників в умовах інноваційного розвитку;

незадовільний стан виробничого апарату більшості галузей, що зумовлено зношеністю основних фондів; недостатність уваги з боку вітчизняних підприємців формуванню ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні та обробці науково-технологічної та економічної інформації з метою її оперативного використання;

відсутність законодавчого механізму дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни;

вимушеність більшості вітчизняних підприємців при вирішенні питань інноваційного розвитку розраховувати в основному на власні фінансові ресурси. Як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій [4].

Україна проголосила курс на інвестиційно-інноваційний розвиток, проте фактично він не реалізовується. Підсумовуючи вищесказане, можна дійти до висновку, що сьогодні в Україні існує декілька головних чинників – перешкод інноваційного розвитку: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукомістких товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності. Перспективним є пошук шляхів подолання перешкод інноваційного розвитку та створення сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності.

Примітки:

1. Бажал Ю.М. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: Наукова доповідь / [Бажал Ю. М., ОDOTЮК І. В., ДАНЬКО М. С. та ін.]; за ред. В.П. Александрова. — К.: Ін-т економічного прогнозування, 2002. — 80с.
2. Данілов О.Д., Вдовиченко А.М. Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні// *Фінанси України*. – 2008. – №5. – С. 115-123.
3. Державний комітет статистики України. Розділ: Статистична інформація. Наука та інновації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Зянько В.В. Інноваційне підприємство: сутність, механізми і форми розвитку: Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397с. – С.164-165
5. Обертайло М. В. Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://intkonf.org.ua>.
6. Ульяницька О.В., Ярошенко Т.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О.В.Ульяницька, Т.В.Ярошенко // *Механізм регулювання економіки*. – 2009. – №2. – С.72.
7. Феномен «бізнес-ангелів» в Україні: слабость и первые шаги к успеху [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ek-ua.com>.

Yukhymchuk Tanya

Ivan Franko National University of L'viv

MACROECONOMIC ANALYSIS OF THE INNOVATION ACTIVITY ENVIRONMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE

This article is devoted to research of macroeconomic environment of innovation activities in Ukraine. The article considers the state of the innovation activity, the sources of the innovations financing, the level of the innovation activity on the industrial enterprises, and the major problems in development and financing of this sphere.

Роксолана Яремкевич, Олеся Садловська

Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування питання міграції медичних працівників, визначення факторів, що на неї впливають, кількісно-якісний аналіз кадрової мобільності та пошук оптимальних шляхів вирішення проблеми трудової міграції у вітчизняній системі охорони здоров'я. Для реалізації вищевказаної мети передбачається виконання низки

завдань, пов'язаних з: оцінкою основних тенденцій і характеру трудової міграції у вітчизняній системі охорони здоров'я та її впливу на кадровий потенціал галузі; виявленням спонукальних причин та факторів переміщення людських ресурсів охорони здоров'я, недоліків чинного законодавства України у цій сфері та механізмів регулювання відповідних міграційних процесів; дослідженням соціально-демографічного портрету потенційного українського емігранта – працівника системи охорони здоров'я; аналізом можливостей покращення кадрового потенціалу галузі шляхом більш ефективного управління мобільністю медичних фахівців.

Грунтуючись на загальноприйнятих визначеннях, трудову міграцію у системі охорони здоров'я слід трактувати як територіальне переміщення працівників охорони здоров'я (зокрема, медичного персоналу) з метою працевлаштування. Оскільки існують різні категорії працівників, об'єкт дослідження було звужено до міграції суто медичних кадрів, в першу чергу, лікарів і середнього медперсоналу як основи галузі, без врахування інших фахівців охорони здоров'я, міграція котрих спостерігається менше.

Щорічно завдяки міжнародній міграції працівників охорони здоров'я до України надходять значні грошові кошти від українських мігрантів. Більше того, медичні фахівці, отримавши досить високу кваліфікацію і досвід роботи, можуть повернутися до України (реемігрувати) та підвищити кадровий потенціал галузі. Якщо ж велика кількість лікарів і медичних сестер залишає країну (що є особливо характерним для України), то держава не одержує назад тих коштів, які вклала у навчання даних фахівців, стаючи мимовільним донором (експортером) робочої сили для інших, як правило, розвинутих країн. Проте найбільш руйнівним наслідком є не фінансові втрати. В умовах слабкої системи охорони здоров'я витік кадрових ресурсів може поставити медичну галузь на грань розвалу, що спричинить втрату людських життів. За цих обставин міжнародна міграція перетворюється із втрати працівників охорони здоров'я у втрату людських життів.

Ще одним недоліком, пов'язаним з управлінням кадровою мобільністю, є недостатня координація та відсутність єдиного підходу державних установ до обміну даними про трудову міграцію в системі охорони здоров'я. Дані з різних джерел часто відрізняються або не узгоджуються між собою, є поверхневими і не завжди доступними. Відсутня також ефективна система збору, обробки й аналізу статистичної та іншої інформації. Оскільки кількісно-якісний аналіз міграції у вітчизняній системі охорони здоров'я є досить проблематичним, у ході дослідження були використані іноземні джерела інформації, вітчизняні наукові публікації, думки експертів та результати соціологічного опитування.

В охороні здоров'я країни також спостерігаються тривожні тенденції. За повідомленням заступника міністра охорони здоров'я Валерія Бідного, протягом 2008 р. з України на роботу за кордон виїхало біля 6 тисяч лікарів, в чю освіту та розвиток держава вклала значні інвестиції [1]. Більше того, за останні 5-6 років галузь втратила понад 47 тисяч медсестер. Додаткову тривогу за ситуацію в медицині у фахівців викликає процес старіння медсестринського складу. Так, упродовж 2006 р. кількість осіб пенсійного віку серед працюючих спеціалістів середньої ланки зросла з 12,6 до 13,8%, а в деяких регіонах – до 20% [2].

Незважаючи на складну ситуацію в системі охорони здоров'я, існує стійке уявлення про надлишок медичних кадрів в Україні. Ця проблема має відносний характер, оскільки полягає в нерівномірному розподілі медичних працівників за спеціальностями, регіонами і типом закладу (посади укомплектовані в середньому лише на 80,3%), що значною мірою зумовлено внутрішньою і зовнішньою трудовою міграцією. Найбільший кадровий голод спостерігається у педіатричній та санітарно-епідеміологічній службах, бракує також фізіотерапевтів, патологоанатомів, терапевтів і сімейних лікарів (у випадку середнього медичного персоналу – не вистачає акушерок, лаборантів, і асистентів, а рівень укомплектованості штатних посад середніми медичними працівниками становить 90,1% [3, с. 14]). Що стосується ситуації в регіонах, то зберігається диспропорція між укомплектованістю закладів охорони здоров'я так званих «вузівських» (Чернівецька, Львівська – понад 93%) і «не вузівських» (Кіровоградська, Миколаївська – близько 70%) областей, та в розрізі типів закладів: укомплектованість міських лікарень становить 78%; центральних районних – 75,5%; дільничних – 72,5%; сільських лікарських амбулаторій – 68,7% [2].

Загалом, у лікувально-профілактичних закладах системи МОЗ України спостерігається дефіцит лікарів (16,8 тисяч осіб, з них майже 5 тисяч не вистачає у медичних закладах сільської місцевості) та медсестер (14,2 тисячі осіб).

Кожного року система втрачає до 4 тис. практикуючих лікарів, що не покривається щорічними випусками навчальних закладів [7, с. 14]. Головними причинами такої ситуації є непопулярність багатьох медичних спеціальностей, низький рівень оплати праці, важкі умови роботи і, як наслідок, масовий відтік працівників (з галузі, регіону чи країни).

Останнім часом активним реципієнтом українських медичних кадрів є Німеччина, яка у 2005 р. підписала з Україною двосторонню угоду про залучення медичних сестер без проходження ними тестування на підтвердження кваліфікації. Ще одним імпортером робочої сили є Лівія, в якій сьогодні за офіційними даними працює біля 450 українських медиків. У найближчій перспективі передбачається тісна співпраця обох країн щодо працевлаштування українського медичного персоналу (в першу чергу, лікарів) у Лівії та одержання медичної (фармацевтичної) освіти і підвищення кваліфікації лівійськими фахівцями в Україні в рамках міждержавної домовленості. Такі міжнародні угоди є важливим елементом процесу регулювання зовнішньої трудової міграції в галузі, тому вони повинні передбачатися у відповідній державній політиці.

Підставою для розробки кадрової політики в охороні здоров'я є ґрунтовне вивчення пускових механізмів міграції медпрацівників – основних спонукальних причин та факторів. Вчені Т. Заславська та Л. Рибаківський визначають фактори міграції як: 1) сукупність соціальних умов, під дією яких змінюється цей процес і які впливають на його обсяг, інтенсивність, напрям тощо; 2) сукупність умов і обставин, які, взаємодіючи, впливають на територіальну рухливість населення. Фактор можна одночасно визначати і як руйнівну силу, і як причину. Міграція кадрів у вітчизняній системі охорони здоров'я обумовлюється складним комплексом економічних, політичних і соціальних причин та особистих мотивів конкретної особи, проте на першому плані – причини, пов'язані з неможливістю задоволення першочергових, первинних потреб.

Для вирішення проблем, пов'язаних із трудовою міграцією у вітчизняній системі охорони здоров'я, та зменшення негативних наслідків міграційних процесів пропонуються наступні заходи: покращення якості, доступності і достовірності статистичних даних про міграційні потоки медичних фахівців для ефективнішого моніторингу відповідних тенденцій на державному і регіональному рівнях; врахування міжнародних стандартів і рекомендацій у сфері планування чисельності та структури кадрів охорони здоров'я; підвищення заробітної плати медпрацівникам до рівня, не нижчого за рівень заробітної плати у промисловості (як визначено законодавством України), а також збільшення надбавок, доплат та інших форм грошового стимулювання; поліпшення умов праці та перегляд навантажень із врахуванням кількості виконуваних маніпуляцій, а не кількості ліжок; розширення можливостей для безперервного навчання і професійного зростання медичного працівника, а також підвищення його соціального статусу; сприяння рееміграції медичних працівників із

забезпеченням належних умов праці в Україні і покращення управління міграційними потоками робочої сили на основі міждержавних угод і кодексів поведінки.

Примітки

1. Юрченко Н. Лише минулого року з України виїхало 6 тисяч лікарів / Н. Юрченко // Українське національне інформаційне агентство (новини України та світу), 14 серпня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=828995>
2. Прес-служба МОЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua/~ua/main/press/?docID=10337>
3. Пиріг Л. Скільки нас, які ми і як живемо в Україні [Текст] / Л. Пиріг // XII Конгрес світової федерації українських лікарських товариств. Тези доповідей (25-28 вересня 2008 р.). – Івано-Франківськ – Київ – Чикаго, 2008. – С. 4-23.

Yaremkevych R., Sadlovska O.

Danulo Halycki National Medical University of Lviv

SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF LABOUR MIGRATION ARE IN THE SYSTEM OF HEALTH PROTECTION UKRAINE

The evaluation of the main trends and nature of labour migration in the national health system and its impact on personnel potential of industries was done. Causes and factors stimulating movement of human resources of health-care, shortcomings of current legislation of Ukraine in this sphere are defined. The social and demographic portrait of potential Ukrainian immigrants – employee of health-care system is investigated. Possibilities of improving the personnel potential of industry through effective management of medical specialists; mobility is analyzed.

Олеся Яремчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ПРЕДСТАВНИКІВ ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ШКІЛ НА РИНОК ПРАЦІ

Постановка проблеми. Ринок праці розглядається як середовище, в якому створюються умови для купівлі та продажу особливого товару – праці. Сучасна теорія ринку праці ґрунтується на напрацюваннях багатьох економічних шкіл в різні історичні періоди. Водночас, створені ними теоретичні системи і понятійний апарат дослідження ринку праці суттєво відрізняються між собою.

Основні дослідження та публікації за темою доповіді. Окремі складники ринку праці аналізувалися представниками економічної науки. Важливими для подальшого вивчення цієї теми є праці В. Петті, Ф. Кене, А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Д. С. Мілля, Р. Оуена, К. Маркса, С. Бем-Баверка, А. Маршалла, Д. Кейнса, М. Фрідмена, Д. Гелбрейта.

Постановка завдання. Завданням, поставленим у цій доповіді є аналіз еволюції поглядів економістів на основні категорії ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Згідно з поглядами сучасних дослідників, праця є свідомою діяльністю людини, спрямованою на створення матеріальних і духовних цінностей. Вона є вагомим чинником суспільного прогресу та однією з найважливіших форм самовираження людини [3, С.3].

Найпродуктивнішою працею, на думку мислителів стародавнього світу, було землеробство. Це твердження поділяли також представники утопічного соціалізму (Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фур'є) та фізіократи [6, С.197; 5, С.193; 7, С.165;

4, С.24]. Ж. Тюро та Ф. Кене вважали, що саме праця у сільському господарстві “виробляє понад те, що йде на її оплату”, тобто створює “чистий продукт” [6, С.116]. На протигагу цим твердженням, меркантилісти, зокрема Д. Гелс, Т. Мен,

А. Монкретсьєн, вважали продуктивною працю в сфері торгівлі та промисловості [5, С.77; 7, С.49, С.46]. Залишаючись під впливом меркантилістських ідей, представник класичної школи політичної економії В. Петті стверджував, що продуктивною є лише праця з видобутку благородних металів [6, С.101]. На відміну від меркантилістів та фізіократів, які шукали джерела багатства в спеціфичних видах занять, А. Сміт підкреслив рівнозначність усіх видів продуктивної праці з погляду створення вартості. Учений здійснив спробу визначити продуктивну працю не обмежуючись її галузевим визначенням [6, С.129]. Він визначав продуктивну працю як таку, що закріплюється та реалізується в якомусь предметі або товарі, який можна продати і “який існує, хоча б деякий час після того, як завершена праця” [4, С.60]. Водночас Сміт уважав непродуктивною працю у сфері нематеріального виробництва. Д. С. Мілля так само відносив до продуктивної праці таку, яка втілюється у “довговічних користностях”. Цим поняттям він охоплював не лише працю, задіяну у виробництві товарів, а й працю, пов'язану з нагромадженням людського капіталу [6, С.174]. К. Маркс стверджував, що праця, задіяна у поділі товарів не створює додаткової вартості. Тому він уважав непродуктивною працю робітників у сфері послуг та торгівлі

[2, С.257]. Вчені Н. Сеніор, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл вважали, що продуктивна праця може втілюватися як у матеріальній формі, так і в нематеріальній, тобто в сфері послуг [7, С.185; 6, С.161, С.332]. Схожими є твердження вчених “нової економічної історії” П. Друкера, А. Тоффлера, Д. Белла, які стверджують, що подальший економічний розвиток суспільства відбувається в системі “постіндустріалізму”. Чинниками, які забезпечують зростання продуктивності факторів виробництва за цієї системи, є інтелектуалізація праці та перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, тобто ця група вчених наголошує на пріоритетності “економіки послуг” [7, С. 486; 9, С.298, С.293].

У процесі економічного розвитку суспільства сформувалися відносини найманого працівника та капіталіста, як суб'єктів, що спільно беруть участь у створенні майбутнього продукту. Представники меркантилізму та класичної школи політичної економії вважали, що працівник “продає” роботодавцеві свою “живу працю” [7, С.93]. Заперечуючи це твердження, Карл Маркс доводив, що продається не праця найманого працівника, а його “робоча сила” як сукупність фізичних і духовних здібностей. При цьому продаж робочої сили означає надання її в користування роботодавцеві лише на певний термін та передбачає збереження постійного права власності на неї робітником [6, С.225]. Представниками різних економічних шкіл неодноразово наголошувалось, що за виконану роботу найманий працівник отримує заробітну плату – грошову винагороду за затрачений час і зусилля. Однак, на думку багатьох дослідників, зокрема Д. Мілля та Д. Мак-Куллоха, заробітна плата ніколи не є еквівалентною кількості праці, затраченої робітником. Таким чином, побутує думка, що інша частина виготовленого продукту отримується роботодавцем за відшкодування авансованого ним капіталу в процесі виробництва

[7, С.93]. За твердженням Н. Сеніора, капіталіст отримує прибуток “в останню годину праці робітника” [5, С.185]. К. Маркс характеризував дохід підприємця у вигляді “додаткового продукту”, який створюється після відшкодування працівником денної вартості своєї робочої сили та вартості засобів виробництва капіталіста [7, С.184]. В. Петті описував

прибуток підприємця у вигляді ренти, як загальної форми додаткового продукту [6, С.103]. Таким чином, стверджувалось, що заробітна плата найманого працівника та прибуток капіталіста є взаємозалежними, тому зі збільшенням одного чинника, інший повинен зменшитися. Доцільність утримання заробітної плати робітника на рівні прожиткового мінімуму обґрунтовували меркантилісти. Деякі з представників класичної політичної економії, зокрема фізіократи (Ф. Кене,

Ж. Тюрго), а також В. Петті, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сей [9, С.23, С.43; 1, С.133; 6, С.164]. Д. Мілль, Д. Мак-Куллох, Д. С. Мілль вказували на "безглуздість" економічної боротьби робітничого класу за підвищення заробітної плати в зв'язку з існуванням наперед визначеного фонду заробітної плати [7, С.93; 6, С.148; 1, С.151]. Соціаліст Ф. Лассаль низьку оплату праці пов'язував із дією "залізного закону заробітної плати" [5, С.152].

На протигагу своїм попередникам, А. Сміт уважав теорію прожиткового мінімуму малоприматною. Вчений відстоював підвищення рівня заробітної плати працівників, без чого, на його думку, жодна нація не може процвітати [1, С.116]. Представники критичного напрямку політичної економії, зокрема С. Сімонді, П. Прудон, К. Родбертус-Ягенцев та мислителі утопічного соціалізму (Р. Оуен, Д. Грей) виступали за виплату робітникові всього продукту його праці [5, С.171; 6, С.191; 7, С.148; 1, С.191; 5, С.202]. Високий рівень заробітної плати відстоювали Р. Штольцман та Л. Брентано [7, С.236]. На їхню думку, підприємці як товаровиробники, є залежними від платоспроможного попиту населення, оскільки він значною мірою визначається доходами робітників. Отже, роботодавці повинні бути зацікавлені у високій заробітній платі працівників [6, С.283]. Ф. Візер та А. Маршалл уважали, що відмовивши у вищій заробітній платі компетентному працівнику, роботодавець ризикує втратити "найцінніші послуги", адже це може спричинити перехід "кваліфікованих робітників на інші ринки" [6, С.317, С.337]. Представник "управлінської революції" П. Друкер у своїй концепції "промислового перевороту" стверджував, що в сучасних умовах для економічно розвинутих країн характерним є розширення зайнятості в галузях масового виробництва, що характеризується збільшенням продуктивності праці та підвищенням заробітків працівників [9, С.286]. Відтак, в сучасних умовах рівень заробітної плати, поряд із привабливістю умов праці та можливостями розвитку найманих працівників у межах організації, є вагомим чинником, яким вони керуються при виборі місця праці. Саме тому роботодавці, конкурують між собою за кваліфікованих фахівців і є зацікавлені у підтриманні високої заробітної плати.

Представники класичної та неокласичної економічної теорії не могли всебічно пояснити причини масового безробіття, крім того, вони не вважали це явище економічною проблемою. У кейнсіанський період розглядали лише два види безробіття – фрикційне та добровільне. Перший вид безробіття являє собою ситуацію тимчасового невикористання частини трудових ресурсів і таке безробіття завжди є в економіці [6, С.538]. Що ж стосується добровільного безробіття, то на думку багатьох вчених, воно повністю залежить від індивідуального вибору робітників і його спричиняють ледарювання працівників і їхнє небажання зменшувати частину свого доходу на користь виконуваним роботам [2, С.34]. Існування безробіття неокласики, зокрема А. Пігу, Е. Кенен і Г. Клей, пояснювали надмірно високим рівнем номінальної заробітної плати [2, С.587]. Тому вони вважали, що зниження заробітної плати мотивуватиме робітників працювати більше, адже вони боятимуться залишитися без засобів до існування. Особливої ваги проблеми безробіття надав Д. Кейнс. Він наголосив на існуванні вимушеного або циклічного безробіття, яке спричиняється циклічним спадом економіки, і тому не залежить від індивідуального вибору працівника та є важливою макроекономічною проблемою [8, С.263]. На думку Кейнса, проблема циклічного безробіття зумовлюється браком "ефективного попиту" та може бути усунутою за допомогою державного регулювання економіки, зокрема здійснення заходів з метою стимулювання поточного споживання та перетворення заощаджень на інвестиції [6, С.555-556]. Представник монетаризму М. Фрідмен стверджував, що причиною безробіття є непередбачувана інфляція [6, С.654]. Він уперше вказав, що в умовах довгострокової економічної рівноваги існує оптимальний для економіки стійкий "природний" рівень безробіття, що становить 4-5% робочої сили [7, С.426]. Представник теорії "трансформації капіталізму" Д. М. Кларк стверджував, що головними причинами безробіття та падіння попиту на працю є недостатня фахова підготовка та соціальний розвиток людей, їхня інертність, відсутність виробничої мобільності [9, С.289].

Висновки. На основі напрацювань цілої плеяди вчених-економістів, які творили економічну науку в різні історичні епохи, сформувалися сучасні теорії ринку праці. Довгий шлях становлення пройшов і категоріальний апарат ринку праці.

Водночас, сучасні проблеми безробіття та зайнятості, оптимального рівня заробітної плати, виробничих конфліктів між найманими працівниками та роботодавцями є надзвичайно актуальними та потребують подальшого їхнього вивчення.

Примітки:

1. Аникин А. В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – М.: Политиздат., 1971. –194 с. Доступно з: < <http://locman.hutor.ru/d/56isc8rdq4163hib1cfp6c4j36/exch1029.txt/>>
2. Блауг Марк. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 670 с.
3. Богиня Д.П., Грیشнова О. А. Основи економіки праці. – К.: "Знання-Прес", 2000. – 313 с. Доступно з: <<http://library.if.ua/books/40.html/>>
4. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений: Пер. с фр. – М.: Экономика, 1995. – 544 с.
5. Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. – 720 с.
6. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
7. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
8. Проскурін П.В. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.
9. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посіб. – К.: Знання- Прес, 2000. – 514 с.

Olesya Yaremchuk

Ivan Franko National University of L'viv

AN EVOLUTION OF VIEWS ON A LABOR MARKET OF THE LEADING ECONOMIC SCHOOLS' REPRESENTATIVES

There is a characteristic of the main opinions on a labor market, which developed within the schools of economic thought in different historical periods. An evolution of the main categories of the labor market is analysed.

Ірина Ярославцева

Львівський національний університет імені Івана Франка

ГАЛУЗЬ ТВАРИННИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ: СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА МІСЦЯ, РОЛІ ТА ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

Тваринництво - одна з основних галузей сільськогосподарського виробництва як України так і у Львівській області. Валова продукція сільського господарства України становила у 2009 р. 102092,6 млн.грн., що на 1,8% менше, ніж у 2008 р. Валова продукція виду діяльності Львівщини відповідно становили 4371,2 млн .грн та зросло на 1,6% проти попереднього року. Зросла порівняно з попереднім роком питома вага продукції тваринництва у валовому випуску України з 37,5% до 39,7% та зменшилась у Львівській області з 49,0% до 47,3%. Все це свідчить про вагомість виробництва продукції тваринництва як в сільському господарстві, так і в економіці країни та Львівщини загалом.

Основним завданням галузі тваринництва є виробництво продуктів харчування в обсягах достатніх для забезпечення населення та формування необхідного експортного потенціалу. У цьому контексті забезпечення населення продуктами харчування і їх доступність для пересічного громадянина є необхідною запорукою стабільності суспільства. Частка тваринництва у загальнообласній валовій доданій вартості складає більше 4,3%, а на загальнодержавному рівні господарства Львівської області формують 5,9% виробництва молока, наявне поголів'я худоби, свиней і птиці забезпечує частку в обсягах виробництва м'яса в Україні на рівні 5,7 відсотка.

В успішному виконанні програми стабілізації і розвитку тваринництва важливу роль відіграє статистична оцінка та аналіз, що всебічно і об'єктивно відображають стан і тенденції розвитку цієї галузі, дають можливість виявляти резерви збільшення виробництва продукції тваринництва.

Аналізуючи ситуацію у тваринництві у Львівській області у 2011 році відмічаються такі тенденції:

у січні-березні 2011р. в аграрних підприємствах загальний обсяг вирощування худоби та птиці перевищив рівень січня-березня 2010р. на 16,2% (на 2,4 тис.т), у т.ч. свиней – на 22,6%, птиці – на 15,8%; Проте обсяг вирощування великої рогатої худоби скоротився на 10,3% [1].

збереглася тенденція перевищення обсягів вирощування худоби та птиці над обсягами їхньої реалізації на забій. У січні-березні 2011р. відношення загального обсягу вирощування тварин до їх реалізації на забій становило 102,3% (у січні-березні 2010р. – 101,1%) [1].

середньодобові прирости великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі зросли на 4,0%, свиней – на 15,7% [1].

загальний обсяг реалізованої власно виробленої продукції за січень-березень 2011р. порівняно з січнем-березнем 2010р. збільшився на 4,8%.

станом на 1квітня 2011 зменшилися обсяги виробництва молока - на 1,6 тис. тонн (на 1,8%) і яєць – на 12,5 млн. штук (на 9,4%) [2].

в усіх категоріях господарств відбулось зменшення поголів'я майже всіх видів худоби та птиці, зросло лише поголів'я овець та кіз [2].

Порівнюючи дані по тваринництву з 2000 роком більшість показників зменшилась, що свідчить про значні проблеми у галузі. Насамперед, це те, що нині в тваринництві порушені технології, погіршується від цього економіка галузі, формується значна затратна частина, спрощений підхід до селекційно-племінної роботи, не поліпшилася останнім часом генетична якість тварин. Наслідками відсутності інтенсивних методів розвитку тваринництва і є зменшення місця та ролі цієї сфери в економіці країни та її регіонів, зростання залежності від імпорту продукції цієї галузі, не завжди відповідної якості. Також є економічно об'єктивні проблеми, які склалися в попередні роки: неврегульованість у цілому економічних взаємин, а саме диспаритет цін, несприятливі податки та брак кредитної системи.

Найгострішою проблемою у Львівській області залишається ситуація із забезпеченням агропромислового комплексу фінансовими ресурсами . Станом на 1 липня 2010р., із 5,7 млн. грн. кредиторської заборгованості за 2009 рік, погашено лише 1,1 млн. грн. Це зумовлено тим, що зі 197 великих та середніх підприємств, які виробляли продукцію рослинництва і тваринництва збитковими були 92 підприємства (46,7%), отримано 61,2 млн.грн. збитку, в середньому 0,7 млн. грн. на кожне підприємство [3].

Щоб покращити ситуацію тваринництва в цілому, необхідно допрацювати проекти програм розвитку тваринництва; провести здійснення постійного моніторингу рівня закупівельних цін на продукцію тваринництва та узгодження позицій з асоціаціями переробних підприємств та виробників.

Необхідно посилити роботу на місцевому рівні, зокрема, визначити пріоритетні напрямки розвитку галузі тваринництва у регіонах; розробити регіональні програми розвитку; передбачити виділення коштів з місцевих бюджетів для розвитку тваринництва та реалізувати інвестиційні проекти для забезпечення ефективного функціонування галузі

Вжити заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості тваринництва, технічної і технологічної модернізації виробництва продукції тваринного походження, поліпшення її якості та просування на зовнішній ринок, приведення системи контролю за безпечністю та якістю продукції тваринного походження і санітарного контролю у сфері її виробництва у відповідність з міжнародними вимогами.

Примітки:

1. Стан сільського господарства Львівської області у січні-березні 2011 року. ЕКСПРЕС- ВИПУСК № 120. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011 р.
2. Тенденції у тваринництві Львівщини за січень-березень 2011року . Прес-реліз № 54. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2011 р.
- 3.Економічні результати сільськогосподарського виробництва у 2010 році. ЕКСПРЕС- ВИПУСК № 95. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2010 р.

Iryna Yaroslavtseva

Ivan Franko National University of L'viv

LIVESTOCK INDUSTRY IN LVIV REGION : STATISTICAL EVALUATION, PLACE OF THE PLACE AND PROBLEM'S OF DEVELOPMENT IN ECONOMY OF REGION.

The cattle's breeding is one of the most important agricultural branches in Lviv region. Its main task is to provide people with food. Although the complicated economic situation and other problems in 2011, the state of total output remains stable. However

analyzing two previous ten years we can assume that there is a visible decline in livestock business. It indicates that we have to investigate and solve that problem immediately.

Сергій Ярошук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ, ВИЗНАННЯ, ОЦІНКИ ТА АМОРТИЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНІ

Нематеріальні активи – особливий вид довготермінових капітальних вкладень, що не мають натурально-речової форми, але надають підприємству певні права або привілеї. За П(С)БО8 «Нематеріальний актив» - це актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року чи операційного циклу для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам[2].

Загальними умовами визнання нематеріальних активів є:
ймовірність отримання майбутніх економічних вигод;
можливість достовірної оцінки.

Нематеріальний актив – це принципово новий об'єкт бухгалтерського та податкового обліку для України, що узагальнює особливі види активів підприємства, а також характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність. Трансформація постіндустріального суспільства в суспільство знань передбачає створення інноваційної моделі, основною складовою якої є інтелектуальний капітал як сукупність нематеріальних ресурсів. Тому створення досконалої правової та методологічної бази для обліку нематеріальних активів є надзвичайно важливим.

Недостатньо опрацьованими, на наш погляд, є питання ідентифікації, визнання, оцінки та амортизації нематеріальних активів.

Ідентифікація нематеріальних активів є однією з проблем сучасної системи бухгалтерського обліку. Проте в цьому питанні не існує єдності, адже П(С)БО, податковий облік, провідні економісти і вчені по різному трактують об'єкт обліку нематеріальних активів:

- За П(С)БО8 «Нематеріальний актив» - це актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року чи операційного циклу для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам[2].

- Згідно з пунктом 1.2 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” нематеріальні активи - це об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визначені в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку[1].

- І. І. Пилипенко, вчений, доводить, що нематеріальні активи – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Характерними рисами цих ресурсів є брак матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання.

- С. Ф. Покропивний розрізняє поняття нематеріальні ресурси і нематеріальні активи, де останні – це доступ до прав власності автора, які захищено правами, "що самі по собі і є нематеріальними активами"[6].

Неоднозначність у визначенні об'єкта такої власності призводить до того, що єдиних підходів до обліку, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів немає. Проблемно також здійснити оцінку вартості нематеріальних активів, адже наявна недостатня кількість об'єктивної інформації про стан кон'юнктури відповідних сегментів ринку.

Проблемною ділянкою обліку нематеріальних активів на сьогодні залишається нарахування амортизації. Амортизація нематеріальних активів – постійне списання вартості нематеріальних активів у процесі їх виробничого використання. Вона покликана компенсувати витрати, понесені підприємством при їх придбанні, і забезпечити формування джерела фінансування майбутніх придбань відповідних активів. Амортизаційні відрахування проводяться щомісячно, починаючи з місяця, наступного за місяцем, у якому актив став придатний до використання, і закінчуються з місяця, наступного за місяцем вибуття. Протягом терміну корисного використання об'єкта нематеріальних активів амортизація його не зупиняється, окрім випадків консервації підприємства. Нарухування амортизаційних відрахувань не залежить від фінансового результату діяльності підприємства.

Так, нарахування амортизації стосовно необоротних нематеріальних активів згідно з П(С)БО № 8 "Нематеріальні активи" здійснюється в термін корисного використання, установлений підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше 20 років. Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу[2].

Прямолінійний метод згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22 травня 1997 р. п.п.8.3.9 (з доповненнями та змінами) означає, що амортизація нематеріальних активів нараховується по кожному виду рівними частинами виходячи з їх первісної вартості з урахуванням інфляції в обліку та терміну експлуатації, прийнятого підприємством ("платником податку"), але не більш 10 років безперервного використання до досягнення нульового значення залишкової вартості нематеріальних активів[1].

Тобто термін корисної експлуатації нематеріального активу в податковому обліку, як правило, не повинен перевищувати десяти років, а в бухгалтерському обліку – двадцяти років, починаючи з дати, коли актив стає придатним для використання. Але слід відзначити, що нематеріальні активи чутливі до технічного старіння. Отже, імовірно, що термін їхньої корисної експлуатації буде коротким і завжди обмеженим. Тому для нарахування амортизації нематеріальних активів використовують прямолінійний метод до того часу, поки компанія не доведе необхідність застосування іншого методу або нематеріальні активи перестануть приносити економічні вигоди.

Отже, правова база України щодо нематеріальних активів знаходиться у стадії становлення. Чинне облікове законодавство значно звужує склад нематеріальних активів, оскільки не зрозуміло, як обліковувати та до складу яких активів відносити окремі об'єкти. Нематеріальні активи, як об'єкт обліку потребують подальших глибоких та всебічних досліджень, адже вони стали одним з принципово важливих об'єктів обліку вітчизняних підприємств. Незважаючи на інтеграцію світової економіки, сьогодні спостерігаються національні відмінності в обліку нематеріальних активів. Тому нагальною потребою є реформування бухгалтерського обліку та створення відповідної нормативної бази.

Примітки:

1. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” ВР // ВВР 1997, N 27, С. 28, з наступними змінами і доповненнями.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №8 “Нематеріальні активи”// Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 №242 зі змінами та доповненнями від 8 липня 2008 р.
3. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік / Г.В. Нашкерська - Київ: Кондор, 2005.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець - Житомир : ЖІТІ, 2000.
5. Бойчук І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчук - Львів : Сполом, 1999.
6. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. - К. : КНЕУ, 2001. *Sergiy Yaroshchuk*

Sergij Yaroshchuk

Ivan Franko National University of L'viv

PROBLEMS OF IDENTIFICATION, RECOGNITION, EVALUATION AND AMORTIZATION OF INTANGIBLE ASSETS IN UKRAINE

The article is about the flaws in the methodology of identification, recognition, evaluation and amortization of intangible assets; about the differences in tax accounting, financial accounting and the views of leading Ukrainian economists. The article contains examples of Accounting Regulations (Standards) and laws of Ukraine, which illustrate the differences.

Дем'ян Ясенчук

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВАЛІДНІСТЬ ОЦІНКИ СКЛАДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ЗА ДАНИМИ ПРО ВАЛІДНІСТЬ ПІДСИСТЕМ, НЕЗАЛЕЖНИХ ЗА ВІДНОВЛЕННЯМ

При аналізі валідності складних (економічних) систем досить часто виникають труднощі. Їх основними причинами є: відсутність достовірних даних про валідність елементів; занадто великі розміри рівнянь, які описують функціонування складної системи в розумінні її валідності та ін.

Складні системи складаються з великої кількості простих елементів, з яких будуються вузли та блоки. З вузлів та блоків утворюються підсистеми, з яких потім створюється складна система. Закони розподілу часу до відмови елементів досить часто бувають відомими, але створені з них вузли, блоки, а також підсистеми мають довільні закони розподілу часу до відмови, параметри яких дослідникові невідомі. Знання лише показників валідності вузлів, блоків та підсистем недостатньо для визначення показників валідності складної системи.

Складні відновлювальні економічні та інформаційні системи нерідко бувають надлишковими з різними видами резервування та дисциплінами обслуговування. Число станів таких систем настільки велике, що визначити їх показники валідності точними методами практично неможливо.

У таких випадках приходиться застосовувати наближені методи, роботи обґрунтовані припущення, вибирати необхідний математичний апарат. Крім того, необхідно глибоко розуміти економічну та фізичну сутність задачі. Саме тому, на нашу думку, Валідність аналізу складної системи у більшості випадків потребує наукових досліджень.

Розглянемо складну відновлювальну економічну систему, структурна схема якої являє собою основне з'єднання r підсистем типових структур. Під типовою структурою будемо розуміти економічний пристрій, який обслуговується незалежно від решти підсистем, тобто який має свої відновлювальні органи і свою дисципліну відновлення. Вважатимемо, що при відмові системи через відмову будь-якої типової структури інші підсистеми не працюють і тому не можуть відмовити на протязі періоду відновлення системи. Однак, у підсистемах можуть відновлюватися елементи, які раніше вже відмовили. Такими системами є автоматизовані системи управління економічними процесами та інші інформаційні системи.

Якщо система складається з великого числа підсистем, то застосування відомих методик викликає труднощі у обчисленні, які обумовлені надзвичайно великою кількістю станів системи. Але для стаціонарних показників валідності можна навести досить близькі між собою нижню та верхню оцінки. Опишемо спосіб отримання цих оцінок і наведемо прості розрахункові формули, які дозволяють за даними показниками валідності типових структур визначити показники валідності усєї системи.

Для отримання таких оцінок аналізуються дві інші системи, показники валідності однієї з яких вище, а іншої – нижче аналогічних характеристик валідності вихідної системи, при чому ці характеристики порівняно легко можуть бути обчислені. Такі системи утворюються з вихідної, якщо зробити наступні припущення відносно її функціонування:

1. Після відмови будь-якої підсистеми інші підсистеми повністю виходять з ладу, тобто навіть при наявності вільних відновлювальних груп, елементи цих підсистем не можуть відновлюватися і до моменту закінчення відновлення даної підсистеми зберігають усі свої ймовірнісні характеристики у такому стані, як і на початку відновлення.

2. Якщо будь-яка підсистема прийшла у передвідмовний стан, з якого обов'язково належить перехід у відмовний стан, то всі решта підсистем вимикаються і зберігають свої ймовірнісні характеристики на час перебування системи у відповідному передвідмовному стані. При цьому передвідмовний стан вважається станом працездатності усєї системи.

Очевидно, якщо система задовольняє першому припущенню, то отримавши для неї коефіцієнт готовності та напрацювання на відмову, будемо мати нижні оцінки $K_r^{(w)}$ та $T_r^{(w)}$ для відповідних показників валідності вихідної системи.

Для кожної i -ї типової структури ($i = 1, 2, \dots, r$) повинні бути попередньо отримані наступні показники валідності: коефіцієнт готовності $K_{ri}[1]$, напрацювання на відмову $T_i[2]$ та ймовірність P_{0i} . Ймовірність P_{0i} обчислимо за формулою:

$$P_{0i} = K_{ri} - \sum_j P_j \frac{\lambda_j}{\lambda_j + \mu_j}, \quad (1)$$

де P_j – стаціонарна ймовірність j -го перед відмовного стану; λ_j – сумарна інтенсивність переходів з j -го передвідмовного стану в усі стани відмови; μ_j – сумарна інтенсивність переходів з j -го передвідмовного стану в усі робочі стани. Сумування у формулі (1) відбувається за усіма передвідмовними станами, за виключенням початкового.

Нижню та верхню оцінки коефіцієнта готовності розрахуємо за формулами:

^[1] **Коефіцієнт готовності** – імовірність того, що об'єкт опиниться у працездатному стані в довільний момент часу, крім запланованих періодів, протягом яких застосування об'єкту за призначенням не передбачається. Являє собою відношення часу справної роботи до суми часів справної роботи та вимушених простоїв об'єкту, взятих за один і той же календарний термін.

$$\hat{E}_{ri} = \frac{t_{\omega}}{t_{\omega} + t_p},$$

де t_{ω} - сумарний час справної роботи об'єкта; t_p - сумарний час вимушеного простою.

^[2] **Напрацювання на відмову** - середня тривалість роботи системи між відновленнями, показує яке напрацювання в середньому припадає на одну відмову. Виражається зазвичай у годинах. Вимірюється статистично, шляхом випробування безлічі приладів, або обчислюється методами теорії валідності.

$$T_i = \frac{1}{m} \cdot \sum t_i,$$

де t_i - напрацювання i -го об'єкта між відмовами; m - число відмов.

$$K_{\hat{a}}^{(i)} = \frac{1}{1 + \sum_{i=1}^r \frac{1 - K_{ri}}{K_{ri}}}, \text{ та } K_{\hat{a}}^{(\hat{a})} = \frac{1 + \sum_{i=1}^r \frac{K_{ri} - p_{0i}}{p_{0i}}}{1 + \sum_{i=1}^r \frac{1 - p_{0i}}{p_{0i}}}. \quad (2)$$

За істинне значення коефіцієнта готовності приймемо середнє арифметичне нижньої та верхньої оцінок:

$$K_{\hat{a}} = \frac{\hat{E}_{\hat{a}}^{(i)} + \hat{E}_{\hat{a}}^{(\hat{a})}}{2}. \quad (3)$$

Відносну похибку розрахунку визначатимемо за коефіцієнтом простою системи. Ця похибка (для високовалідних систем) більш наглядно у порівнянні з похибкою по K_r , відображає фізичну сутність розрахунків. Відносну похибку обчислимо за формулою:

$$\delta_{\hat{E}} = \frac{\hat{E}_{\hat{a}}^{(\hat{a})} - \hat{E}_{\hat{a}}^{(i)}}{2 - (\hat{E}_{\hat{a}}^{(\hat{a})} + \hat{E}_{\hat{a}}^{(i)})} \cdot 100\%. \quad (4)$$

Нижню та верхню оцінки напрацювання на відмову розрахуємо за формулами:

$$T^{(i)} = \frac{1}{\sum_{i=1}^r \frac{1}{T_i}}, \text{ та } T^{(\hat{a})} = \frac{1 + \sum_{i=1}^r \frac{K_{ri} - p_{0i}}{p_{0i}}}{1 + \sum_{i=1}^r \frac{K_{ri}}{T_i p_{0i}}}. \quad (5)$$

За істинне значення напрацювання на відмову приймемо середнє арифметичне нижньої та верхньої оцінок:

$$T = \frac{T^{(i)} + T^{(\hat{a})}}{2}. \quad (6)$$

Відносна похибка розрахунку не перевищує:

$$\delta_T = \frac{T^{(\hat{a})} - T^{(i)}}{T^{(\hat{a})} + T^{(i)}} \cdot 100\%. \quad (7)$$

Середній час відновлення системи обчислимо за відомими коефіцієнтами готовності та напрацювання на відмову:

$$\dot{O}_{\hat{a}} = \frac{1 - \hat{E}_{\hat{a}}}{\hat{E}_{\hat{a}}} \cdot \dot{O}. \quad (8)$$

Описаний нами метод дає можливість наближеного розрахунку показників валідності систем, які являють собою послідовне з'єднання типових структур, у випадку, коли закони розподілу часу безвідмовної роботи та часу відновлення елементів кожної типової структури експоненційні.

Примітки:

1. Epstein B., Testing for the validity of the assumption that the underlying distribution of life is exponential, *Technometrics* 1-2 (1960), 83-101, 167-183.
2. Гуров С.В., Половко А.М. Основы теории надежности. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005.
3. Маликов И.М., Половко А.М., Романов Н.А., Чукарев П.А., Основы теории расчета надежности, Судпромгиз, 1960.
4. Марьянович Т.П., Надійність системи зі змішаним резервом, ДАН УРСР 8 (1961), 95-150.

Damian Yasenchuk

Ivan Franko National University in L'viv

VALIDITY ASSESSMENT OF COMPLEX ECONOMIC SYSTEMS FROM THE DATA ON THE VALIDITY OF THE SUBSYSTEMS OF INDEPENDENT RECOVERY

Complex reconstruction and economic and information systems are often redundant with different types of backup and service discipline. The number of states of these systems is so large that determine their validity indicators accurate methods is almost impossible.

In the thesis describes a method that allows an approximate calculation of indicators of validity of systems, which are connected by a sequence of model structures, in the case where the distribution laws of the uptime and recovery time elements of each model structure exponential.

Віталій Яструбецький

Львівський національний університет імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах ринкової форми господарювання підприємницької структури в своїй діяльності стикаються з численними видами ризиків, що ускладнює їх діяльність та зумовлює гостру потребу пошуку та розроблення ефективних способів протидії можливим загрозам фінансовій діяльності.

Питання фінансової безпеки суб'єктів господарювання досліджувались вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема в працях Бланка І.А., Гапоненка В.Ф., Беспалько А.А., Власкова А.С., Спіфанова, Яценка Н.М. Однак чимало аспектів даної проблематики ще потребують уточнення та удосконалення.

Підвищення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання неможливе без розроблення ефективної системи управління фінансовою безпекою. Остання, на наш погляд, повинна включати усю сукупність організаційних структур, методів та заходів, що забезпечують захист фінансових інтересів господарських структур від зовнішніх та внутрішніх загроз та об'єднувати два рівні управління: державне регулювання та управління фінансовою безпекою безпосередньо на рівні підприємницьких структур.

Бланк І.А. загальним об'єктом управління фінансовою безпекою підприємства називає його фінансову діяльність у цілому, а конкретними об'єктами, залежно від сформульованої задачі, вважає: прибуток, джерела формування фінансових ресурсів, структуру капіталу, активів і грошових потоків, реальні та фінансові інвестиції, фінансові ринки, фінансові інновації, фінансову кризу підприємства [1, с.91-92].

Серед суб'єктів управління фінансовою безпекою підприємства вчений виділяє такі три групи [1, с.86]: власник підприємства, що самостійно здійснює функції управління фінансовою безпекою, як правило на малих підприємствах, з невеликим обсягом фінансової діяльності;

фінансовий менеджер широкого профілю, що в загальному керує фінансовою діяльністю підприємства, здійснює практично всі функції управління фінансовою безпекою;

функціональний фінансовий менеджер, вузький спеціаліст, що виконує спеціалізовані функції управління фінансовою безпекою.

На наш погляд, основними об'єктами управління фінансовою безпекою підприємницьких структур є матеріальні цінності, фінансові ресурси, персонал та фінансова інформація.

Серед суб'єктів управління фінансовою безпекою підприємницьких установ потрібно виділити, перш за все, суб'єкти, які входять в склад організаційної структури підприємства та вирішують завдання із забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання. В склад цієї групи входять спеціальні суб'єкти - фінансове управління, служба фінансової безпеки, служба безпеки, а також увесь інший персонал підприємства, що опосередковано впливає на забезпечення фінансової безпеки підприємства. Крім того, як уже було зазначено вище, до суб'єктів управління також необхідно віднести й державні органи управління фінансовою безпекою. Це, зокрема, такі:

законодавчі органи - приймають закони, що створюють правову основу діяльності із забезпечення фінансової безпеки на рівні держави, регіону, суб'єкта господарювання, громадянина (ВРУ).

виконавчі органи влади – здійснюють політику, деталізують механізми забезпечення фінансової безпеки (НБУ, Мінфін, Державний комітет з фінансового моніторингу).

судові органи – забезпечують дотримання законних прав підприємств та його працівників (державна судова адміністрація).

контролюючі і наглядові органи – здійснюють податковий, митний, валютно-експортний контроль (Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Державна комісія з регулювання ринків фін послуг України, ДПАУ, НБУ, Державне казначейство України, КРУ, Антимонопольний комітет тощо).

правоохоронні органи – ведуть боротьбу із правопорушеннями та злочинами (МВС, відділ боротьби з економічною злочинністю);

розвідувальні органи (Служба зовнішньої розвідки, Головне управління розвідки).

система науково-освітніх установ – реалізує наукові дослідження проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання (Інститут стратегічних досліджень, Інститут національної безпеки при РНБО, .

На наш погляд, належне управління фінансовою безпекою підприємництва можливе лише за наявності комплексної дії суб'єктів управління на об'єкти управління фінансовою безпекою у таких формах:

позитивний вплив державних інститутів через відповідні методи на фінансовий стан і фінансові результати суб'єктів господарювання;

розроблення та реалізація державними органами інструментів захисту об'єктів фінансової безпеки підприємства від протиправних дій, що порушують фінансові інтереси суб'єктів господарювання;

ефективне управління фінансовою безпекою за допомогою індивідуально розроблених методів на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Система управління фінансовою безпекою підприємств повинна формуватись із врахуванням таких принципів: законності, системності, безперервності, конфіденційності, професіоналізму, економності.

Принцип законності означає, що усі дії із забезпечення фінансової безпеки підприємницьких структур повинні здійснюватися на основі чинного законодавства. Внутрішні нормативні документи, які розробляються безпосередньо на рівні підприємств, повинні базуватись на чинних правових актах.

Створення та функціонування системи управління фінансовою безпекою господарських суб'єктів повинно базуватись на принципі системності, що передбачає поєднання та взаємоузгодження кадрового потенціалу, інструментів, методів та заходів, що задіяні спеціальними службами підприємств для забезпечення захисту їх інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Система управління фінансовою безпекою підприємницьких структур повинна бути побудована таким чином, щоб безперервно функціонувати, постійно захищаючи фінансові інтереси в умовах ризику. Водночас система управління фінансовою безпекою повинна бути недоступною для несанкціонованих осіб та формуватись таким чином, щоб витрати на її забезпечення були економічно доцільними.

Управління фінансовою безпекою повинні здійснювати професіонали, які глибоко знають суть проблеми, вміють своєчасно оцінити ситуацію й ухвалити правильне рішення.

Ефективне управління фінансовою безпекою підприємницьких структур сприяє забезпеченню їх стійкого фінансового стану, дозволяє на ранніх стадіях визначати проблемні місця в діяльності та нейтралізувати кризові ситуації, а також створює систему організаційно-економічних заходів із протидії рейдерським атакам.

Примітки:

1. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. - 784 с.
2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы. – М.: Изд. «Ось – 89», 2007. – 208 с.
3. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. Выпуск 103-4. – С.215-218.
4. Кириченко О. А., Лаптев С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. та ін. Управління фінансово-економічною безпекою. Навчальний посібник // За ред. чл.-кор. АПН України, к. юр. н., д. іст. н., проф. Сідака В. С. – К.: Дорадо-Друк. – 2010. – 480с.
5. Лаврова Ю. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості № 29, 2010. – С. 127-130.
6. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Спіфанова. – Суми: ДВНЗ УАБС НБУ», 2009. – 295 с., с.145].
7. Яценко Н.М. Поняття та структура фінансової безпеки // Економічний простір, №13, 2008. с.173.

Vitaliy Yastrubetskiy

Ivan Franko National University of L'viv

FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT OF COMMERCIAL STRUCTURES

This article applies subject-object approach to the financial security management of commercial structures. The objects of financial security of direct and indirect influence are determined, as well as the necessity of separation and the complex interaction of two groups of subjects of financial security companies: the government authorities and internal management services business structures.

Оксана Яцків

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В АУДИТОРСЬКІЙ КОМПАНІЇ

На сучасному етапі розвитку України процеси, що відбуваються в економіці, потребують зростання якості вітчизняного аудиту до євро інтеграційних вимог. Забезпечення якості аудиторських послуг необхідне для зміцнення позицій аудиту на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання конкурентоспроможності. Якісна складова аудиторських послуг дасть змогу збільшити корисність і ефективність аудиту для економіки країни. Підвищення інтересу до проблем якості аудиту пов'язано з необхідністю удосконалення організаційних та методичних його аспектів та з необхідністю введення аудиторськими підприємствами системи контролю якості.

Метою даної статті є дослідження проблем організації системи контролю якості надання аудиторських послуг в аудиторській компанії.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що розроблення системи контролю якості надання аудиторських послуг є одним із основних завдань аудиторів та аудиторських фірм. Аудиторська палата України задекларувала, що перша перевірка системи контролю якості всіх суб'єктів аудиторської діяльності має бути організована і проведена впродовж п'яти років з 1 січня 2006 року по 31 грудня 2010 року. Надалі перевірки будуть здійснюватись на постійній основі відповідно до плану перевірок не рідше одного разу на п'ять років.

Системи контролю якості аудиторських послуг формуються кожним аудитором та аудиторською фірмою в Україні. Відповідальність за розробку, організацію, впровадження й підтримання ефективного функціонування системи контролю якості несе безпосередньо аудитор, який займається аудиторською діяльністю індивідуально як фізична особа, а на аудиторській фірмі – посадова особа, яка здійснює керівництво фірмою відповідно до законодавства та установчих документів [1].

Із метою встановлення єдиних для України вимог до організації аудиторськими фірмами й аудиторами, які одноособово надають аудиторські послуги, систем контролю якості аудиторських послуг і надання рекомендацій щодо ефективного впровадження таких систем контролю якості в практику аудиторської діяльності рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/4 затверджено Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 "Організація аудиторськими фірмами і аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг". Аудиторські фірми й аудитори зобов'язані розробити та впровадити у практику таку систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама фірма та її персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості й етики, Кодексу етики професійних бухгалтерів і законодавчих та нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а також у тому, що висновки (звіти), які надаються фірмою, відповідають умовам завдання [1].

Відповідно до Міжнародного стандарту контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляд історичної фінансової інформації, а також інші завдання з надання впевненості, та надають супутні послуги» система контролю якості аудиторських послуг має складатися з таких елементів:

- відповідальність керівництва за організацію контролю якості на фірмі;
- етичні вимоги;
- прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом, і виконання специфічних завдань;
- людські ресурси;
- виконання завдання;
- моніторинг.

Усі елементи контролю якості взаємозалежні. Щодо кожного з наведених елементів мають бути встановлені політика та процедури контролю якості [2]. Варто було б зауважити, що система контролю якості аудиторських послуг не буде дієвою, якщо в ній буде відсутній хоча б один з елементів.

Якщо говорити про організацію внутрішнього контролю якості аудиторських послуг, то керівнику аудиторської фірми слід розробити внутрішньо фірмовий стандарт з контролю якості надання аудиторських послуг, внутрішньо фірмові правила ділової та професійної етики, практичного посібника із застосування методик аудиту, положення про оцінку роботи персоналу (атестацію), систему про підвищення кваліфікації працівників та інші документи, які необхідні для якісного надання аудиторських послуг.

На нашу думку, ключовими аспектами високої якості виконання завдань в аудиторських фірмах мають стати: превалювання якості послуг над комерційними міркуваннями; суворе дотримання принципів незалежності, чесності, об'єктивності, конфіденційності, норм професійної поведінки; підвищення кваліфікації співробітників; постійна робота з розробки та вдосконалення внутрішніх стандартів, що представляють собою базу знань, в якій відображено багаторічний досвід аудиторів, бухгалтерів і консультантів аудиторської фірми.

Керівництву аудиторських фірм слід постійно здійснювати постійний контроль за тим, щоб персонал суворо дотримувався в своїй роботі політики компанії та принципів якості аудиторських та бухгалтерських послуг.

На практиці керівники аудиторських фірм при розробленні системи контролю якості стикаються з багатьма проблемами. Найперше це відсутність кваліфікованого персоналу для якісної і точної розробки даної системи. Персонал фірми повинен постійно удосконалювати свої професійні знання, а також відвідувати курси, які організуються Аудиторською палатою України. Але всі ці курси є платними і не всі аудиторські фірми мають кошти і можливість їх відвідувати. Також сама нормативна база є досить складною у сприйнятті, адже являється просто перекладом міжнародного стандарту, яке вимагає певних пояснень. Тому на нашу думку, доцільним було б Аудиторською палатою України розробити і затвердити певні методичні рекомендації, щодо розробки системи контролю якості аудиторських послуг. Це в свою чергу, дасть змогу керівникам аудиторських компаній краще розробити дану систему.

Ще одним недоліком нормативної бази є те, що не існує чіткого визначення предмету якості аудиторських послуг, так як система контролю якості побудована таким чином, що при здійсненні перевірки вся увага звернена на документальне оформлення власне процесу аудиту і його відповідності стандартам, а не результату аудиту.

Втім, на нашу думку, існуюча система контролю якості аудиторських послуг знаходиться лише в процесі становлення, що не виключає подальшої її трансформації в бік посилення економічної відповідальності аудиторів.

Примітки:

1. Організація аудиторськими фірмами і аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг // Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1, затверджене рішенням АПУ України від 27.09.2007 р. № 182/4.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року. / Пер. з англ. мови О. В. Селєзньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2006. – 1152 с.

Oksana Jatskiv

Ivan Franko National University of L'viv

ORGANIZATION SYSTEM QUALITY CONTROL OF AUDIT SERVICES TO AUDIT COMPANY

Organization system quality control of audit services at the present time is very important because, all audit firms have developed it. Audit Chamber of Ukraine is a legal framework under which the managers of the company should implement this system. Improving the quality of audit services reductions in customer complaints and increase confidence in auditors.

Галина Яцюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЛІЗИНГ ПЕРСОНАЛУ

Компанії в своїй діяльності часто стикаються із ситуаціями, коли колектив перевантажений, приймати в штат нового працівника нерентабельно, а робота повинна бути виконана професійно та вчасно. В такому випадку може допомогти лізинг персоналу.

Плануючи бізнес-процеси і реалізуючи намічені плани, компанії виділяють ті завдання, які не будуть або не є постійними протягом досить тривалого періоду часу. Крім цього, іноді потреба у спеціалістах зі сторони виникає при розробці й впровадженні програм розвитку організації (виробництво нового продукту, виведення на ринок нового бренду і т.д.), швидкого просування певних напрямків діяльності компанії та інше. Виникнення цієї потреби може бути пов'язане з тривалою хворобою працівника, сезоном відпусток. Саме тому майже завжди є необхідним залучення сторонніх виконавців тимчасових завдань. В цій якості можуть виступати не тільки окремі фахівці, але й компанії, що спеціалізуються на виконанні відповідних операцій. Цей процес і є лізингом персоналу в широкому значенні цього слова. У вузькому розумінні - це залучення спеціалістів зі сторони, виключно з аутсорсингової компанії або через неї.

Лізинг – це специфічна форма оренди робочої сили, яка передбачає надання лізингодавцем лізингоотримувачу робочої сили у тимчасове користування [1]. Класична схема лізингу охоплює договірними відносинами три сторони: працівник (його представник), лізингодавець, лізингоотримувач. У лізингу робочої сили єдиним її власником є працівник.

Лізинг робочої сили поділяють на короткостроковий та довгостроковий. Короткостроковий лізинг передбачає задоволення потреби лізингоотримувача в тимчасовому використанні робочої сили працівників. Така потреба виникає у

роботодавця (лізингоотримувача) у зв'язку зі змінами у виробництві, сезонними роботами, відпускнуою кампанією, проектними роботами, виставками тощо. Короткостроковий лізинг базується на залученні працівників на умовах тимчасової зайнятості.

Довгостроковий лізинг передбачає професійний добір, відбір, а іноді профадаптацію працівника для його використання лізингоотримувачем упродовж тривалого часу [1].

За даними Світової організації праці в 15 країнах-учасниках Європейського союзу майже 1,5 млн. людей (близько 1,5%) працюють за лізинговими програмами. Лізинг персоналу найбільш активно використовується в Нідерландах – майже 4% працівників. У Великобританії лізинговий персонал працює навіть в державному секторі. Загалом у всіх країнах Європейського союзу спостерігається загальна стійка тенденція прагнення роботодавців залучати працівників за допомогою різноманітних лізингових програм.

Сучасний класик з управління персоналом Майкл Армстронг у своїй книзі "Практика управління людськими ресурсами" зауважує, що існують три причини для залучення зовнішніх ресурсів:

економія витрат – витрати кадрової служби (організації) знижуються, оскільки такі послуги дешевші та можна скоротити кількість працівників підрозділу;

концентрація зусиль кадрової служби – працівники підрозділу не відволікаються від вирішення ключових завдань, які приносять додаткову вартість;

отримання спеціальних знань – можна отримати ноу-хау і спеціальні знання, яких не було в даній організації.

Від вірного вибору різновиду лізингу персоналу залежить ефективність діяльності усієї організації [2].

Перший вид, підбір тимчасового персоналу (temporary staffing) - надання лізинговими компаніями (агенціями) тимчасового та сезонного персоналу на короткостроковий термін (на певний проект чи сезонну працю). За допомогою цього виду лізингу персоналу зазвичай задовольняють потребу у працівниках під час сезону відпусток, тривалої хвороби працівника, сезонного навантаження (підвищення об'ємів виробництва, продажів), маркетингових досліджень тощо.

При застосуванні цього виду лізингу компанія-провайдер самостійно веде пошук потрібних працівників (інколи вони знаходяться в базі даних агенції), відбирає відповідно до вимог замовника, укладає з підібраними працівниками договори підряду та несе відповідальність за них.

Серед переваг цього способу потрібно виділити можливість швидкого залучення потрібного працівника на певний строк, відсутність витрат на пошук тимчасових працівників, відсутність витрат на кадрове діловодство та адміністрування усіх видів операційних витрат, можливість припинення співробітництва у короткостроковий термін.

В майбутньому цей засіб має користуватись найбільш попитом, враховуючи стійку тенденцію до підвищення потреби підприємств у тимчасових працівниках на нетривалий термін.

Другий вид, лізинг працівників (staff leasing) – надання компанії-клієнту на відносно тривалий строк (від трьох місяців до кількох років) співробітників, які знаходяться в штаті агенції. До цієї послуги лізингових агенцій організації-замовники частіше всього звертаються, коли виникає потреба у наймі тимчасових працівників певних категорій.

За цього виду лізингу працівники постійно перебувають у штаті лізингових агенцій і залучаються до виконання певних робіт у компанії-замовника. Прикладом таких робіт може слугувати запуск нового проекту, відкриття представництва іноземної компанії та інші. При використанні лізингу працівників компанія-замовник укладає з провайдером договір, особливістю якого є те, що згодом працівник може перейти в штат замовника.

Переваги цього виду лізингу персоналу схожі з попереднім, при цьому додаючи можливість комплектації певних відділів чи навіть підрозділів за короткий проміжок часу.

Останнім видом лізингу, якій може задовольняти потреби організації у тимчасовому персоналі, є аутсорсинг (outsourcing). За аутсорсингу організація віддає частину своїх функцій, які не є профільними, зовнішньому провайдеру. В такому разі організація-користувач купує послугу, а не працю конкретних працівників. Але послуга купується регулярно і працівники провайдера працюють на території організації-замовника використовуючи його виробничі фонди та в його інтересах. Аутсорсингові послуги виступають як окремі види послуг, але вони не завжди виконують функції лізингу персоналу. Інше кажучи, вони не задовольняють потреби організації у працівниках, при цьому задовольняючи потреби організації у певних напрямках. Найпоширенішим прикладом аутсорсингу є бухгалтерський аудит, який проводять спеціалізовані компанії (наприклад, компанії «Великої четвірки»).

Аутсорсинг, як вид лізингу персоналу, допомагає періодично вирішувати організаціям різні види проблем, пов'язані з регулярним залученням висококваліфікованих працівників.

З точки зору лізингу персоналу особливістю аутсорсингу є те, що в договорі між компанією, яка надає послуги аутсорсингу, та компанією-замовником чітко прописана неможливість переходу працівника в штат компанії-замовника [2].

На відміну від країн Західної Європи й США в Україні практично немає чисто лізингових компаній, які пропонують у лізинг спеціалістів із числа своїх штатних співробітників. На практиці, звичайно, зустрічаються випадки, коли та або інша організація дійсно передає своїх штатних спеціалістів партнерським компаніям для виконання тимчасових робіт. Однак їх не можна розглядати як дійсно лізингові агентства, тому що відбувається звичайне відкомандирування співробітника для тимчасового виконання тих самих послуг, які сама компанія пропонує на ринку. Наприклад, лізинг юрисконсульта з юридичної компанії, бухгалтера з аудиторської, системного адміністратора з ІТ-компанії.

Із практики рекрутингових агентств, які в даний час в Україні виконують функції лізингових компаній, видно, що найбільшим попитом на ринку лізингу персоналу користуються фахівці в області організації продажів, технічний персонал, а також офісні співробітники. Значно рідше зустрічаються проекти по лізингу керівного складу компаній і фінансово-економічного персоналу [3].

Можливо, це обумовлено тим, що всі вітчизняні компанії мають у штаті висококласних топ-менеджерів і фінансистів, а можливо саме тим, що в країні відсутні професійні компанії-лізингодавці, які можуть забезпечити кваліфікованим персоналом у будь-який час і на першу вимогу. Але час не стоїть на місці, ринок розвивається і напевно, через кілька років така послуга стане дуже популярною і, природно, вигідною для компаній, що працюють в Україні.

Примітки:

1. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. - Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
2. http://www.promote.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=9 =uk
3. http://www.private-service.kiev.ua/useful/arrive/Staff_leasing

Galyna Iatsiuk
Ivan Franko National University of L'viv
STAFF LEASING

More and more companies in different industries are attracted in employing an staff leasing company to perform certain tasks for their businesses. Aside from being supplied of capable and skilled individuals, technologically advanced equipment is usually provided for the employees by the staff leasing firm. You don't have to worry about secure workspaces, computers and other tools because your employees carry out any tasks assigned to them proficiently. Also, extensive training is conducted for individuals before and after being hired. This way, they are carefully measured of their expertise and further develop their skills. What makes staff leasing great is it improves your business effectiveness which is appropriate for both small and large companies. You can save a sizeable sum in capital because staff leasing gives you the benefit of lowering your overhead costs and increasing your profits at the same time. You have access to skilled workers, hence a guarantee that any task is done proficiently and of high quality. The practice of leasing is well established in most countries of the world.

ЗМІСТ

<i>Krzysztof Braś, Paweł Chorosz, Bogusław Kaczmarczyk. Predictive model of determining the rate of unemployment in the economies of choice: European Union (the Euro Zone) and Ukraine: the original proposal.....</i>	5
<i>Katarzyna Brzozowska. The possibilities of Polish-Ukrainian cooperation in the field of power industry</i>	6
<i>Czesław Balka. Niektóre wskaźniki makroekonomiczne a warunki życia na Ukrainie i wybranych krajach europejskich.....</i>	7
<i>Paweł Dobrzański. National Information Society Strategy of Ukraine</i>	8
<i>Dawid Hoppe, Konrad Janik. Management of communication processes.....</i>	10
<i>Adrian Sierżant, Jakub Florczak, Tomasz Scholz. Features of Logistics software solutions.....</i>	11
<i>Małgorzata Januszewska. Regional policy tools used by Ukraine and Poland.....</i>	13
<i>Roksana Robak. Institutional determinants of small and medium enterprises' development in Ukraine</i>	13
<i>Oksana Shevchuk. Відкриття бізнесу</i>	14
<i>Emil Szymański, Jakub Frątczak, Mateusz Noszkowicz. The Benefits from international economic integration based on example of Polish membership in the EU.....</i>	16
<i>Anna Łokuciejewska. Clusters as a path to Ukrainian sustainable economics development.....</i>	17
<i>Ірина Агафонова. Шляхи удосконалення механізму бюджетного відшкодування податку на додану вартість в Україні</i>	18
<i>Ярослава Ангеляшко. Матеріальне стимулювання праці в ретроспективі.....</i>	20
<i>Апенько Дмитро. Роль людського капіталу в інвестиційній політиці компанії</i>	21
<i>Антон Аранетьян. Особливості конкурентоспроможності економіки України.....</i>	23
<i>Ростислав Балко. Загальні підходи до формування регіональної економічної політики в сфері туризму.....</i>	24
<i>Світлана Белова. Доходи та витрати населення України та областей: проблеми та негативні наслідки.....</i>	25
<i>Зоряна Бігун. Проблеми сучасного податкового регулювання в Україні.....</i>	26
<i>Вікторія Біланін. Проблеми ринку страхових послуг України</i>	27
<i>Вікторія Біланін. Проблеми формування видаткової частини Державного бюджету України</i>	28
<i>Ольга Білоган. Ефект масштабу виробництва та його вплив на структуру торгівлі країн ЦСЄ</i>	29
<i>Тетяна Білоус. Проблеми реформування податкової системи України</i>	31
<i>Софія Білоус. Значення розвитку в'їзного туризму для економіки України.....</i>	32
<i>Ольга Біянська. Шляхи становлення і розвитку менеджера як лідера.....</i>	34
<i>Ірина Баб'як. Страхування життя в Україні</i>	35
<i>Наталія Байцар. Страховий ринок України під впливом економічної кризи</i>	36
<i>Ірина Бандрівська. Фінансово-господарська діяльність вітчизняних підприємств у період кризи</i>	37
<i>Олександр Банковський. Формування нового механізму розподілу і перерозподілу доходів у трансформаційних економіках.....</i>	38
<i>Ольга Баранкіна. Побудова матриці кореляційного SWOT-аналізу страхової компанії ВАТ НАСК "Оранта".....</i>	40
<i>О. Баранник, Д. Бесчастна. Методологічні особливості дослідження проблем розвитку будівництва України</i>	41
<i>Уляна Бас. Теорії оподаткування та їхня актуальність в сучасних умовах соціально-економічних трансформацій</i>	42
<i>Марія Бац. Екологічний аудит як спосіб захисту навколишнього середовища.....</i>	44
<i>Мар'яна Безрук. Силова складова економічної безпеки та захист від рейдерських атак в Україні.....</i>	45
<i>Юрій Берлач. Особливості функціонування економічних циклів в Україні</i>	47
<i>Наталія Берчак. Роль аудиторських фірм у мінімізації податкових ризиків суб'єктів підприємництва</i>	48
<i>Наталія Беца. Перспективи застосування механізмів хеджування валютних ризиків в Україні.....</i>	49
<i>Марія Биченкова. Формування ефективної політики мотивації праці в сучасних умовах</i>	50
<i>Марія Божик. Тіньова економіка та її вплив на податкову систему держави</i>	52
<i>Наталія Бойко. Застосування інформаційної логістики для підвищення конкурентоспроможності підприємств</i>	53
<i>Олена Борбуляк. Факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства.....</i>	54
<i>Вадим Босак, Світлана Вільчинська. Формування сприятливого іміджу підприємства</i>	55

<i>Юрій Брезман, Тарас Лагоцький.</i> Імітаційне моделювання роботи закладу швидкого харчування	56
<i>Надія Брезіцька.</i> Трансформація податку на прибуток підприємств згідно нового Податкового Кодексу	57
<i>Олеся Брезіцька.</i> Особливості введення єдиного соціального внеску	59
<i>Bohdan Brychka.</i> Comparative analysis of human and economic development in Germany and Ukraine	60
<i>Бугай О.О., Бесчастна Д.О.</i> Доходи населення України та вплив на них інфляційних процесів	61
<i>Соломія Букіта.</i> Досвід справляння податку на додану вартість у країнах Євросоюзу	62
<i>Анна Букало.</i> Сучасні тенденції розвитку інвестиційного посередництва	63
<i>Вільчинська Світлана.</i> Маркетингові стратегії розвитку вищих навчальних закладів	65
<i>Вітюк Христина.</i> Деякі аспекти реформування системи пенсійного забезпечення України	66
<i>Дмитро Віхров.</i> Практика застосування моделювання в сучасному обліку	67
<i>Максим Ваврін.</i> Економічна безпека України: Земельна реформа – шлях до забезпечення продовольчої безпеки?	68
<i>Максим Ваврін.</i> Економічна безпека та актуальні проблеми економіки України	70
<i>Наталія Вавренчук.</i> Роль пдв в урегулюванні економічних процесів України	71
<i>Марія Варлакова.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку біржового аграрного ринку в Україні	72
<i>Світлана Василечко.</i> Стратегічне податкове планування як інструмент оптимізації податкового навантаження підприємства	74
<i>Назарій Василиків.</i> Проблеми розвитку кондитерської галузі України	75
<i>Ірина Василюшин.</i> Проблеми експортно-імпорتنних операцій в Україні та шляхи їх вирішення	77
<i>Роман Василюшин.</i> Мікрокредитування як необхідна складова розвитку малого бізнесу в Україні ...	78
<i>Надія Васильків.</i> Від збору за забруднення навколишнього середовища до екологічного податку: розвиток фінансово-економічних інструментів регулювання природокористування в Україні ...	79
<i>Юлія Василюк.</i> Загальна характеристика результатів прийняття Податкового кодексу України.	80
<i>Юлія Вашай.</i> Економічна безпека реального сектору економіки	81
<i>Ольга Венгер.</i> Особливості обліку та суть фактичних і касових видатків бюджетних установ	82
<i>Віктор Веромейчиков.</i> Основні загрози та чинники впливу на економічну безпеку підприємств України	84
<i>Роман Виговський.</i> Роль транснаціональних банків за сучасних умов розвитку економіки України	86
<i>Соломія Винницька.</i> Контрактна форма найму персоналу у діяльності сучасної організації	87
<i>Тарас Винничук.</i> Шляхи вдосконалення управління та розподілу прибутку підприємства в сучасних умовах	88
<i>Марія Висоцька.</i> Стратегічне управління капіталізацією банківської системи України	90
<i>Зоряна Вихопень.</i> Альтернативні шляхи наповнення дохідної частини бюджету	91
<i>Руслана Вовчанська.</i> Розрахунки з покупцями та замовниками: проблеми документального оформлення	92
<i>Тарас Возняк.</i> Маркетинг в економічному та політичному розвитку держави	93
<i>Марія Волянська.</i> «Кризи близнюки», взаємозв'язок між ними та політика їх регулювання	94
<i>Тарас Воробець.</i> Механізм формування інвестиційного портфеля цінних паперів	95
<i>О.В.Мудра, О.С. Вороніна.</i> Тенденції розвитку ринку праці в Україні: проблеми й перспективи	97
<i>Ярослав Вугнявий.</i> Сучасний стан фондового ринку України	98
<i>Уляна Вусик.</i> Проблемні аспекти спрощених систем оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності.	100
<i>Олеся Гавриш.</i> Стратегія оптимізації податкових зобов'язань у системі управління підприємством	101
<i>Катерина Гаврилюк.</i> Лізинг як інструмент розвитку АПК в Україні	102
<i>Оксана Гавришко.</i> Львівський національний університет імені Івана Франка	103
<i>Ірина Гавришко.</i> Ідентифікація об'єктів інноваційної інфраструктури та оцінювання їх ефективності	105
<i>Юрій Галапуп.</i> Види шахрайства на страховому ринку України	106
<i>Тетяна Галась.</i> Менеджмент людських ресурсів як важлива складова управління	107
<i>Андрій Ган.</i> Страхове шахрайство в Україні	108
<i>Мар'яна Гануляк.</i> Модель управління ризиком втрати фінансової стійкості суб'єкта господарювання	110
<i>Катерина Гарвона.</i> Формування комплексу показників статистичної оцінки трудового потенціалу галузі	111

<i>Є.В. Гарькава.</i> Економіко-статистичний аналіз стану та розвитку металургійної промисловості України.....	112
<i>Юлія Геряк.</i> Особливості функціонування спрощеної системи оподаткування із набуттям чинності Податкового кодексу України	113
<i>Володимир Главацький.</i> Ринок страхування життя в Україні	115
<i>Наталія Гладинюк.</i> Проблема гармонізації бухгалтерського і податкового обліку щодо нарахування амортизації	115
<i>Анна Гладківська.</i> Фінансування установ охорони здоров'я	117
<i>Христина Глова.</i> Причини виникнення інфляції та шляхи їх усунення	118
<i>Яна Іщенко, Анастасія Глуценко.</i> Проблеми та шляхи вдосконалення порядку відображення нематеріальних активів на рахунках бухгалтерського обліку	119
<i>Ірина Гнип.</i> Напрями забезпечення виконання дохідної частини місцевих бюджетів	120
<i>Оксана Гогоша.</i> Управління кар'єрою у системі розвитку персоналу організації	121
<i>Роман Головатюк.</i> Прогнозування ефективності функціонування готельного комплексу.....	122
<i>Олександр Горбань, Світлана Вільчинська.</i> Моделі стратегічного управління.....	124
<i>Остап Горбань.</i> “ Концептуальні основи формування стратегії розвитку природоохоронних систем на прикладі Яворівського Національного природного парку ”	124
<i>Надія Горדיняк.</i> Інвестиційна стратегія розвитку підприємств в умовах кризи	125
<i>Ярина Горинь.</i> Процес впровадження теорії обмежень у діяльність підприємства.....	126
<i>Вікторія Горошко.</i> Впровадження світового досвіду формування амортизаційної політики.....	127
<i>Юлія Горчин.</i> Проблеми та перспективи розвитку міжнародних автотранспортних вантажних перевезень	128
<i>Орися Гошка.</i> Проблеми організації бюджетного процесу в Україні	130
<i>Христина Грех.</i> Сутність та особливості міжбюджетних відносин, шляхи їх вдосконалення.....	131
<i>С. Я. Грещак.</i> Корпоративна культура організації.....	133
<i>Христина Гридова.</i> Проблеми та шляхи розвитку венчурного бізнесу в Україні	134
<i>Наталія Гринда.</i> Економічний зміст та призначення інновацій в економіці України	135
<i>Марта Гриник.</i> Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Леванту(Сирією, Ліваном та Ізраїлем).....	136
<i>Оксана Гринь.</i> Стратегія розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.....	137
<i>Богдана Грицай.</i> Філософські погляди про гроші.....	138
<i>Олег Грициняк.</i> Динаміка тенденцій капіталовкладень в Україні	140
<i>Уляна Грозик.</i> Розвиток ринку страхування життя в Україні	141
<i>Марія Гузюк.</i> Проблеми розвитку територіальних громад.....	142
<i>Альона Гуляницька.</i> Порівняльний аналіз розвитку інфляційних процесів в перехідних економіках (на прикладі України, Польщі та Росії)	143
<i>Маріанна Гункевич.</i> Вплив туристичного потенціалу на конкурентоспроможність національної економіки України	144
<i>Уляна Гупало.</i> Механізм формування фінансової стратегії підприємств малого бізнесу	145
<i>Ірина Гусак.</i> Сучасний стан банківського кредитування в Україні.....	146
<i>Христина Дідух.</i> Концептуальні засади впровадження нової версії статистичної класифікації видів економічної діяльності в Україні.....	147
<i>Андрій Дідух.</i> Особливості прогнозування розвитку соціально-економічних систем	148
<i>Оксана Давидова.</i> Вплив зеленого туризму на соціально-економічний розвиток сільської місцевості в Україні	149
<i>Христина Данилків.</i> Роль та значення розвитку малого бізнесу в ринковій економіці України.....	150
<i>Світлана, Данченко.</i> Індикація проблем галузевого розвитку на базі показників ефективності Еліяху Голдратта	151
<i>Марія Двірник.</i> Розвиток факторингу в Україні	153
<i>Ірина Деміховська.</i> Проблемні аспекти прямого оподаткування страхових компаній в Україні.....	154
<i>Назар Демчишак.</i> Вплив інвестиційної політики та інвестиційного клімату на реалізацію фінансового потенціалу країни.....	155
<i>Олена Дерев'яна.</i> Поняття та організація Інтернет торгівлі.....	157
<i>Т. Дереза, К. Трофименко.</i> Державний бюджет як провідна ланка фінансово-економічної системи держави	158
<i>Дмитро Деркач.</i> Вплив інститутів спільного інвестування на розвиток фондового ринку України.....	159
<i>Оля Дик.</i> Роль економічного аналізу у зміцненні фінансово-господарської діяльності підприємства.....	160

<i>Дарія Дишлюк. Застосування апарату теорії ігор для розв'язання проблем охорони навколишнього середовища</i>	161
<i>Христина Дмитришин. Проблеми митного оподаткування в Україні</i>	163
<i>Віта Добуш. Шляхи оптимізації структури видатків державного бюджету України</i>	164
<i>Христина Довгун. Виробничі витрати підприємства та проблема їх класифікації</i>	165
<i>М. Долуман, К. Трофименко. Проблемні питання децентралізації бюджетної політики в Україні</i>	166
<i>А. Моголова М. Донченко. Формування кластеру як форми підвищення конкурентоспроможності підприємства</i>	168
<i>Руслан Дорошук. Імітаційна модель життєвого циклу продукту</i>	169
<i>Наталія Дошак. Мотивація праці як основа формування трудового потенціалу підприємства</i>	170
<i>Зоряна Дошина. Моделювання процесу розвитку та функціонування організації</i>	171
<i>Богдан Дуда. До питання сутності державного регулювання валютного ринку</i>	172
<i>Н. Дуляба, Д. Миколів. Методичні засади планування собівартості продукції виробничих підприємств</i>	173
<i>Ірина Дутчак. Умови користування нульовою ставкою з податку на прибуток підприємств</i>	175
<i>Н. Фаюра, С. Дьяконова. Розвиток лізингової діяльності в умовах кризи</i>	176
<i>Ірина Дяк. Особливості проведення внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах</i>	177
<i>Ірина Дячок. Бенчмаркінг міст як інструмент покращення інвестиційної привабливості</i>	178
<i>Олена Дячук. Особливості застосування податкових канікул</i>	180
<i>Анастасія Жемайтіте. Страхування як інструмент антикризового управління</i>	181
<i>Наталія Жеребна. Фінансові інвестиції, їх класифікація та оцінка</i>	182
<i>Сергій Жмурко, Світлана Вільчинська. Особливості мотивації персоналу</i>	183
<i>Ірина Жовнір. Поняття бренду, його характеристики та етапи створення</i>	184
<i>Микола Жук. Економічна інтерпретація ЗАДАЧІ сепарабельного програмування</i>	185
<i>Ольга Журавльова. Україна на світовому ринку послуг</i>	186
<i>Мар'яна Жураковська. Теоретичні основи трансферу технологій в Україні</i>	187
<i>Юлія Зінцьо. Земельні відносини в Україні: стан і проблеми розвитку</i>	189
<i>Ірина Загоруйко. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні</i>	190
<i>Дмитро Задорожний. Формування ефективної системи внутрішнього контролю на сучасних підприємствах</i>	191
<i>Олександра Залевська. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні</i>	192
<i>Мар'яна Замроз. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства</i>	193
<i>Марія Заставна. Застосування системи рейтингової оцінки діяльності підприємств поштового зв'язку</i>	194
<i>Оксана Зборівець. Стимулювання працівників в стратегічному управлінні компаніями</i>	196
<i>Михайло Зборовський. Фінансова криза в Україні 2008-2009 років: неузгодженість економічної політики</i>	198
<i>Віра Звір. Сучасні інформаційні технології в системі управління підприємством</i>	199
<i>Наталія Зварич. Реалізація фіскальної функції у митній політиці України</i>	200
<i>Людмила Єзгор. Фінансове забезпечення регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні</i>	201
<i>Фаюра Н.Д., Єкель Г.В.. Сучасний стан кредитування аграрного сектору банківськими установами</i>	203
<i>Катерина Єкімова. Прогнозування прибутковості короткострокових облігацій внутрішньої державної позики на основі аналізу часових рядів</i>	204
<i>Ольга Іваник. Витрати на маркетинг у загальній структурі витрат торговельного підприємства</i>	205
<i>Юрій Іванишин. Теоретичні аспекти моделювання впливу системи екологічних факторів на деморозвиток регіону</i>	206
<i>Ірина Іванович. Маркетингова стратегія іміджу території (міста) та шляхи її формування</i>	208
<i>Ірина Ілечко. Проблеми розвитку пенсійного страхування в Україні</i>	209
<i>Світлана Ілишин. Формування дохідної частини фонду страхування на випадок безробіття</i>	211
<i>Марія Ільницька. Корпоративна культура як елемент системи стратегічного управління вітчизняними підприємницькими структурами</i>	212
<i>Ярина Зозуля-Курик. Проблема кредитування сільського господарства в Україні та шляхи її вирішення</i>	213
<i>Богдан Кідик. Управлінська діяльність в умовах тривалої кризи</i>	214
<i>Daria – Solomia Kizyma. Islamic banking as an alternative to the western bank system</i>	215

<i>Ольга Кіндзера.</i> Ефективність формування і використання трудового потенціалу сільського господарства України	216
<i>Марія Кіт.</i> Оптимізація в ієрархічних системах управління	217
<i>Наталія Кішик.</i> Економіко-математичне моделювання управління персоналом підприємства	218
<i>Л. Карабін.</i> Інформаційний ринок, його розвиток на Україні	219
<i>Наталія Карп'як.</i> Аналіз систем довгострокового та стратегічного планування	220
<i>Ольга Карчевська.</i> Концептуальна модель системи імітаційного моделювання фінансових потоків компанії зі страхування життя	221
<i>Євген Касян.</i> Теоретичні підходи до аналізу фінансового розвитку та його вплив на економічне зростання	223
<i>Сергій Касян, Світлана Єфімова.</i> Управління ТНК на основі маркетингових стратегій	224
<i>Марія Катарина.</i> Управління якістю продукції на підприємстві	225
<i>Катерина Катеринчук.</i> Проблеми іпотечного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення	226
<i>Люба Качмар.</i> Аналіз чинників формування місцевих бюджетів з метою удосконалення їх виконання	227
<i>Надія Кирик.</i> Проблема відшкодування надмірно сплачених сум ПДВ	228
<i>Ірина Кирилейза.</i> Особливості зовнішнього аудиту комерційних банків	229
<i>Христина Кисіль.</i> Зовнішній борг в класичній та кейнсіанській теоретичних традиціях	230
<i>Галина Клепар.</i> Собівартість реалізованої продукції в національній обліковій та податковій практиках	231
<i>Валентина Климова.</i> Роль комерційних банків у розбудові інфраструктури фондового ринку України	233
<i>Андрій Климович.</i> Контролінг в системі стратегічного управління фінансами підприємства	234
<i>Надія Климович.</i> Стратегічне ціноутворення як засіб підвищення інноваційної діяльності підприємства	235
<i>Алла Кобилянська.</i> Країни з ринком, що формується, як експортери прямих іноземних інвестицій	237
<i>Анна Коваленко.</i> Наслідки впливу податкового кодексу на сегмент малого бізнесу	239
<i>Марія Коваль.</i> Суб'єкти та напрями з покращення їх впливу на медичне страхування.	240
<i>Аліна Ковальова.</i> Напрями удосконалення політики доходів і витрат домогосподарств	241
<i>Василина Ковальчук.</i> Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками	242
<i>Андрій Ковальчук.</i> Проблеми сучасного грошового ринку України: аналіз та шляхи вирішення	243
<i>Андрій Ковальчук.</i> Теоретичні основи та практичні аспекти бенчмаркінгу в Україні	244
<i>Христина Ковтало.</i> The Effect of Technological Innovation on International Trade	245
<i>Тетяна Козенко.</i> Покращення управління оборотним капіталом промислових підприємств	246
<i>Адріан Козловський.</i> Едхократичні організації в постіндустріальному суспільстві	248
<i>Іванна Козярик.</i> Екологічне оподаткування як інструмент охорони навколишнього природного середовища в контексті податкової реформи України	249
<i>Ярина Койда.</i> Обґрунтування доцільності застосування зарубіжного досвіду місцевого оподаткування	251
<i>Мар'яна Колобова.</i> Антидемпінгове регулювання у зовнішньоторговельній політиці України	252
<i>Люба Колодка.</i> Причини виникнення банківської кризи і шляхи її подолання	254
<i>Я. Колянко, О. Колянко.</i> Стратегії диверсифікації діяльності підприємства : можливості та проблеми	255
<i>Лейла Коновал.</i> Інноваційна стратегія реформування житлово-комунального господарства	256
<i>Юлія Копетинська.</i> Ефективність використання міжбюджетних трансфертів в Україні	258
<i>Світлана Копитко.</i> Перспективи введення податку на нерухомість в Україні	259
<i>Наталія Корінчук.</i> Організаційно-економічний механізм оподаткування доходів фізичних осіб в Україні	261
<i>Руслан Корецький.</i> Тенденції розвитку страхового ринку в Україні	262
<i>Руслан Корецький.</i> Банківська система України: посткризові тенденції розвитку	263
<i>А. В. Корнилюк.</i> Особливості фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств	264
<i>Б. Коряк, Д. Бесчастна.</i> Економіко-статистичний аналіз регіональних особливостей розвитку транспортної системи України	265
<i>Богданна Косович, Володимир Склим.</i> Підприємництво і ризик: основи взаємозв'язку	266
<i>Оксана Костів.</i> Механізм запровадження електронної митниці в Україні	268
<i>Ореста Костик.</i> Аналіз стану будівельного комплексу України	270
<i>Микола Костишак.</i> Принципи побудови системи оподаткування	271

<i>Ірина Костюк</i> . Зміст контрейлерних перевезень та їх становлення в Україні	273
<i>Уляна Кот</i> . Розвиток Інтернет-торгівлі в Україні	274
<i>Тетяна Котвицька</i> . Сучасна банківська система України :стан,проблеми та напрямки розвитку.....	276
<i>Надія Котик</i> . Концепція «just-in-time» при формуванні витрат підприємства	278
<i>Христина Кошиль</i> . Вплив Податкового кодексу України на механізм справляння акцизного податку	279
<i>Петро Кравець</i> . Методичні підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства	280
<i>Наталія Кравець</i> . Проблеми фінансування освіти в Україні	281
<i>Вікторія Кравець</i> . Проблеми доларизації економіки України та напрями її зниження	282
<i>Ірина Кравчук</i> . Основні шляхи удосконалення нормативно-правового регулювання розвитком туризму як захід ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитком сфери туристичних послуг України	284
<i>Наталія Кравчук</i> . Використання системи стратегічного маркетингового планування як захід покращення діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі	285
<i>Людмила Кривоніс</i> . Обов'язкове медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи	287
<i>Н. Фаюра, В. Крикун</i> . Цінні папери та сучасний стан фондового ринку Вінницької області.....	288
<i>Вікторія Крикунова</i> . Зовнішня трудова міграція населення України: чинники, сучасні тенденції, напрями державного регулювання	289
<i>Марія Кузишин</i> . Особливості майнового страхування в Україні.....	290
<i>Христина Кузь</i> . Стратегічне управління валютними ризиками підприємств	292
<i>Володимир Кузьбіда</i> . Напрями формування ефективної системи соціально-трудова відносин в Україні	293
<i>Іванна Кунащук</i> . Податок на прибуток підприємств: суперечності його застосування в Україні.....	295
<i>Руслан Куртяник</i> . Особливості проведення податкових перевірок згідно Податкового кодексу України	295
<i>Галина Куцах</i> . Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України	296
<i>Ірина Кучма</i> . Деякі аспекти еволюції дослідження споживацької поведінки (економічний аспект).....	298
<i>Євген Лісеній</i> . Вплив протиріч глобалізації на економічні функції держави	299
<i>Тетяна Лісна</i> . Оцінка ефективності системи управління якістю на ПП «Панда»	300
<i>Анна Лісова</i> . Альтернативні джерела фінансування проектів на ранніх етапах реалізації	301
<i>Павло Ліхновський</i> . Порівняльний аналіз стратегій інвестування на фондовому ринку.....	302
<i>Ю. Гиренко, О. Лаврук</i> . Проблеми розвитку сільських територій.....	304
<i>Мар'яна Левицька</i> . Проблеми мотивації праці та напрями їх вирішення	305
<i>Ольга Легедза</i> . Переваги та недоліки залучення іноземного капіталу у банківську сферу України.....	306
<i>Соломія Лепка</i> . Пріоритети державного регулювання ринку цінних паперів в Україні	307
<i>Марта Лесишин</i> . Управління портфелем фінансових інвестицій підприємства	308
<i>Ірина Лех</i> . Чеський досвід управління промисловістю.....	310
<i>Назар Липко</i> . Механізми впливу фіскальної політики на стан платіжного балансу	311
<i>Оксана Лозова</i> . Стимулювання інноваційного розвитку регіонів як запорука економічного зростання.....	312
<i>Юлія Лукасевич</i> . Нейромаркетинг – сучасний метод дослідження споживачів.....	313
<i>Тетяна Луцик</i> . Розвиток іпотечного механізму фінансування житла в Україні	314
<i>Олена Міджак</i> . Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України	316
<i>Богдан Мірчук</i> . Особливості управління віртуальними організаціями в сучасних умовах.....	317
<i>Романа Міхель</i> . Залежність між складовими сталого розвитку в соціально-орієнтованій економіці ФРН.....	318
<i>Наталія Міщук</i> . Визначення оптимальної моделі аналізу надійності комерційних банків України.....	319
<i>Оксана Макар</i> . Державні запозичення та ризики для макроекономічної стабільності	320
<i>Інна Макаренко</i> . Реформування регулювання ринку похідних фінансових інструментів України та його забезпечення	321
<i>Юлія Макарова</i> . Фонд майбутніх поколінь в Україні: особливості формування, проблеми, перспективи	323
<i>Лілія Мала</i> . Основні проблеми автоматичного відшкодування ПДВ в Україні	324
<i>Василина Маланюк</i> . Особливості дирек-костингу як системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції	325

<i>Марта Малерик.</i> Удосконалення механізму стратегічного управління державним боргом України	327
<i>Андрій Хоронжий, Наталія Марковська.</i> Культура спілкування- як основа корпоративної культури в організації.....	328
<i>Тетяна Мартинець.</i> Нейромаркетинг як сучасний метод дослідження поведінки споживачів	329
<i>Максим Матвієць.</i> Управління маркетинговою діяльністю в банківській сфері	330
<i>Надія Матвій.</i> Прикладне застосування статистичних методів у прогнозуванні розвитку готельного господарства	331
<i>Ольга Матвійшин.</i> Порівняльний аналіз понять «витрати» та «собівартість» для цілей фінансового та податкового обліку.....	332
<i>Людмила Маціборко.</i> «Сучасні проблеми менеджменту на підприємствах роздрібно торгівлі України»	333
<i>Ольга Мацько.</i> Санаторно-курортний комплекс Львівщини у контексті перспектив розвитку	334
<i>Ярослав Мелех.</i> П(С)БО та МСФЗ: порівняльний аналіз.....	336
<i>Ірина Мелешко.</i> Ефективність застосування оподаткування депозитів в Україні.	337
<i>Ірина Мельникова.</i> Місце та роль маркетингу інтернет-комунікацій у сучасному бізнес-середовищі	338
<i>Тетяна Менько.</i> Аналіз стану фінансової безпеки України	339
<i>Інна Менько.</i> Внутрішній аудит підприємств : проблеми застосування і шляхи їх вирішення.....	341
<i>Марія Микитин.</i> Економічна характеристика та склад витрат виробництва	342
<i>Микула Галина.</i> Особливості розвитку аграрного страхування в Україні	343
<i>Леся Михайлишин.</i> Стратегія залучення іноземного капіталу у фінансову систему України: методи та інструменти.....	344
<i>Юлія Михейцева.</i> Сучасні форми маркетингу: сутність та особливості реалізації	346
<i>Ольга Моравецька.</i> Податковий кодекс: переваги та недоліки	347
<i>Марта Мостюк.</i> Людський капітал як чинник економічного і соціального розвитку країни	348
<i>Віра Мруць.</i> Перспективи розвитку податкового аудиту в Україні.....	349
<i>Анастасія Мудрик.</i> Перспективи розвитку ринку Форекс в Україні	350
<i>Михайлина Мудь.</i> Стан та проблеми іноземного інвестування в Україні	350
<i>Святослав Музика.</i> Неefективне управління податковою системою як чинник стримування економічного розвитку	352
<i>Богдан Музика, Романа Куспись.</i> Проблеми транскордонного співробітництва України і ЄС	354
<i>Валентин Музиченко.</i> Сучасні методи управління кредитними ризиками.....	354
<i>Олеся Муравська.</i> Моделювання виробничої стратегії підприємства.....	356
<i>Іванна Муха.</i> Механізм створення та впровадження інновацій в сучасних організаціях.....	357
<i>Ірина Мушинська.</i> Проблеми розвитку страхового ринку України та їх подолання	358
<i>А.В. Нікітюк.</i> Теоретичні засади стратегічного планування розвитку АПК України.....	359
<i>Христина Німчук.</i> Податки в системі державного регулювання підприємницькою діяльністю	360
<i>Володимир Нагорний.</i> Теоретичні та математичні основи для побудови рейтингів інвестиційної привабливості регіонів України	361
<i>Наталія Наконечна.</i> Дослідження фінансового механізму стабілізаційного управління підприємством.....	363
<i>А. Наконечна, К.В. Трофименко.</i> Вдосконалення системи державного регулювання та підтримки малого бізнесу	364
<i>Ольга Нестор.</i> Ринок страхування життя: проблеми становлення та розвитку в Україні.....	366
<i>Олексій Нетак.</i> Медичне обов'язкове страхування в Україні	367
<i>Оксана Оберван.</i> Проблеми вибору моделі соціальної політики України в умовах формування інноваційної економіки	368
<i>Ольга Овсянецька.</i> Реалізація державних програм у галузі охорони здоров'я України.....	369
<i>Альона Овчаренко.</i> Оцінка стану соціально-економічного розвитку України за допомогою методу головних компонент	370
<i>Ірина Олійник.</i> Удосконалення контролю митної вартості товарів в Україні	372
<i>Н. Олійник, Г.І. Оліх.</i> Вдосконалення правового регулювання та організації бізнесу.....	373
<i>Уляни Опришко.</i> Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів України	374
<i>Аліна Осіпчук.</i> Ділова культура як фактор утвердження моральності в економічних відносинах	376
<i>Олег Островерх, Мар'яна Островерх.</i> Особливості хвиль злиттів і поглинань	377
<i>Тарас Островерх.</i> Оцінка ефективності державної політики енергозбереження в Україні	379
<i>Олена Підгурська.</i> Тенденції розвитку страхового ринку України	380

<i>Олена Підлипна</i> . Підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	381
<i>Марія Підлипна</i> . Стратегічні цілі пасажирських перевезень Львівщини.....	382
<i>Мар'яна Пікулик</i> . Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.....	383
<i>Галина Пістоляк</i> . Стратегічне управління персоналом підприємства.....	384
<i>Ольга Пістоляк</i> . Джерела і форми відтворення основних засобів.....	385
<i>Наталія Падура</i> . Моделювання аварійних ситуацій на автострадах.....	386
<i>Марія Панасюк</i> . Проблемність банківського кредитування.....	387
<i>Уляна Панчишин</i> . Ринок транспортних послуг як об'єкт статистичного спостереження.....	389
<i>Ірина Парасюк</i> . Комплекс економіко-математичних моделей оптимізації управління економічним розвитком регіону.....	390
<i>Христина Парубій</i> . Групування витрат операційної діяльності газотранспортних підприємств за економічними елементами та статтями калькуляції.....	392
<i>Уляна Парута</i> . Монетарні режими та перспективи переходу до інфляційного таргетування в Україні.....	393
<i>Роксолана Паславська</i> . Тенденції в процесах оподаткування в країнах-учасницях ЄС.....	394
<i>Ю.В. Гиренко, Т.А. Патлатюк</i> . Іноземні інвестиції в Україні: стан та проблеми розвитку.....	395
<i>Ірина Пелешак</i> . Напрями розвитку митної політики України в умовах світової економічної інтеграції.....	396
<i>Юлія Перевізнак</i> . Проблема гармонізації бухгалтерського та податкового обліку щодо оцінки фінансових результатів діяльності підприємств України.....	398
<i>Ольга Песикова</i> . Економіко-статистичне дослідження стану та розвитку галузей економіки.....	399
<i>Ірина Петрів</i> . Аналіз стану ринку праці України.....	400
<i>Віра Петриця</i> . Аналіз динаміки структури зовнішньої торгівлі України.....	401
<i>Наталія Петришак</i> . Використання сонячної енергії в електроенергетиці України: стан, проблеми, перспективи і потреби в ресурсах.....	402
<i>Христина Петрович</i> . Гривня і перспективи її розвитку.....	403
<i>Олеся Петрусь</i> . Система соціального захисту населення в Україні (на прикладі Львівської області).....	405
<i>Наталія Петрусь</i> . Модель оцінювання ефективності спеціальних економічних зон як механізму залучення інвестицій в економіку України.....	406
<i>Богдан Петрущак</i> . Концептуальні помилки багаторівневої сек'юритизації іпотечних кредитів.....	407
<i>Марія Пилипів</i> . Реінжиніринг як ефективний спосіб управління бізнес-процесами на підприємстві.....	409
<i>Марія Платко</i> . Переваги та недоліки адміністрування туристичного збору.....	410
<i>Ксенія Владиславівна Повар, Галина Іванівна Щерба</i> . Аналіз державної економічної політики в сфері пожвавлення інвестиційної політики.....	411
<i>Анна Василівна Поврозник</i> . Проблема обліку, аналізу і контролю розрахунків з працівниками на підприємствах України.....	413
<i>Іван Поліщук</i> . Аналіз проблеми зростання державного боргу України.....	414
<i>Надія Полянська, Галина Щерба</i> . Формування та виконання місцевих бюджетів.....	415
<i>Юлія Попівняк</i> . Управління собівартістю виробництва ювелірних виробів.....	416
<i>Марія Попадюк</i> . Основа системи єдиного соціального внеску: перспективи і загрози.....	417
<i>Євгенія Попова</i> . Трансформація акцизного збору в акцизний податок.....	418
<i>Н.С. Попович</i> . Особливості процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств.....	419
<i>Мар'яна Похла</i> . Проблеми та перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів.....	420
<i>Павло Приймак</i> . Факторний аналіз системи показників оцінювання розвитку банківської системи України.....	422
<i>Зоряна Приймак</i> . Вплив світової фінансово-економічної кризи на диференціацію доходів домогосподарств України.....	423
<i>Оксана Приступа</i> . Шляхи стабілізації валютного курсу в умовах світової фінансової кризи.....	424
<i>Лілія Приступа</i> . Вітчизняна практика здійснення податкового аудиту.....	425
<i>Ольга Прокопович</i> . Статистичне дослідження людського капіталу Львівської області.....	427
<i>Вікторія Пурдик</i> . Економіко-математична модель оцінки привабливості регіону України для відкриття нової точки продажу комерційного банку.....	428
<i>Артур Ріль</i> . Проблеми становлення та перспективи розвитку страхового ринку в Україні.....	429
<i>Христина Рак</i> . Впровадження проекту інтегрованого ABC(XYZ) аналізу в управління асортиментом товарів.....	431

<i>Галина Рак.</i> Дослідження проблем вторинної зайнятості студентської молоді.....	432
<i>Ольга Ратушина.</i> Кейтерінг як новий вид ресторанного бізнесу.....	433
<i>Христина Релі.</i> Проблематика визнання витрат у системі бухгалтерського обліку підприємства....	435
<i>Юрій Ригель.</i> Обґрунтування доцільності формування системи внутрішнього аудиту в Україні.....	436
<i>Марина Римкіна.</i> Визначення соціальної ефективності господарської діяльності підприємства на прикладі ПрАТ „АвтоКапітал”.....	436
<i>Володимир Роман.</i> Модель оцінювання вартості опціонів методом Монте-Карло.....	438
<i>Мирослава Романів.</i> Роль збуту в господарській діяльності підприємства.....	439
<i>Богдан Романишин.</i> Функціональна роль внутрішнього контролю в системі управління витратами.....	441
<i>Аліна Романовська.</i> Роль маркетингових досліджень у формуванні ефективної комунікаційної політики підприємства.....	441
<i>Ольга Ронська.</i> Сучасний стан охорони праці та її фінансування.....	443
<i>Г.А. Отливанська, Н.М. Ротарь.</i> Складові формування та реалізації амортизаційної політики підприємства.....	444
<i>Марія Рубаха.</i> Контролінг як система підтримки управлінських рішень у сфері формування капіталу підприємства.....	445
<i>Юрій Рудий.</i> Безпечне оперування конфіденційними даними у ІС.....	446
<i>Надія Рудик.</i> Роль інформації в управлінні оборотними активами.....	448
<i>Ленара Сітшаєва.</i> Оцінка впливу податкової системи на економічний розвиток України.....	449
<i>Лариса Саварін.</i> Проблеми страхування «КАСКО» повітряних суден в Україні.....	450
<i>Лариса Саварін.</i> Проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні.....	451
<i>Олена Саварин.</i> Типові помилки у здійсненні управлінських функцій сучасними українськими підприємствами.....	453
<i>Оксана Савчук.</i> Концепція таргет-костинг у системі управління витратами підприємства.....	454
<i>Оксана Садовська.</i> Актуальність розподілу прибутку для підприємства.....	455
<i>Оксана Саламін.</i> Удосконалення державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки України.....	457
<i>Михайло Олександрович Сальник.</i> Монетарне таргетування, як засіб досягнення макроекономічної стабільності країни.....	458
<i>Вікторія Сахарова.</i> Маркетингова товарна політика підприємств кондитерської галузі України....	459
<i>Володимир Свірський.</i> Монетизація економіки України та її вплив на темпи економічного зростання.....	460
<i>Володимир Семенишин.</i> Важливість комунікацій в теорії управління.....	462
<i>Ярина Сенейко.</i> Динаміка світових пенсійних активів під впливом фінансово-економічної кризи.....	463
<i>Інна Сенькова.</i> Єдиний соціальний внесок: переваги та недоліки.....	464
<i>Христина Сидорак.</i> Зарубіжний досвід регулювання мідбюджетних відносин та його використання в Україні.....	465
<i>Христина Скоп.</i> Зв'язок гудвілу і ділової репутації фірми в економіці знань України.....	466
<i>Анастасія Слобоженюк.</i> Світовий досвід боротьби з інфляцією.....	467
<i>Софія Смолій.</i> Основні засоби, їх суть, класифікація та оцінка.....	469
<i>Дарина Сов'як.</i> Стратегічні напрями реформування світової фінансової системи.....	470
<i>Олександр Совинський.</i> Напрями реформування податкової служби України.....	471
<i>П. Сокол, Н. Чернишова.</i> Основні прийоми рекламування банківських продуктів та послуг.....	472
<i>Світлана Сокол.</i> Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів на території України.....	473
<i>Світлана Соколюк.</i> Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні.....	475
<i>Анастасія Соломаха.</i> Фінансові санаційні стратегії підприємств України.....	476
<i>Ольга Солтис.</i> Вплив монетарного сектору на реальну економіку України: макроекономічний аспект.....	477
<i>Любава Соляк.</i> Деякі аспекти удосконалення системи соціального захисту в Україні.....	479
<i>Олеся Стасів.</i> Моделювання раціональних очікувань в макроекономіці.....	480
<i>Вікторія Стефанівська.</i> Шляхи вдосконалення фінансування охорони здоров'я в Україні.....	481
<i>Віктор Стефанишин.</i> Інноваційний сталий розвиток економіки і ринок капіталів.....	482
<i>Мар'яна Стефанишин.</i> Інвестиційна активність компаній України.....	484
<i>Марії Стецини.</i> Проблеми обліку основних засобів.....	485
<i>Наталія Стецух.</i> Основні засоби та проблеми підвищення ефективності їх використання.....	487

<i>Леся Стещенко.</i> Деякі підходи до визначення результативності діяльності підприємства	488
<i>Галина Строгуш.</i> Оцінювання впливу структури пасивів на фінансовий результат діяльності комерційного банку	489
<i>Людмила Сусідик.</i> Процес цілепокладання як складова внутрішнього середовища організації	490
<i>Світлана Сутирїна.</i> Формування і реалізація інноваційної стратегії промислових підприємств	491
<i>Ольга Твердомед.</i> Особливості процесів злиття та поглинання у період економічної кризи	492
<i>Мар'яна Твердохліб.</i> Чинники невизначеності інформації в оцінюванні технологічної структури економіки України	494
<i>Тетяна Терендїй.</i> Корпоративна соціальна відповідальність в системі управління	495
<i>Юлія Терещук.</i> Кадрове забезпечення управління персоналом на підприємстві	496
<i>Микола Тернуцак.</i> Основні джерела формування прибутку та фактори його зростання	497
<i>К.О. Тесля, Д.О. Бесчастна.</i> Проблеми розвитку ринку будівництва України в умовах кризи	499
<i>Ольга Тимошук.</i> Впровадження рекомендацій FATF у боротьбі з відмиванням «брудних грошей»	500
<i>Тетяна Ткач.</i> Роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів	501
<i>Леся Ткачик.</i> Роль податкового аналізу в системі управління підприємством	502
<i>К. Трофименко, Д. Кириченко.</i> Брендінг як вагомий елемент зовнішньоекономічної діяльності	503
<i>Олег Трофимчук.</i> Аналіз “провалів ринку” Джозефа Стігліца на прикладі України	504
<i>Анна Трофимчук.</i> Сучасні тенденції розвитку процесу економічної інтеграції в країнах Східної Азії	506
<i>Andriy Tiahnybok.</i> The prospects of depositary receipts market development in the context of financial globalization	507
<i>Христина Уніят.</i> Основні критерії успіху сучасних лідерів	508
<i>Ірина Урбан.</i> Проблемні аспекти функціонування вільних економічних зон в Україні	510
<i>Марія Устименко.</i> Інтернаціоналізація каналів розподілу українських виробників на фармацевтичному ринку Центральної і Східної Європи.	511
<i>Мар'яна Федорків.</i> Випуск єврооблігацій – один із можливих варіантів залучення іноземних інвестицій в економіку України	512
<i>Мар'яна Федчук.</i> Інформаційне забезпечення аналізу витрат за економічними елементами	514
<i>Ольга Фенчин.</i> Проблеми розвитку страхування життя в Україні	515
<i>Тетяна Фецович.</i> Теоретичні аспекти аналізу фінансових результатів	516
<i>Софія Форись.</i> Моделювання процесу обслуговування відвідувачів в операційному залі комерційного банку	517
<i>Олег Фостяк.</i> Програмно-цільове бюджетування як інструмент державного фінансового регулювання	519
<i>Оксана Хавалко.</i> Державне регулювання цін і конкурентна політика України в умовах ринкової економіки	520
<i>Христина Хавалко.</i> Механізм формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в економіці України	521
<i>Олександр Хайнас.</i> Інфо-бізнес як перспективна ніша економіки України	523
<i>Наталія Ханас.</i> Нематеріальні активи, їх суть, класифікація та облік	524
<i>Василина Хар.</i> Інфляційне таргетування та умови його ефективного функціонування в Україні	525
<i>Вікторія Ходаковська.</i> Управління процесом створення інтелектуального продукту	526
<i>Христина Хома.</i> Облік як інформаційне забезпечення управління основною діяльністю готелю	527
<i>Ірина Хомин.</i> Розвиток інтелектуального капіталу в сучасних умовах	528
<i>Марія Цибульник.</i> Проблеми регулювання валютного курсу в Україні та напрями вдосконалення регуляторної політики	529
<i>Юлія Чабан.</i> Проблеми інституційного забезпечення функціонування фінансового механізму акціонерного капіталу	530
<i>Ольга Чапляк.</i> Порівняльний аналіз стратегій блакитного та багряного океанів та їх роль у досягненні конкурентоспроможності фірми	531
<i>Ольга Чапляк, Юлія Василів.</i> Особливості та перспективи розвитку ринку морозива в Україні	532
<i>Галина Червінка.</i> Наслідки економічної інтеграції	534
<i>Ярослав Чмут.</i> Технологія створення успішного бренду	535
<i>Тетяна Чолавин.</i> Комерційна таємниця підприємницької діяльності	536
<i>Наталія Чопко.</i> Оптимізація системи оподаткування як чинник підвищення ефективності формування фінансових ресурсів аграрними підприємствами	538
<i>Юлія Чорна.</i> Стан та перспективи розвитку інноваційної діяльності у світовій економіці	538

<i>Орест Чорний</i> . Діагностика стану фінансового забезпечення розвитку підприємства	540
<i>Ірина Чуб</i> . Сільське господарство України: тенденції розвитку	541
<i>Павло Чуківський</i> . Стан страхового ринку в Україні після світової фінансової кризи	542
<i>Олександр Чулак</i> . Організаційні зміни в стратегічному управлінні інноваціями на підприємстві....	544
<i>Зоряна Чура</i> . Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами.....	545
<i>Софія Чучман</i> . Калькулювання собівартості виготовленої продукції: значення, суть та мета	546
<i>Анастасія Шарко</i> . Соціальна відповідальність як сучасна концепція бізнесу	547
<i>Борис Шевельов</i> . Стратегії франчайзингових компаній в сфері громадського харчування	549
<i>Марта Шевців</i> . Оцінка ефективності застосування методів нейтралізації фінансових ризиків.....	550
<i>Оксана Шевченко</i> . Тенденції рекламного креативу сьогодні.....	552
<i>Олександр Шевчук</i> . Основні проблеми формування місцевих бюджетів та шляхи їх вирішення	553
<i>Оксана Миколаївна Шевчук</i> . Постановка принципів управління грошовими потоками підприємств	554
<i>Oksana Shevchuk</i> . Відкриття бізнесу	555
<i>Олена Шелудько</i> . Моделювання функціонування фондової біржі на базі системи електронних торгів	556
<i>Станісла Шелякін</i> . Методологічні підходи до визначення природи реклами	558
<i>Анна Шеремета</i> . Ризики управління міжнародними резервами.....	559
<i>О.В. Мудра, В.В. Шерстюк</i> . Формування основних підходів системи управління персоналом в сучасних умовах.....	560
<i>Андріяна Шкрамко</i> . Тенденції розвитку страхування життя в Україні	561
<i>Мирослава Шлапак</i> . Феномен глобалізації як вектор розвитку економіки України: перспективи і загрози.....	562
<i>Наталія Шморгай</i> . Доларизація економіки України: причини, наслідки і шляхи подолання	563
<i>Тетяна Шоломінська</i> . Механізми та ступінь взаємодії монетарних політик країн СНД	565
<i>Соломія Шпак</i> . Inequality in transition countries	565
<i>Ілона Шпарій</i> . Оцінка запасів за національними та міжнародними стандартами	567
<i>Ольга Штогрин</i> . Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств	568
<i>Катерина Шукатка</i> . До питання оподаткування малого бізнесу.....	569
<i>Ірина Шулак</i> . Єдиний соціальний внесок	571
<i>Ірина Шумська</i> . Аналіз та оцінка інвестиційної діяльності в Україні	572
<i>Галина Щерба, Андрій Голубко</i> . Європейський досвід функціонування транскордонного партнерства.....	573
<i>Андрій Ігорович Юнко</i> . Про особливості фіскальної політики в Україні у 2007-2010 рр.	574
<i>Тетяна Юхимчук</i> . Макроекономічний аналіз середовища інноваційної активності підприємств в Україні.....	575
<i>Роксолана Яремкевич, Олеся Садловська</i> . Соціально-економічні наслідки трудової міграції в системі охорони здоров'я України.....	577
<i>Олеся Яремчук</i> . Еволюція поглядів представників провідних економічних шкіл на ринок праці.....	578
<i>Ірина Ярославцева</i> . Галузь тваринництва у Львівській області: статистична оцінка місця, ролі та проблем розвитку в економіці регіону	580
<i>Сергій Ярощук</i> . Проблеми ідентифікації, визнання, оцінки та амортизації нематеріальних активів в Україні	581
<i>Дем'ян Ясенчук</i> . Валідність оцінки складних економічних систем за даними про валідність підсистем, незалежних за відновленням.....	582
<i>Віталій Яструбецький</i> . Управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання	584
<i>Оксана Яцків</i> . Організація системи контролю якості аудиторських послуг в аудиторській компанії.....	585
<i>Галина Яцюк</i> . Лізинг персоналу.....	586

ББК 65.050.9(2)1+94

А37

Актуальні проблеми розвитку національної економіки України: Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, Львів, 13-14 травня 2011 р.– Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011.- 600 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції "Актуальні проблеми розвитку національної економіки України" (Львів, 13-14 травня 2011 р.), яка проходила на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка. Розглядаються актуальні проблеми сучасної економічної науки. Доповіді присвячені питанням становлення і розвитку національної економіки України, проблемам фінансово-кредитного забезпечення функціонування господарської системи, особливостям формування системи менеджменту в Україні та інших країнах світу, аналізу соціальних проблем в умовах ринкової економіки тощо.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти, аспірантів та студентів.

ББК 65.050.9(2)1+94

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції
Львів, 13-14 травня 2011 р.

Упорядкування збірника:

Буняка В., Вавріна М., Моряк Т., Рудого Ю.

з використанням інформаційно-аналітичної системи
„ОСВІТА: Конференція” (© Рудий Ю., 2011)

Оригінал-макет *Юрій Рудий, Ольга Голубник, Василь Буняк*

Обкладинка *Катерина Шукатка*

Тези доповідей опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 12.05.2011. Папір офсет. №1. Гарнітура Times New Roman.
Друк офсетний. Умови друк. арк. 90,5.

Друк: Дільниця оперативного друку економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка.
79008 Львів, просп. Свободи, 18.