



КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



RĒZEKNES TEHNOĻĪJU AKADEMIJA

РЕЗЕКНЕНСЬКА ТЕХНОЛОГІЧНА АКАДЕМІЯ (ЛАТВІЯ)

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
НОВІ РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ»**

28 жовтня 2016 року

**Запоріжжя
2016**

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43
Р 64

Голова організаційного комітету:

Льяшенко В.А. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Класичного приватного університету.

Члени організаційного комітету:

Покатаєва О.В. – доктор економічних наук, професор, перший проректор Класичного приватного університету;

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки Класичного приватного університету;

Томарева В.В. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та міжнародної економіки Класичного приватного університету;

Кривонос Л.В. – заступник начальника Державної фінансової інспекції в Запорізькій області;

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки Класичного приватного університету;

Іванов М.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Класичного приватного університету;

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії;

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, фінансовий директор ВАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури»;

Пивоваров М.Г. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та міжнародної економіки Класичного приватного університету;

Порохня В.М. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки Класичного приватного університету;

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету;

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій;

Evalds Viskers – МА, лектор Резекненської технологічної академії (Латвія).

Розвиток національної економіки України: нові реалії та можливості

Р 64 **в умовах євроінтеграції:** матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 28 жовтня 2016 р.). – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2016. – 156 с.

ISBN 978-966-916-158-1

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток національної економіки України: нові реалії та можливості в умовах євроінтеграції» (28 жовтня 2016 року, м. Запоріжжя), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)011я43

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ковтонюк К. В.

АСИМЕТРІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
В ХХІ СТОЛІТТІ 7

НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васильців Т. Г., Лупак Р. Л.

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ВИРІВНЮВАННЯ
ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 12

Гегун Е. О.

БОРОТЬБА З ТІНІЗАЦІЄЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ 15

Злобіна О. В.

ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
ПОНЯТТЯ ТА ПРОБЛЕМА РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ 18

Косова Т. Д., Стеблянко І. О.

СЕКТОРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 21

Лебедева І. О.

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ... 24

Лебедева І. О.

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ І НЕОБХІДНІСТЬ
ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ 27

Олійник А. Д., Колбасін Є. С.

УКРАЇНСЬКА ФАРМАЦІЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 29

Рачинська А. В.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ
НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ 32

Роїк О. Р.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТИСТЬ НАСЕЛЕННЯ В ТУРИЗМІ 36

Слободянюк Н. О.

ЗАХИСТ ПРАВ ВЛАСНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 38

Слободянюк Н. О., Пишна О. В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ	41
Томашевська О. Ю. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	45
Урба С. І. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	48
Фурса Т. П., Вакун О. В. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	51
Шаповалов В. В. ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	53
Шаповалов В. В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЗАЄМОДІЇ РИНКУ ПРАЦІ ТА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	57
НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Гусак Г. А. ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ	62
Гуштан Т. В. ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	65
Думанська І. Ю. МАЛЕ ТА СЕРЕДНЄ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОПТИМАЛЬНІ ПРОДУЦЕНТИ ІННОВАЦІЙ	68
Іванов М. В. НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ВИТРАТИ» НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	71
Коваль Л. В. ВІДПОВІДНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПОСТАВЛЕНИМ ЦІЛЯМ	74
Копитко М. І., Ільницький І. З. НАПРЯМИ МІНІМІЗАЦІЇ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	76

Лебедєва І. О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	78
Лебедєва І. О. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	81
Лихолат С. М., Завійський О. І. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОСЛУГ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	84
Павленко А. И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ.....	87
Петришин Л. П. РОЗВИТОК АГРОХОЛДИНГІВ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЗМІН В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ОКРЕМИХ ФІНАНСОВИХ ГРУП	90
Пилипенко О. С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	93
Shestun N. PĀRTIKAS PRODUKTU KVALITĀTES PĀRVALDES SISTĒMAS UZLABOŠANA UKRAINAS UZŅĒMUMOS	97
Ярмак М. Р. ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	99
НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Белікова Н. В. ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	104
НАПРЯМ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Базалійська Н. П., Модіна Д. В. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ТА НАСЛІДКИ.....	108
Бобир Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНИ	111
Братюк В. П., Пфістер І.І. СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	115

Хабінець О. М., Водянка Л. Д. РЕКРУТИНГ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ СПОСОБІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ	118
--	-----

НАПРЯМ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гладких Д. М. ОСНОВНІ ВЕКТОРИ ВІДБУДОВИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ...	121
Гончарова Є. В. АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ	124
Демчишак Н. Б. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	128
Дребіт Г. М. СТРУКТУРА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ	131
Сенищ П. М. ФОРМИ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	135

НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кінева Т. С., Даруга А. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	139
Людвенко Д. В. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА.....	142
Письменна М. С. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ НОРМ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В ЦЬЙ СФЕРІ	145
Шерстюк О. Л. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБ СУБ'ЄКТІВ АУДИТУ У ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ.....	148
Шільвінська О. Л. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО – РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ	150

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ковтонюк Катерина Володимирівна,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

АСИМЕТРІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ХХІ СТОЛІТТІ

Після завершення Другої світової війни провідним інструментом утвердження правил вільної торгівлі в світі стала система Генеральної угоди з тарифів і торгівлі / Світової організації торгівлі (ГАТТ / СОТ). Водночас проблеми інституційного характеру, які виникли в цій організації, створили перепони для ефективності її існування. Як наслідок, країни почали шукати альтернативні шляхи вирішення питань порядку денного світової торгівлі, в тому числі й шляхом створення інтеграційних об'єднань зі своїми правилами торгівлі. Останні визначаються відповідно до рівня таких об'єднань, особливо коли їх учасниками стали провідні торговельні країни світу, актуалізувала питання щодо розширення їхнього співробітництва в рамках мегарегіональних інтеграційних торговельних об'єднань (табл. 1). Таким чином, розвиток трансрегіонального взаємодії дозволяє говорити про появу нового явища в світовій економіці – трансрегіоналізма, пріоритетом якого є в першу чергу спільність економічних інтересів, а не територіальна близькість і наявність спільних кордонів. Саме узгоджені економічні інтереси і відповідні міждержавні домовленості визначають ефективність такої взаємодії, тоді як економічна роль географічного сусідства в умовах розвитку нових видів транспортних мереж і інших комунікацій відходить на другий план [2, с. 22]. При цьому також суттєво змінюється й зміст таких угод: крім запровадження режиму вільної торгівлі товарами, такі угоди, хоча й різною мірою, передбачають вільну торгівлю послугами, лібералізацію руху капіталу (інвестицій), відкриття ринків державних закупівель, співпрацю сторін у сфері захисту конкуренції та прав інтелектуальної власності, створення ефективних механізмів урегулювання суперечок, зобов'язання сторін щодо забезпечення прозорості економічної політики та спрощення правил і процедур торгівлі тощо (табл. 2) [3, с. 13].

**Багатосторонні мегапроекти
трансрегіональних економічних партнерств [2, с. 21]**

Угода	Країни	Кількість країн- учасниць	Частка у світовому підсумку, %			
			ВВП*	Експорт товарів	Експорт послуг	ПП
Транстихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership, TPP)	Австралія, Бруней, Канада, Чилі, Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур, США, В'єтнам	12	42 (28)	23	25	33
Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)	Країни ЄС (28), США	29	47 (33)	24	40	39
Багатостороння економічна і торгова угода	Країни ЄС (28), Канада	29	28 (19)	18	28	38
ЗВТ ЄС-Японія	Країни ЄС (28), Японія	29	32 (22)	19	29	36
Регіональне багатостороннє економічне партнерство (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)	Країни АСЕАН (10), Австралія, Китай, Японія, Індія, Республіка Корея, Нова Зеландія	16	29 (31)	34	16	20
Економічний пояс нового «Шовкового шляху» (тільки сухопутні маршрути)	Китай, Казахстан, Киргизія, Узбекистан, Туркменістан, Таджикистан, Іран, Ірак, Сирія, Азербайджан, Грузія, Туреччина, Україна, Росія, Білорусь, Польща, Німеччина, Голландія, Франція, Болгарія, Румунія, Італія, Іспанія та інші	>30	>45 (>35)	>35	>25	>20

* за номінальним валютним курсом, а в дужках за ППС.

Слід звернути увагу на те, що деякі країни входять одразу в кілька багатосторонніх мегапроектів трансрегіональних економічних партнерств і тому частка окремих об'єднань у світовому ВВП (за номінальною валютним курсом) становить 30-45%, у світовій торгівлі – 20-35%, в накопичених ПП – 20-40%. Це величезні частини глобального економічного простору.

Таблиця 2

**Області, які охоплюються новими
трансрегіональними економічними партнерствами**

	Трансатлан- тичне торговельне та інвестиційне партнерство	Транстихоокеан- ське партнерство	Регіональне багато- стороннє економічне партнерство
Доступ до ринків товарів	+	+	+
Інвестиції	+	+	+
Економічна і технічна кооперація	+	+	+
Електронна торгівля	+	+	+
Телекомунікації	+	+	-
Інтелектуальна власність	+	+	-
Захист навколишнього середовища	+	+	-
Трудові відносини	+	+	-

Реалізація таких ініціатив як Трансатлантичне торговельне партнерство, Транстихоокеанського партнерства та Регіонального багатостороннього економічного партнерства матиме без перебільшення глобальні наслідки, адже мова йде про створення трьох найбільших в історії зон вільної торгівлі за участі найбільших економік світу та наймасштабнішої спроби спростити правила та процедури економічної взаємодії. Саме узгодження економічних інтересів і відповідні міждержавні домовленості визначають ефективність такої взаємодії, тоді як економічна роль географічного сусідства в умовах розвитку нових видів транспортних мереж та інших комунікацій відходить на другий план. Слід також відзначити, що посилення тенденції до трансрегіоналізації здійснюється одночасно із зростанням настроїв національного протекціонізму в результаті останньої глобальної фінансово-економічної кризи [4, с. 10]. За даними організації Global Trade Alert зростання кількості протекціоністських заходів відбувається одночасно як у розвинутих країнах світу, так і тих, що розвиваються (рис. 1).

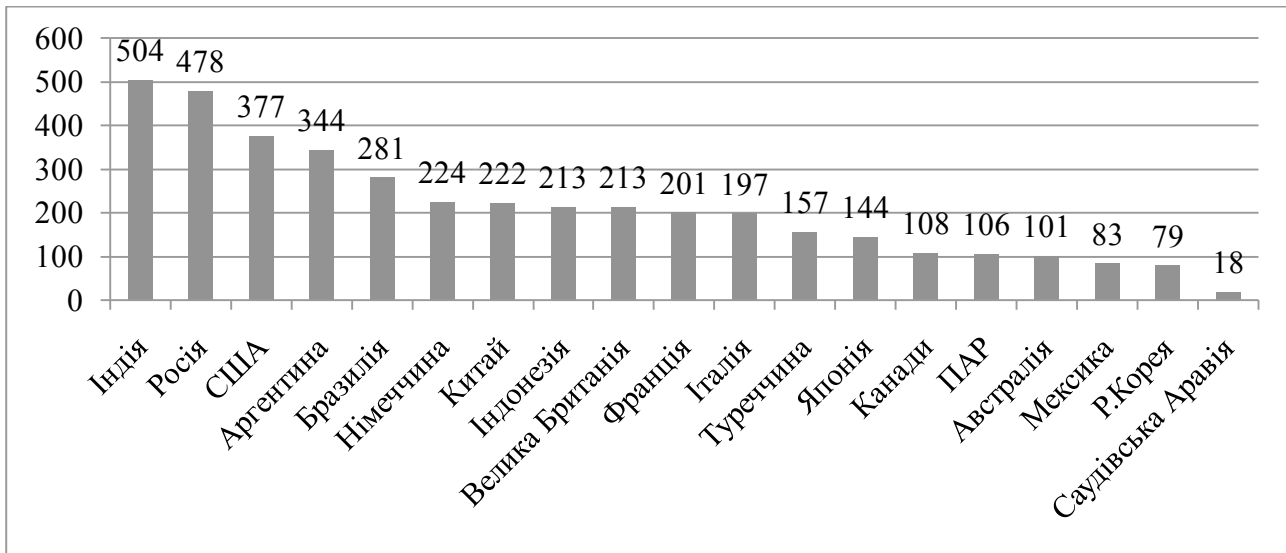


Рис. 1. Прийняті країнами G20 протекціоністські заходи в 2008-2015 рр. [5, с. 22]

Згідно даним приведеним на рис. 1., з 2008 р. до середини жовтня 2015 р. країнами G20 було застосовано майже 5000 таких практик, незважаючи на прямо протилежні заклики їх самітів на вищому рівні. Слід також звернути увагу на те, що протягом визначеного періоду було проаналізовано широкий набір протекціоністських інструментів (внутрішнє субсидування, обмеження на іноземні інвестиції і дискримінаційні процедури в держзакупівлі і т.п.). З іншого боку, незадоволеність роботою СОТ як глобального регулятора світової торгівлі пов'язана з її неповороткістю, коли необхідне узгодження інтересів великого числа членів цієї організації. Про це свідчать тривалі з 2001 р. переговори в рамках Дохійського раунду про подальшу лібералізацію світової торгівлі.

Отже, реалізація амбіційних планів щодо формування мегаблоків стає можливою при умові, якщо країни-учасниці переговорів будуть йти один одному на поступки та вирішувати якісно нові для зон вільної торгівлі задачі. Вони сприятимуть зниженню торговельних бар'єрів та прийняттю нових зобов'язань, які залишають поза межею зобов'язань даних країн у СОТ. В подальшому дані нові зобов'язання повинні привести до змін у національних зобов'язаннях країн і, таким чином, зростуть витрати за умови односторонньої відмови від їх виконання. В такому випадку, СОТ буде поступово втрачати свої повноваження і можливості щодо розробки міжнародних торговельних норм та правил, віддаючи їх мегаблокам, що загрожує певними ризиками. Зокрема, існує ймовірність, що будучи найсильнішими гравцями, мегарегіональні торговельні угоди можуть намагатися захищати інтереси своїх учасників у СОТ. Таким чином, сьогодні існують суттєві протиріччя між мегаблоками та СОТ [6, с. 97]. Ще однією причиною посилення транснаціонального регіоналізму стали загострилися проблеми в розвитку інтеграційних об'єднань. І це стосується не тільки ряду амбітних проектів в Латинській Америці, але і самого старого інтеграційного альянсу – Євросоюзу. Україні варто визначити

власну позицію стосовно цих блоків та провести аналіз впливу їх функціонування на національні економічні інтереси країни.

Література:

1. Ус І.В. Щодо особливостей зовнішньоекономічної політики України в умовах створення нових інтеграційних мега-блоків [Електронний ресурс]: аналітична записка за матеріалами Національного інституту стратегічних досліджень України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1553/>

2. Хейфец Б. Трансрегионализация глобального экономического пространства / Б. Хейфец // Общество и экономика. – 2016. – № 6. – С. 19-42.

3. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації [Електронний ресурс] / І.Бураковський [та ін.]. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2016. – 50 с. – Режим доступу: http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf

4. Хейфец Б. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России / Б. Хейфец. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 86 с.

5. Evenett Simon J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth / Simon J. Evenett, Johannes Fritz. – The 18th Global Trade Alert Report. – London: CEPR Press. – 113 p.

6. Бирюков И.С. Формирование интеграционных супер-блоков как новая тенденция в мировой торговле / И.С.Бирюков // Горизонты экономики. – 2015. – № 5 (24). – С. 95-98.

НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Васильців Тарас Григорович,

*доктор економічних наук, професор, заступник директора,
Регіональний філіал*

Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові;

Лупак Руслан Любомирович,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету*

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ВИРІВНЮВАННЯ ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом
Президента України за конкурсним проектом Ф-63 Державного фонду
фундаментальних досліджень*

Сучасність відкриває для села нові широкі перспективи, яких раніше не існувало і які є результатом змін, що нині відбуваються як у світовому масштабі загалом, так і в національній економіці та в українському суспільстві. Ці зміни тривають в усіх сферах життя, але найбільш яскраво відбиваються на сфері споживання, а тому багато товарів, робіт та послуг, які споживають та продукують господарські комплекси сільських територій, нині вимагають модернізації.

Розвиток сільських територій та підвищення їх конкурентоспроможності на сучасній технологічній основі вимагають пошуку нових підходів до організації всієї системи соціально-економічних відносин на селі. Причому, з огляду просторово-територіальні диспропорції села від міста, це має здійснюватись з використанням усіх доступних методів стимулювання інноваційної активності: як екстенсивних, так й інтенсивних, фінансових та нефінансових [3, с. 5-6].

Очевидно, що однією з найгостріших проблем розвитку сільських територій впродовж останніх років залишається низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання, які працюють у сфері аграрного виробництва та суміжних із ним секторах економіки. Проблема ускладнюється фактичною відсутністю інноваційно-активних несільськогосподарських підприємств у сільській місцевості, а також моральним старінням соціальної та комунальної інфраструктури села. Це знаходить своє відображення у зменшенні інвестування у розвиток сільської місцевості, втраті ресурсного і людського потенціалу сільських територій, насамперед у регіонах, які відзначаються специфічними природно-кліматичними умовами та малоземеллям. Водночас,

без впровадження інновацій у сфері аграрного виробництва та у несільськогосподарських видах економічної діяльності на сільських територіях, а також без модернізації соціальної та комунальної інфраструктури села значний природно-ресурсний і людський потенціал економіки села залишатиметься нереалізованим. Збереження таких тенденцій лише продовжуватиме зростання просторово-територіальні диспропорції соціально-економічної безпеки України і реалізація державної політики розвитку сільських територій залишатиметься мало ефективною [1].

Зважаючи на низку проблем та перешкод зміцнення соціально-економічної безпеки України, до пріоритетних напрямів та засобів державної політики розвитку сільських територій варто віднести: підвищення ефективності використання соціально-культурного комплексу при збереженні рівня освітнього, інтелектуального, культурного, духовного та фізичного розвитку сільського населення; реорганізацію мережі надання соціальних послуг та активізацію діяльності органів влади у напрямі забезпечення кращого доступу сільського населення до соціальних послуг; реформування інфраструктури соціально-побутового комплексу функціонування села, відновлення та забезпечення ефективного функціонування і подальшого розвитку сфери послуг для задоволення житлово-комунальних та побутових потреб населення [2].

Так, з метою розвитку інфраструктури сільських територій насамперед необхідно змінити принципи державної підтримки села з переорієнтацією бюджетно-інвестиційної підтримки на першочергову підтримку розвитку комунальної інфраструктури сільських територій та стимулювати реалізацію програм з розвитку енергозбереження та альтернативної енергетики у сільській місцевості. Таким чином, магістральним напрямом концептуальної переорієнтації механізму здійснення аграрної реформи в контексті розвитку сільських територій України має стати зміщення акцентів державної аграрної політики з бюджетно-регуляторної площини у підприємницько-самоврядну.

Актуальне значення має державна політика забезпечення диверсифікації сільської економіки на інноваційній основі, результативність якої може збільшитись завдяки започаткуванню низки пілотних проектів, спрямованих на розробку та реалізацію програм багатофункціонального розвитку сільських територій на основі активізації несільськогосподарського підприємництва у сільській місцевості [1].

Перспектива розвитку сільських територій України в контексті вирівнювання просторово-територіальних диспропорцій соціально-економічної безпеки країни тісно пов'язана з удосконаленням організаційно-управлінської складової функціонування відповідних господарських комплексів та становленням багатофункційної сільської економіки. Насамперед це стосується запровадження у практику господарської діяльності на сільських територіях таких інноваційних форм організації виробництва, як аграрні кластери, агротехнопарки, агроіндустріальні парки, кооперативні мережі тощо.

Пріоритетними напрямами становлення багатофункційної сільської економіки мають стати агротуризм і рекреаційна сфера, харчопереробна і

деревообробна галузі, легка промисловість, сфера обслуговування, транспортна логістика, у тому числі транскордонна, а також виробництво будівельних матеріалів.

У підвищенні якості людського капіталу як чинника розвитку села слід відзначити вагому роль освіти і науки. Саме в межах державного регулювання функціонування вищих навчальних закладів та наукових установ аграрного профілю на їх науковій базі можуть відбуватись генерації інноваційних ідей та створюватись центри трансферу інноваційних агротехнологій у вітчизняне сільське господарство, в тому числі на основі поширення закордонного досвіду та активізації агроконсалтингової діяльності [3, с. 153-154].

При це, для розвитку людського капіталу сільських територій необхідними є заходи, спрямовані на: реалізацію навчально-освітніх програм для керівників сільських органів місцевого самоврядування та підприємців сільських територій, зорієнтованих на їх ознайомлення з напрямками і можливостями розвитку інноваційного підприємництва на селі; поглиблення співробітництва вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ аграрного профілю регіону з сільськими територіальними громадами та підприємницькими структурами, що працюють у сільській місцевості [1].

На сьогодні соціально-економічна безпека України істотно залежить від рівня сформованості інституційного середовища, а особливо на сільських територіях. Про дієвість такого середовища може свідчити розвиток економічних комплексів, які вважаємо актуально буде забезпечувати за організаційно-економічним, фінансово-інвестиційним та логістичним напрямками. Їх спрямованість має забезпечувати формування системи інституцій, здатних змінити підходи до управління розвитком економіки сільських територій на принципах плановості та інноваційності; ініціювати і сприяти розвитку малого інноваційного підприємництва, розробці та реалізації інноваційних бізнес-проектів; формувати перспективні напрями диверсифікації економічної діяльності та інноваційного розвитку економічних комплексів; слід спрямувати зусилля влади та економічних агентів, місцевих громад на інноваційний розвиток соціальної та комунальної інфраструктури.

Враховуючи об'єктивні обмеження щодо економічного потенціалу та ресурсних можливостей, державна політики розвитку сільської економіки має стосуватися зростання ділової активності населення та бізнес-структур у агропромисловому комплексі, туризмі та рекреації, легкій і переробній промисловості, малій енергетиці, у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Для цього потрібні нові підходи, що передбачають формування і розвиток повноцінної підприємницької та ділової інфраструктури, підготовку і реалізацію проектів державно-приватного партнерства задля покращення фінансово-інвестиційної підтримки підприємницьких проектів та програм розвитку сільської економіки [3, с. 154-155].

Література:

1. Борщевський В.В. Організаційно-економічні механізми інноваційного розвитку сільських територій Карпатського регіону : аналітична записка / В.В. Борщевський,

В.І. Волошин, І.М. Куліш, В.Є. Крупін. – Режим доступу : <http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/innov-c5ecf.pdf>

2. Іляш О.І. Щодо розвитку соціальної інфраструктури прикордонних територій західних регіонів України : аналітична записка / О.І. Іляш. – Режим доступу : <http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/AZ-Social-5.08-b10cd.pdf>

3. Стратегічні пріоритети та механізми інноваційного розвитку сільських територій західного регіону України : монографія / За ред. д.є.н. В.В. Борщевського, д.є.н. Т.Г. Васильціва. – Львів : Аверс, 2014. – 176 с.

Гетун Еліна Олександрівна,
студент факультету технології і організації праці
Красноармійського індустріального інституту
Науковий керівник: **Сіренко Ю. І.,**
кандидат економічних наук,
Красноармійський індустріальний інститут

БОРОТЬБА З ТІНІЗАЦІЄЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Протягом останніх чотирьох років Україна вийшла на траєкторію виживання в умовах багатьох ризиків і загроз: питання територіальної цілісності, падіння рівня життя, девальвація національної валюти, скорочення економічного потенціалу, показників експорту, накопичення державного боргу, зростання інфляції тощо. На фоні безпрецедентного зростання загроз для національної безпеки, гальмом розвитку держави є тінізація економіки. Ця кризова тенденція опанувала майже усі сектори економіки України, тому тема боротьби з тінізацією економіки України в умовах кризових явищ є досить актуальною.

Проблеми розвитку, чинників, класифікації діяльності тіньової економіки та вирішення проблем детінізації сучасної економіки розглядають багато вчених, у тому числі: М. Азаров, В. Антипов, О. Барановський, З. Варналій, С. Кравчук, Ю. Комісарчук, В. Попович, С. Позняков, В. Предборський, а також російські вчені – І. Клямкін, В. Кулікова, Т. Корягіна, Л. Тимофєєв, М. Єгоров та ін. Серед закордонних науковців потрібно виділити: Г. Гросман, А. Ділтон, Б. Даллаго, В. Патрізі, Е. Фейг, А. Френз, Ф. Шнайдер та ін. [1].

Однак, невирішеним зостається системний аналіз наукових підходів до проблеми виникнення та розвитку тіньової економіки. Тому, основною метою статті є дослідження причин тінізації в Україні, їх системний аналіз, боротьба з основними чинниками проблеми та запровадження антикризових заходів, детіньової політики в Україні.

Предмет: методи боротьби зі зменшенням тінізації вітчизняної економіки.

Об'єкт: рівень тінізації економічної діяльності в Україні.

Завдання:

- аналіз економічного стану в Україні;
- визначення рівня тінізації;
- дослідження чинників тінізації національної економіки;

- визначення вже реалізованих позитивних напрямів поліпшення економічного стану;

- запропонування реформування економіки та законодавчої бази.

У різних країнах наводиться низка трактувань поняття «тіньова економіка», серед яких: неформальна, нелегальна, неофіційна, паралельна, незадекларована, прихована, «чорна». Та попри різноманіття визначення поняття «тіньова економіка», все ж більшість авторів сходяться на тому, що визначальними характеристиками тіньової економіки є:

– офіційна незареєстрованість;

– неконтрольованість;

– перебування поза системою статистичного обліку;

– перебування поза оподаткуванням;

– тяжіння до незаконної (злочинної, кримінальної) діяльності [2].

Тіньова економіка та зайнятість притаманна усім країнам але Україна, на жаль, належить до групи країн з високим рівнем тінізації економічної діяльності, що загрожує їй соціально-економічній безпеці. Ряд дослідників обґрунтовують рівень тінізації економіки, який можна вважати нормою, на рівні 5–10% ВВП. У той же час частка тіньового сектора понад 30% ВВП вважається критичною для безпеки соціально-економічного розвитку держави. За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, за результатами проведених досліджень, рівень тіньової економіки в Україні став рекордним з 2007 року. З огляду на це, дослідження масштабів і чинників тінізації національної економіки є, беззаперечно, актуальними [3].

Однією з причин тінізації економіки України, як зазначають автори Степанюк К. В. та Приварникова І. Ю. – є криза фінансової системи. Саме тому, систематизовані антикризові заходи держави є основними у впровадженні детінівної політики України.

Упродовж I кварталу 2016 року, незважаючи на те, що економіка України знов пройшла стрес-тестування на стійкість до негативних змін (шоків), тенденція до скорочення рівня тіньової економіки, започаткована у другій половині 2015 року, збереглась. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2016 року рівень тіньової економіки склав 41% від офіційного ВВП, що на 5 в.п. (валових платежів) менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року [4].

Один із позитивних напрямків, який вдалося реалізувати уряду в напрямку зменшення тінізації вітчизняної економіки – зменшити загальну кількість контролюючих органів. Втім, для повернення довіри цих кроків не достатньо. Разом із запровадженням системи e-government, бізнес та держава мають заключити новий суспільний договір щодо спільних кроків назустріч детінізації. Однією з таких ініціатив, що вже розглядається в уряді, є ідея «електронної фіскалізації» – зменшення людського фактору в адмініструванні податків за допомогою ІТ-технологій, яка вже працює в багатьох країнах світу.

З одного боку, будь-яке посилення фіскального моніторингу негативно сприймається в суспільстві (втім, саме у 2015 році найбільш ефективним методом боротьби із «тінню» залишалися фіскальні перевірки). З іншого боку,

саме ІТ-технології можуть стати тим фактором, який прибирає із рівняння чиновників, а значить, зменшує корупційні ризики. Запровадження подібних систем, як e-government та ProZorro вже довели свою ефективність, збільшивши довіру до держави та зберігши значні кошти до Державного бюджету шляхом проведення прозорих тендерів. Саме такими методами – своєрідними «пряниками» для бізнесу – й радять боротися із тіньовою економікою провідні економісти світу. Скоріш за все, будь-які спроби вирішити проблему з наповненням Бюджету шляхом посилення адміністративного та фіскального тиску на бізнес обернуться або ще більшою тінізацією економіки, або акціями протестів

В той же час, попри зменшення фіскального навантаження на суб'єктів тіньової економічної діяльності, відповідні суб'єкти постійно ризикують бути виявленими та притягнутими до відповідальності. Однак, найбільшим суспільним злом тіньова економіка є для держави. Адже, тінізація економічної діяльності підриває не лише правові, але і фінансові основи існування держави, обмежує її можливості щодо належного соціального захисту громадян [5].

Безумовно, тіньова економіка є суспільним явищем. Тому, задля детінізації економіки важливо пам'ятати й про низку психологічних факторів. Одним із них є й відсутність змін у системі пенсійного забезпечення. Солідарна пенсійна система, яка фактично вичерпала себе, не спонукає молодих українців отримувати «білу» зарплатню та справно сплачувати податки, адже громадяни здебільшого не вірять в її ефективність. Тож, дбаючи про наповнення Пенсійного фонду, дефіцит якого щороку збільшується і додає головного болю урядовцям, варто розпочати тектонічні зміни у реформуванні системи пенсійного накопичення. В парламенті вже давно написані та потребують негайного ухвалення законопроекти про страхове пенсійне забезпечення.

Таким чином, фундаментальне розв'язання проблеми тіньової економіки можливе лише в контексті загального реформування економіки, усунення причин, які спонукають населення звертатися до тіньових схем економічної діяльності. Тому, мотиваційна складова детінізації повинна передбачати поступове зниження податкового навантаження, спрощення законодавства щодо регулювання економічної діяльності, обмеження монопольної поведінки в усіх сферах економіки. Крім того, у пакет відповідних заходів потрібно ввести жорстку боротьбу з корупцією у владних структурах одночасно з покращенням якості державних послуг.

Література:

1. Клименко С.П. Основні підходи до аналізу причин і чинників тінізації економіки України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/08.pdf>
2. Юрчик Г. Тінізація економіки України як основа формування «парадержави» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/14771/1/105-109.pdf>
3. Кучеренко С. Інтегральна оцінка рівня тіньової економіки [Електронний ресурс] / С. Кучеренко, В. Шавлак // Режим доступу: http://confiarpv.at.ua/publ/konf_23_24_05_2013_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/integralna_ocinka_rivnja_tinovoji_ekonomiki/65-1-0-2438.

4. Тенденції тіньової економіки в Україні I квартал 2016 року [Електронний ресурс] Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

5. Клименко К. Реформування економіки України в контексті реалізації антикризової політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/14877/1/290-294.pdf>

Злобіна Ольга Валеріївна,
*аспірант кафедри економіки та планування бізнесу
Одеського національного економічного університету*

ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ПОНЯТТЯ ТА ПРОБЛЕМА РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

В Україні істотно бракує досліджень щодо визначення політики забезпечення місцевого розвитку та її ключових принципів, що особливо є актуальним в умовах тривалої економічної рецесії.

Характерною ознакою розвитку України на сучасному етапі стала орієнтація на європейську інтеграцію.

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів України свідчить про необхідність активізації процесів реформування та запровадження нових інструментів державного регулювання, які базуються на кращому світовому та європейському досвіді. Протягом останніх років у країнах Центральної та Східної Європи накопичено значний досвід реформування політики і інституцій, що здійснюють державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Необхідність державного регулювання виникає через нездатність ринкової саморегуляції вирішувати певні кардинальні питання економічного розвитку країни і регіонів.

Нерівномірність регіонального розвитку, необхідність вирішення соціально-економічних проблем у депресивних регіонах спричиняють розгортання наукових досліджень, які мають обґрунтовувати напрямки усунення диспропорцій та окреслити перспективи розвитку територій.

Через це, аналіз механізму, головних принципів та завдань реалізації політики забезпечення місцевого економічного розвитку становить особливий інтерес.

Світова практика розглядає місцевий економічний розвиток як комплекс інтегрованих заходів, спрямованих на створення чи вдосконалення системи соціально-економічних зв'язків для забезпечення сталого розвитку економіки певної території.

Місцеве економічне зростання у широкому розумінні – це постійний ріст добробуту населення, яке проживає на окремих територіях держави [1].

Досвід економічно розвинених країн, в яких концепція місцевого економічного розвитку набула поширення ще у 60-х роках ХХ ст., показує, що на різних етапах розвитку глобальної, національної та місцевої економіки змінюється зміст концепції місцевого економічного розвитку, а тому змінюється і практика застосування механізмів її фінансування.

Отже, розвиток економіки на місцевому рівні створює умови та генерує ресурси, необхідні для місцевого розвитку в інших сферах. Успішність та динаміка місцевого економічного розвитку (МЕР) – визначається широким спектром чинників і умов: від стану муніципальної інфраструктури до якості бізнес-середовища й інвестиційного клімату в регіоні. Проте, наразі в Україні остаточно не сформовано комплексне розуміння МЕР як системи взаємопов'язаних та взаємоузгоджених механізмів і заходів.

Від рівня економічного розвитку країни залежить суть регіональної економічної політики та її напрямки, суть визначених урядом пріоритетів (соціальних та економічних). Регіональна економічна політика націлена на реалізацію соціальної політики і щільно й органічно пов'язана з нею. Об'єктами такої політики є територіальні утворення. Суб'єктами є центральні органи влади держави, органи місцевого самоврядування, які вирішують проблеми соціально-економічного розвитку регіонів. Предметом регіональної економічної політики є розподіл влади між центром і регіонами й практична діяльність з досягнення визначених пріоритетів використання внутрішніх ресурсів регіону для вдосконалення структури економіки, розвитку соціальної інфраструктури, розв'язання проблем ринку праці, екологічної безпеки тощо.

Деякі дослідники мету державної регіональної політики визначають лише як вирішення соціальних і економічних проблем регіону. Проте, її метою є забезпечення сталого регіонального розвитку країни у всіх його напрямках та всіх регіонах шляхом створення правових, фінансових, організаційних і матеріальних умов з урахуванням особливостей кожного регіону.

Політика забезпечення місцевого економічного розвитку (МЕР) – це сукупність організаційно-правових та економічних заходів і заходів у галузі фінансів, здійснюваних державою і органами місцевого самоврядування у сфері регіонального розвитку країни відповідно до її стратегічних і тактичних цілей, спрямованих на вдосконалення регіональної структури економіки та розв'язання фінансових проблем регіонів.

Дослідники визначають в регіональній політиці такі чотири основні її види в залежності від особливостей дії її інструментів: стимулюючу, компенсуючу, адаптуючу, протидіючу.

Основними завданнями при опрацюванні політики МЕР М. Лендъел [2, с. 19] вважає:

- розробку, імплементацію і контроль дотримання нормативних актів щодо забезпечення інтересів територій і підприємств;
- зниження витрат державного регулювання територіального споживчого ринку (ефективність);
- зменшення втручання і контролю за економічною діяльністю регіонів та підпорядкованих підприємств;

- забезпечення добросовісної конкуренції на товарних ринках та антимонопольні заходи;
- забезпечення товарно-грошової і бюджетної рівноваги через фінансову, податкову, кредитно-процентну політику і управління грошовою системою;
- поєднання поточних та стратегічних напрямків розвитку підприємств і структурно-інвестиційної та інноваційної політики;
- накопичення капіталів і стабільний розвиток економіки шляхом стримування інфляції;
- забезпечення вільного руху робочої сили;
- дотримання трудового законодавства та регулювання порядку оплати праці;
- підтримку рівноваги диференціації і розподілу доходів.

Економічні пріоритети висувуються вперед під час рецесії або економічної кризи. В цій ситуації метою регіональної політики стає збереження та створення робочих місць, усталення виробничого потенціалу, вирівнювання соціально-економічних диспропорцій між територіями (регіонами), підвищення ефективності використання їхніх ресурсів у контексті загального економічного розвитку держави і зростання стандартів життя людей, підвищення продуктивності праці, піднесення депресивних регіонів, розбудова інфраструктури. Зарубіжний досвід доводить, що за умов економічної кризи застосування адміністративних методів у забезпеченні МЕР посилюється.

На практиці використовуються такі інструменти реалізації регіональної економічної політики на національному та наднаціональному рівнях (основні): субсидювання відсоткових ставок; субсидії, пов'язані з використанням робочої сили; податкові пільги; транскордонні пільги; податкова знижка на амортизацію; інвестиційний грант. За кордоном існують два підходи до регіонального управління й управління економікою в цілому – американський й європейський.

Американський підхід менш чіткий, але ця модель ґрунтується на зростанні ролі методів управління (господарського регулювання) територіальними одиницями, де критерієм ухвалення рішень є тільки економічна доцільність, яку переважно визначають і законодавчі рішення, і політичний процес, європейський підхід ґрунтується на давнішній, заснованій на праві, традиції, яка визначає регіональне управління як галузь юридичної чи правової освіти.

Висновки. Для того, щоб знайти джерела фінансування реалізації політики забезпечення МЕР, держава може і повинна раціонально використати ті важелі, що має: бюджет; податки; науково-технічний та технологічний потенціал; інтелектуальний (освітньо-професійний) капітал; географічне положення; сировинні запаси корисних копалин тощо.

Література:

1. Блейклі, Едвард Дж. Планування місцевого економічного розвитку: теорія і практика / Е.Д. Блейклі; пер. з англ. А. Кам'янець. – 2-е вид. – Л.: Літопис, 2002. – 414 с.
2. Лендъел М. Нові механізми регіонального розвитку в Європі / М. Лендъел // Регіональні студії. Випуск 1. – С. 18-28.

Косова Тетяна Дмитрівна,
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, підприємництва та біржової діяльності
Інституту економіки Класичного приватного університету;
Стеблянка Ірина Олегівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

СЕКТОРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ефективний механізм організації інвестиційного процесу надає можливість досягнення поставлених цілей та вирішити основні завдання економічного розвитку, сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю, повна і послідовна практична реалізація яких є надійною запорукою активної інвестиційної політики [1, с. 19].

Інвестиційний процес в Україні носить циклічний характер. Протягом 2010-2012 рр. обсяг інвестицій зріс із 180,6 млрд. грн. до 273,3 млрд. грн. Після скорочення у 2013-2014 рр., обсяг освоєних капітальних інвестицій у 2016 р. зріс до рівня 2012 р. (273,1 млрд. грн.). Найбільші ланцюгові темпи зростання мали місце у 2011 р. (приріст 33,6%), а скорочення – у 2014 р. (падіння на 12,19%). Основу капітальних інвестицій становлять матеріальні активи, частка яких скоротилась протягом 2010-2015 рр. із 96% до 93%. Вони представлені переважно машинами, обладнанням та інвентарем (близько 30% капітальних інвестицій). Майже однаковий рівень на кінець аналізованого періоду мають інвестиції у житлові будівлі (частка яких зросла із 14,26% до 16,70%), а нежитлових будівель та інженерних споруд скоротилася відповідно з 20,58% до 15,87% та із 21,63% до 18,65%. Питома вага інвестицій у транспортні засоби коливається на рівні 6%-9%. Відсутність земельного ринку в Україні призводить до того, що частка землі в структурі капітальних вкладень не перевищує 1%, а низька ефективність сільськогосподарського виробництва обумовлює той факт, що рівень інвестування у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва становить близько 1%. Протягом аналізованого періоду суттєво зросли капітальні вкладення у нематеріальні активи (із 3,83% до 6,73%), передусім за рахунок прав на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії (збільшення питомої ваги із 1,69% до 4,56%) [2].

У галузевій структурі інвестицій превалує промисловість, частка якої протягом 2010-2014 рр. зросла з 30,67% до 39,30%, а у 2015 р. скоротилася до 32,09% за рахунок суттєвого зростання питомої ваги сільського господарства із 8,57% до 11,04% (у 2010 р. – 6,13%). Другу позицію, після промисловості, має будівництво з часткою близько 16%. Структурні зміни стосуються таких видів діяльності: скоротилася частка торгівлі і транспорту приблизно з 10% до 7% за рахунок суттєвого зростання капітальних вкладень в інформацію та

телекомунікації (збільшення питомої ваги з 4,78% до 8,41%), а також у державне управління й оборону (зміна частки з 4,3% до 5,1%).

Серед видів промислової діяльності за обсягом інвестицій лідируючі позиції має переробна промисловість, частка якої протягом 2010-2013 рр. скорочувалася із 54,44% до 45,83%, а протягом 2014-2015 рр. зросла до 52,73% за рахунок металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин та устаткування, які демонстрували схожу динаміку – скорочення протягом чотирьох перших років дослідження з 12,09% до 11,15%, а потім збільшення до 14,23%. Відносно стабільною лишається частка таких видів промислової діяльності у сфері переробки: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15%), виробництво автомобілів (3%). Суттєво скоротилася питома вага виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (із 4,41% до 1,92%), гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (із 6,86% до 4,36%). Серед видів промислової діяльності, окрім переробної, протягом 2010-2015 рр. відбулися суттєві структурні зрушення в частині капітальних вкладень: скорочення частини добувної промисловості і розроблення кар'єрів із 27,55% до 21,07% за рахунок зростання питомої ваги постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – із 16,76% до 24,35%. Для визначення пріоритетів галузевого структурного розвитку необхідно виходити з розподілу інвестиційних ресурсів відповідно до «золотого правила» трисекторної економіки [3, с. 66].

До первинного сектора відносять сільське і лісове господарства, рибальство, добувні галузі промисловості, які дають людині «первинну» (створену природою) продукцію. До вторинного сектора включають індустріальні галузі – обробну промисловість і будівництво, які переробляють, облагороджують первинну продукцію і доводять її до споживача у вигляді кінцевих матеріальних благ. Третинним сектором називають галузі сфери послуг. За такою структурою економіки країни світу відносять до одного з трьох типів: країни доіндустріальної стадії розвитку (у них дуже висока частка галузей первинного сектора), індустріальної стадії (вторинного сектора) і постіндустріальної стадії розвитку (велика перевага галузей третинного сектора). Україна має показники держави, що має індустріальний тип розвитку інвестиційного процесу: частка вторинного сектора в обсягах інвестицій становить 58%, відносно високою є також частка первинного сектора (16%). Натомість, відсоток інвестицій у третинний сектор в економіці України значно нижчий, ніж у провідних постіндустріальних країнах світу (США, Японія, країни Західної Європи).

У контексті викладеного вище, пріоритетами макроекономічної політики структурних перетворень в Україні в окремих секторах доцільно визнати:

- у первинному – здійснення капітальних вкладень у галузі сільського господарства та добувної промисловості, які забезпечуватимуть продовольчу і енергетичну безпеку країни;

- у вторинному – інвестування у види економічної діяльності, що: по-перше, здатні забезпечити модернізацію житлової, транспортної та соціальної

інфраструктури (енергетичне машинобудування, виробництво складної будівельної і дорожньої техніки, судно-, авіа- та вагонобудування, виробництво устаткування для утилізації побутових відходів та очищення комунальних стоків); по-друге, сприятимуть розвитку внутрішнього ринку на основі імпортозаміщення ліків та товарів широкого вжитку (фармацевтичної, легкої, харчової промисловості та галузі переробки сільськогосподарської сировини);

– у третинному – інвестиційна підтримка високотехнологічних галузей, що здатні активізувати інноваційний розвиток економіки у цілому, та забезпечити прогресивним енергоефективним технологічним обладнанням провідні сектори економіки (біотехнологічну, аерокосмічну, електронну, комп'ютерну галузі).

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень є власні кошти підприємств, частка яких зростала протягом 2010-2014 рр. із 61,68% до 70,47%, а у 2015 р. скоротилася до 67,5%, проте збільшилася питома вага коштів населення на будівництво житла – із 10,06% до 11,71%. Протягом 2010-2015 рр. суттєво зменшилася роль банківської системи у кредитуванні реального сектора економіки – із 12,68% до 7,59%. Відбулися структурні зміни у державному фінансуванні інвестиційного процесу – частка державного бюджету скоротилася із 5,66% до 2,53%, а місцевого – зросла із 3,17% до 5,22%.

У процесі трансформації економіки необхідно забезпечити зростання ролі фінансового посередництва в системі інституційного інвестування за рахунок страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів [4, с. 23]. Вони виступають джерелом довгострокових фінансових ресурсів, що спрямовуються в економіку, характеризуються вищою привабливістю для капіталовкладень, забезпечують кращий захист від фінансових ризиків, ніж банківські установи. Інституційні інвестори у розвинених країнах є професійними учасниками фондового та валютного ринку, використовують, окрім маркетингових механізмів залучення інвестицій, також і технічні підходи, телекомунікаційні інновації. Зокрема, прогресивним технічним рішенням у системі інституційного інвестування є система «Інтернет-трейдингу», що дозволяє за мінімальних трансакційних витрат виконувати інвестиційним брокерам і компаніям розпорядження клієнта на купівлю чи продаж на фондовому й валютному ринках.

Регіональним лідером за обсягом капітальних вкладень є м. Київ, частка якого протягом 2010-2015 рр. збільшилася із 29,75% до 32,27%. За середніми значеннями друге місце посідає Дніпропетровська область (8,93%), третє – Донецька (8,54%). Протягом 2011-2013 рр. питома вага Донецької області у структурі капітальних інвестицій перевищувала 11%, але у 2015 р. скоротилася до 3% через проведення антитерористичної операції і спад економічної активності на окупованих територіях. Більші, порівняно з іншими, частки інвестицій мають такі області: Київська (7,87%), Одеська (4,55%), Львівська (4,53%), Харківська (4,46%).

Для вирішення інвестиційних диспропорцій структурного розвитку національної економіки необхідно забезпечити інтеграцію усіх регіонів країни і відновити цілісність країни; вирішити проблеми депресивних територій; сприяти формуванню самодостатніх потужних регіонів, з притаманною їм

специфікою; створити умови для ефективного функціонування економічного комплексу кожного регіону.

Література:

1. Рожко О.Д. Теоретико-методичні основи інвестиційного процесу: структура та ресурсне забезпечення / О.Д. Рожко, Ю.О. Пітенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 3. – С. 17-20.
2. Економічна статистика / Економічна діяльність / Капітальні інвестиції (2010-2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Малютін О.К. Структурний розподіл інвестицій у національну економіку в контексті прогнозного макроекономічного розвитку України / О.К. Малютін // Економіка і регіон. – 2012. – № 4. – С. 62-67.
4. Марцин В.С. Економічний механізм відносин у структурі інституційного інвестування / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 19-28.

Лебедєва Ірина Олександрівна,

студентка

*Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського;*

Науковий керівник: Бала Володимир Володимирович,

кандидат економічних наук, доцент,

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Як свідчить світовий досвід, розвиток малого підприємництва залежить сьогодні значною мірою від наявності таких форм його культивування бізнес-інкубатори, які являються одним з найбільш результативних елементів підтримки підприємства, вони сприяють прискоренню розвитку малих підприємств в 7-22 рази. І якщо, за статистикою самостійно виживають у середньому близько третини створених фірм, то серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників.

Бізнес-інкубатори – це структури, що надають допомогу новим компаніям на етапі їх організації та становлення. Основна мета бізнес-інкубаторів в інтерактивному процесі – надихати людей на організацію власної справи, створювати умови, що сприяють розвитку нових компаній і підприємництва, підтримати їх у розробленні новаторських продуктів, надавати їм приміщення, засоби інфраструктури і таке інше. Головний акцент у діяльності бізнес-інкубаторів робиться на стимулюванні розвитку місцевої і регіональної економіки та створенні робочих місць. Бізнес-інкубатори необхідні для зміцнення й розвитку початкуючих підприємств. Особливо у державах з низькою динамікою розвитку підприємства роль бізнес-інкубаторів

виявляється дуже важливою для забезпечення місцевого соціально-економічного розвитку [1].

Мета бізнес-інкубатору – забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення конкурентоздатності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств, сприяння формуванню і розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць [2].

Бізнес-інкубатори можуть бути як самостійними господарськими організаціями з правами юридичної особи, які створюються, як правило, для підтримки нетехнологічного малого підприємництва, або діяти у складі технопарку та бути орієнтованим на роботу в областях високих технологій, тобто підтримку малого інноваційного підприємництва в науково-технічній сфері [3].

Головна перевага бізнес-інкубатора для починаючих підприємств, що найчастіше відчувають фінансові труднощі, у тому, що інкубатори надають їм приміщення в оренду на пільгових умовах, за доступними цінами.

Для повноцінної діяльності бізнес-інкубатор повинен мати необхідні приміщення (виходячи з закордонного досвіду – 1000-2000 кв. м.), матеріально-технічну базу (офісна техніка, Інтернет, навчальні класи, конференц-зал, бібліотека), кваліфікований штат, а також консультантів і викладачів, що працюють, як правило, на контрактній основі [4].

Концепція бізнес-інкубатора припускає ротацію фірм-клієнтів, тому в інкубаторі, як правило, не повинно бути довгострокових або передчасних договорів про оренду приміщення. Термін їх «життя» в інкубаторі складає від 2 до 5 років. Якщо підприємство за цей час міцно встає на ногу, то йому варто знайти собі приміщення поза інкубатором і звільнити місце для нової молоді фірми. Однак, на практиці, у залежності від наявної площі і попиту на неї, можуть використовуватися і більш тривалі договори про оренду.

Досвід бізнес-інкубації нашої держави показує, що останні можуть розміщуватися не лише в будівлях, що спеціально зводяться, але й на базі існуючих наукових інститутів та навчальних закладів. Така співпраця є перспективною та взаємовигідною, і потребує подальшого розвитку. Бізнес-інкубатори також здатні стати інструментом реорганізації загальних виробничих площ великих неефективних підприємств, пристосувавши їх під потреби малого бізнесу.

На теперішній час в Україні, за даними Держпідприємництва, зареєстровано понад 70 бізнес-інкубаторів. Але за даними моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів, проведеного Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів, їхня чисельність виявилася значно меншою і складає лише близько 10-ти одиниць, які реально працюють. Така розбіжність у даних спричинена, насамперед, тим, що досі законодавчо не є визначеним поняття бізнес-інкубатора. У Господарському кодексі України взагалі не згадується такої організації, як бізнес-інкубатор.

Подальший розвиток бізнес-інкубаторів в Україні неможливий без розробки і прийняття Типового положення про бізнес-інкубатори. Але навіть за такої умови, не вирішиться головне питання – створення всебічно сприятливих умов для розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.

Отже, однією з найважливіших передумов успішної реалізації ідеї інкубації бізнесу, слід вважати створення організації й місця (бізнес-інкубатора), де підприємець-початківець може облаштуватись і де йому на професійній основі буде надано кваліфіковану допомогу за найважливішими аспектами бізнесу. Сьогодні таку ідею можна реалізувати як на базі успішно працюючих підприємств, установ та організацій, так і в умовах спеціально створених структур з використанням наявного незавершеного будівництва та залишкового майна банкрутів.

На сьогодні є досить актуальною проблема ефективного використання бізнес-інкубаторів для активізації процесів розвитку підприємництва в Україні, адже цей вид діяльності має позитивні риси для розвитку підприємництва. Водночас позитивні результати у цьому напрямі настануть лише в комплексі з дієвими кроками держави, щодо реалізації економічної стратегії розвитку на інноваційній основі.

Також слід зазначити, що розвиток бізнес-інкубаторів є ефективним засобом для створення дієздатних нових підприємств. У подальшому вони можуть набувати інших форм підприємництва, таких, як технопарки, технополіси, ділові мережі, кластери, франчайзингові схеми, стратегічні альянси, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, євро регіони тощо.

Література:

1. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: [akademia/?p=326](#)
2. Матвійчик-Сокіна Н. Практична діяльність бізнес-інкубаторів на базі інформаційних технологій: досвід європейських країн. // Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / За заг. ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2008. – 64 с.
3. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва // Світ фінансів. – 2009. – № 2(3). – С. 160-164.
4. Гаташ В. Бізнес-інкубатор для маленьких і середніх інноваційних фірм. – Інтернет-ресурс. – Сайт «Дзеркала тижня» – [www.zn.kiev](#)

Лебедева Ірина Олександрівна,
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського;
Науковий керівник: **Бала Володимир Володимирович,**
кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ І НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Невід'ємними складовими сучасного підприємництва є малий бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики, вітчизняний малий бізнес здатний створити тисячі робочих місць і сприяти розвитку української економіки.

Однак, вітчизняне підприємництво, як самостійне соціально-економічне явище, існує і розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів малого бізнесу впливають значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової діяльності малого підприємництва [1].

Мале підприємництво є важливим елементом ринкової економіки, без якого не може стійко розвиватися держава. Тому державна політика має бути спрямованою на підтримку та розвиток малого бізнесу, який буде давати можливість населенню отримувати прибутки від самостійної діяльності, а місцевим бюджетам – податки.

З погляду підприємця, держава повинна створювати умови для максимізації прибутку, мінімізації ризику, захисту власності і особи підприємця тощо. З позиції держави, підприємець має забезпечувати зростання суспільного добробуту, підтримку зайнятості, економічне зростання, політичну стабільність тощо [3].

В умовах нестабільної економічної ситуації, вітчизняний малий бізнес потребує підтримки держави. Однак, ефективний механізм підтримки та стимулювання розвитку підприємства в Україні досі не створений. Фінансова допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємства, Державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств та державний інноваційний фонд, є досить мізерною [4].

Сприяти розвитку малого бізнесу можна лише шляхом поєднання та комбінування різних форм, методів та засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є: державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, обладнання у лізинг на пільгових умовах, митних пільг, сприяння експорту товарів і послуг на міжнародні ринки, зниження орендних ставок; фінансово-кредитна підтримка,

що передбачає надання прямих гарантованих позик на розвиток і розширення діяльності, розробка пільгових програм кредитування, зниження відсоткових ставок за кредитами, державна гарантія отримання кредитів, цільове субсидювання та бюджетне фінансування галузей економіки у відповідності з пріоритетами економічної політики держави; сприятлива податкова політика, що передбачає пільгове оподаткування діяльності та зниження податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва; інформаційно-консультативна підтримка створення і розвитку підприємств малого бізнесу, навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації робітників за рахунок державних коштів у спеціально створених центрах, безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємців [5].

Отже, можна зробити висновок, що державна підтримка малого бізнесу є складовою державної політики, яка повинна не тільки створювати сприятливі умови для розширення сектору дрібних підприємств, а й безпосередньо підтримувати їх.

Література:

1. Копченко І.М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4(35). – С. 115–119.
2. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин. // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 52-53.
3. Литвин В.В. Механізм державної підтримки розвитку малогт підприємництва в Україні. // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 5 – С. 36-43.
4. Гончаров В.М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: Монографія / В.М. Гончаров, Ю.Н. Деречинський. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 280 с.
5. Жук М.В. Передумови формування національної інноваційної системи прискорення розвитку економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 30-37.

Олійник Алла Дмитрівна,
науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України;
Колбасін Євген Сергійович,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

УКРАЇНСЬКА ФАРМАЦІЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Фармацевтична промисловість України є стратегічним сектором економіки. І хоча її частка в обсягах реалізації промислової продукції незначна (1,3% у 2015 р.), від розвитку цієї галузі залежить здоров'я нації. Проведені дослідження щодо обсягів продажу фармацевтичної продукції в грошовому і натуральному вимірах населенню України свідчать про наступне.

За результатами 2015 р. на фармацевтичному ринку України обсяг продажів продукції у грошовому вимірі збільшився на 3,7% у порівнянні з 2014 р., але одночасно відбулося скорочення обсягів продажів в натуральному і доларовому вимірах, відповідно, -12,3% та -33,5% до 2014 р. На стан вітчизняного фармринку у 2015 р. значно вплинула ситуація в проблемних регіонах (АР Крим, зона проведення АТО). Без врахування цих територій динаміка аптечних продажів фармацевтичної продукції була значно вищою: +37,% у грошовому, -2,7% у натуральному та -25,8% у доларовому вимірах до рівня 2014 р. [1].

Дослідження за середньозваженою вартістю однієї упаковки лікарських засобів у сегменті аптечних продажів за підсумками січня 2014 – 2016 рр. свідчить про її зростаючу тенденцію (рис. 1).

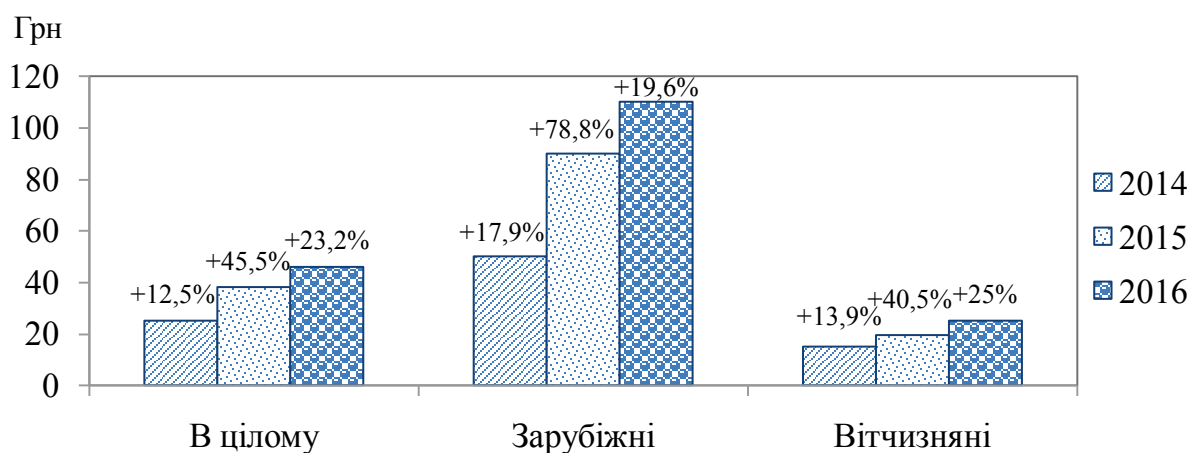


Рис. 1. Динаміка середньозваженої вартості однієї упаковки лікарських засобів вітчизняного і зарубіжного виробництва в сегменті аптечних продажів за підсумками січня 2014-2016 рр.
Складено за [2].

Слід відзначити, що населення України у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. менше споживало як низько-, середньо– так і високовартісної фармпродукції у натуральному вимірі, не дивлячись на складну епідеміологічну ситуацію у зв'язку із поширенням грипу та наявністю хронічних захворювань. Відсутність коштів у населення на придбання ліків є поясненням такої ситуації.

Порівняльний аналіз структури аптечних продажів лікарських засобів українського та зарубіжного виробництва в грошовому та натуральному вимірах, а також темпів приросту/зменшення їх реалізації за підсумками січня 2015-2016 рр. свідчить про значне падіння продажів лікарських засобів у січні 2015 р. і незначне збільшення в січні 2016 р. (рис. 2).

На рис. 2 позначені такі граничні показники діапазонів: низьковартісні лікарські засоби – до 22 грн./уп.; середньовартісні лікарські засоби – 22-100 грн./уп.; високовартісні лікарські засоби – понад 100 грн./уп.

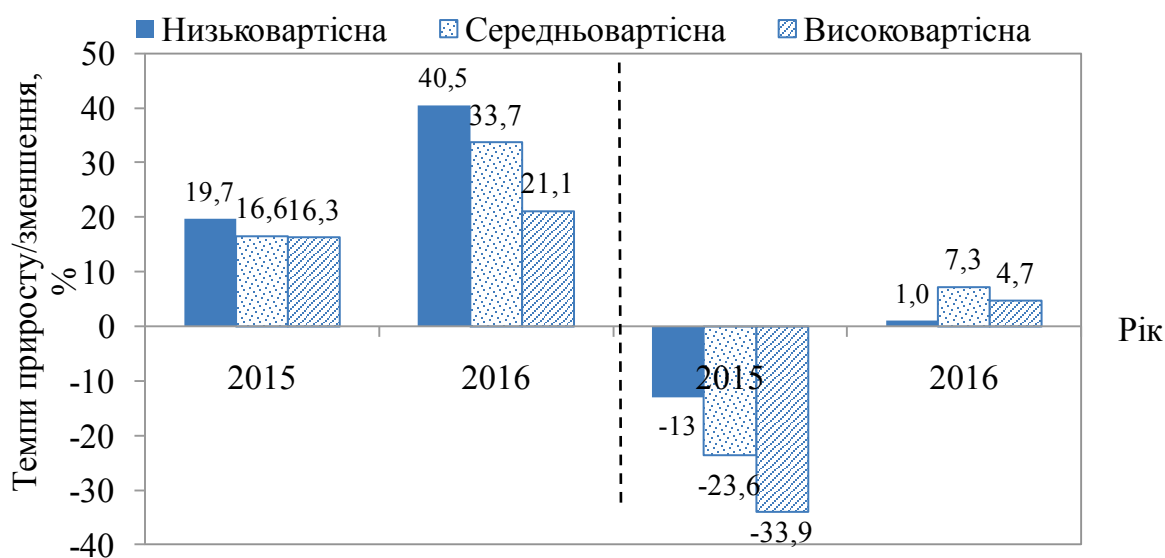


Рис. 2. Структура аптечних продажів лікарських засобів в Україні у розрізі вартісного діапазону в грошовому і натуральному вимірах
Складено за [2].

В Україні 50% фармринку займають шість провідних компаній: ПАТ «Фармак», Корпорація «Артеріум», ПАТ «Галичфарм», ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», фармацевтична компанія «Здоров'я» та ПАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод». Ці компанії є найбільшими українськими виробниками та експортерами фармацевтичної продукції.

Понад 80% фармацевтичних компаній України зорієнтовані на випуск препаратів-генериків, тобто відтворених інноваційних препаратів. Відсутність власних інноваційних лікарських препаратів пов'язана з високою вартістю їх розробки, а також доклінічних (лабораторних) та клінічних досліджень, яка становить до 1 млрд. дол. США. Тому в Україні спостерігається тенденція випереджаючого зростання імпорту фармпродукції над експортом. За обсягом експорту своєї фармпродукції Україна посідає саму низьку позицію порівняно з країнами ЄС (0,6% в 2015 р.). Географія експортних поставок в останні роки майже незмінна: більша частина продукції поставляється до країн СНД, що

пов'язане з дією жорсткої системи контролю якості продукції на європейських ринках.

Виходу фармацевтичної продукції України на зовнішній ринок заважає відсутність сучасних технологій виготовлення лікарських засобів, брак коштів на реконструкцію виробництв. Сучасними технологіями виробництва зараз володіє незначна частина вітчизняних підприємств. За стандартом GMP міжнародного рівня працює не більше 15% фармпідприємств від загальної їх кількості. Вказаному стандарту на підприємствах відповідають лише окремі ділянки виробництва. Кількість таких ділянок збільшилась з 20% у 2008 р. до 40% на початок 2016 р.

Значні проблеми існують в українській фармації з сировинною базою, яка залишається залежною від імпортних поставок основної сировини й матеріалів з Індії та Китаю. Це прив'язує як структуру собівартості, так і рівень відпускних цін до коливань курсу національної валюти відносно долара та євро. Сировина та матеріали українського виробництва представлені переважно допоміжними матеріалами.

В цих умовах потрібна довгострокова стратегія розвитку фармації України (до 2030 р.), мета якої – створення підприємств нового покоління з виробництва фармацевтичних субстанцій і готових лікарських форм (синтетичних лікарських засобів, наноструктурованих форм лікарських засобів на основі клітинних біотехнологій), а також досягнення до 2030 р. 90% рівня виробництва всіх необхідних за класами хвороб вітчизняних лікарських засобів.

Траєкторія стратегічного розвитку фармації України повинна визначатись на підставі системного та ситуаційного підходів з врахуванням екзогенних та ендогенних факторів впливу, зважаючи на специфіку сучасного стану всієї економіки України. В цих умовах необхідно використовувати технологію поетапної розробки стратегії розвитку фармацевтичної галузі України [3].

Реалізація такої стратегії розвитку фармацевтичної галузі України вимагає прийняття нової програми розвитку фармацевтичної галузі країни, нової редакції Закону України «Про лікарські засоби», «Етичного кодексу фармацевтичних працівників», перегляду інших нормативно-правових актів.

Передумовою реалізації стратегії розвитку фармацевтичної промисловості України є також проведення реструктуризації фармацевтичної галузі. Дослідження в цьому напрямку проводяться в Науково-дослідному центрі індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України.

Література:

1. Аптечные продажи в регионах Украины по итогам 2015 г. / Официальный сайт газеты «Аптека» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/363006>
2. Бриф-анализ фармрынка: итоги января 2016 г. / Официальный сайт газеты «Аптека» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/361714>
3. Доровський О.В., Олійник А.Д. Фармацевтична промисловість України: сучасний стан та напрями стратегічного розвитку / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 7. Частина 4. – Херсон: ВД «Гельветика». – 2014. – С. 75-78.

Рачинська Анастасія Володимирівна,
аспірант,
Державний економіко-технологічний університет транспорту

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Складний процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо управління ризиком господарської діяльності. Але й досі існують певні термінологічні розходження у трактуванні сутності ризику, залишаються недостатньо обґрунтованими методичні підходи до класифікації ризику, малодосліджені методичні підходи до визначення можливих втрат підприємств транспортної галузі, від впливу на його діяльність ризику, особливо на залізничному транспорті, відсутня ефективна комплексна система оцінки та управління господарським ризиком підприємств, недостатньо висвітлено практичні аспекти управління господарським ризиком із урахуванням галузевої специфіки.

У сучасній науково-практичній літературі є цілком різні розуміння терміна «ризик» і в його визначенні використовуються доволі розрізнені підходи. Відсутність чітко обґрунтованого поняття цієї категорії стримує практику оцінки ризику. Тому треба узагальнити існуючі визначення сутності «ризик» як категорії та розкрити її зміст не тільки як ймовірність небезпеки або невдачі, зняття суб'єктом господарювання невизначеності за конкретних обставин, подолання непевності і конфлікту в ситуації неминучого вибору, але й поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів. Такий підхід дає змогу всебічніше розкрити сутність цього складного явища.

У роботі запропоновано класифікацію ризиків при транспортному обслуговуванні клієнтів, яка охоплює основні з них (табл. 1).

Для ризиків системи транспортного обслуговування виділені такі загальні принципи класифікації: характер обліку (зовнішній і внутрішній); можливість страхування (які страхуються та які не страхуються); можливість передбачення (прогнозовані, непрогнозовані); рівень фінансових втрат (не значні, критичні, катастрофічні); тривалість дії (постійні, тимчасові); об'єкт виникнення (ризик окремих операцій; ризик різних напрямків діяльності; ризик діяльності загалом); можливість подальшої класифікації (прості, складні)

За сферою виникнення ризики поділяють на внутрішні і зовнішні [2, с. 34]. *Внутрішні ризики* обумовлені діяльністю самого підприємства і його контактної аудиторії. На рівень внутрішніх ризиків впливає ділова активність керівництва підприємства, вибір оптимальної маркетингової стратегії, політики і тактики і інші фактори: виробничий потенціал, технічне оснащення, рівень спеціалізації, рівень продуктивності праці, техніки безпеки і т. д.

Зовнішні ризики безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства і на їх рівень впливають фактори зовнішнього середовища організації такі, як: політичні, економічні, демографічні, соціальні, географічні тощо.

Узагальнена класифікація ризиків

Ознака класифікації	Види ризиків
Сфера виникнення	– внутрішні – зовнішні
Тривалість впливу	– постійні – тимчасові
Можливість передбачення наслідків на результати діяльності підприємства	– прогнозовані – непрогнозовані
Джерела походження	– техногенні – природні – мішані
Ступінь наслідків	– не значні – критичні – катастрофічні
Характер діяльності, з якою пов'язані	– виробничі – фінансові – комерційні – інноваційні
Причина виникнення	– природні – екологічні – політичні – економічні – кадрові

Наступна ознака класифікації ризиків підприємства – це тривалість впливу. За даною ознакою виділяють дві групи ризику:

- *постійні ризики* – ризики, характерні для всього періоду здійснення діяльності підприємства і пов'язані з дією постійних факторів;
- *тимчасові ризики* – ризики, що виникають періодично і зустрічається лише на окремих етапах здійснення економічної діяльності.

Основою для наступної класифікації ризиків є характер впливу на результати діяльності підприємства. Так, ризики поділяють на два види [2, с. 35-36]:

- *чисті ризики* (статистичні) характеризуються тим, що вони практично завжди несуть у собі витрати для підприємства. Причинами чистих ризиків можуть бути стихійні лиха, війни, нещасні випадки, злочинні дії, недієздатність організації тощо;
- *спекулятивні ризики* (динамічні) можуть нести в собі як втрати, так і додатковий прибуток. Їх причинами можуть бути зміна кон'юнктури ринку, зміна курсу валют, зміна податкового законодавства і інше.

За родом небезпеки виділяють техногенні (чи антропогенні), природні і мішані ризики [3, с. 28–29].

Техногенні ризики, породжені господарською діяльністю людини: аварійні ситуації, забруднення навколишнього середовища тощо.

Природні ризики не залежать від діяльності людини. До них належать переважно ризики стихійних лих: землетрусу, повені, урагану, тайфуну, удару блискавки, виверження вулкана і ін.

Мішані ризики – це події природного характеру, ініційовані господарською діяльністю людини.

За ступенем наслідків ризики поділяються на:

– *не значний ризик* – це ризик рішення, у результаті невиконання якого підприємству загрожує втрата прибутку; у межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто втрати є, але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку;

– *критичний ризик* – це ризик, коли підприємству загрожує втрата доходу; інакше кажучи, зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, що перевищують очікуваний прибуток і в крайньому випадку можуть призвести до втрати всіх грошей, укладених підприємством у проект;

– *катастрофічний ризик* – ризик, коли виникає неплатоспроможність підприємства; утрати можуть дорівнювати активам підприємства. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей чи виникненням екологічних катастроф [3, с. 28].

За характером діяльності, під час якої виникають ризики поділяються на виробничі, фінансові, комерційні й інноваційні.

Виробничий ризик – це ризик невиконання своїх зобов'язань і нормативних планів виробництва товарів і послуг в результаті впливу як зовнішнього середовища, так і внутрішніх факторів. Причинами виробничих ризиків є: зниження запланованих обсягів виробництва і реалізації продукції внаслідок зниження продуктивності праці, простою обладнання, втрат робочого часу; збільшення матеріальних витрат через перевитрату матеріалів, сировини, палива, енергії; низька дисципліна постачань, перебої з паливом і електроенергією; фізичний і моральний знос устаткування тощо

Комерційний ризик – це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, що зроблені чи куплені підприємцем. Основні причини виникнення комерційного ризику: зниження обсягів реалізації внаслідок падіння попиту на товар, втрати якості товару в процесі обертання (транспортування, зберігання), що приводить до зниження його ціни; підвищення витрат обертання в порівнянні з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених відрахувань, збільшення закупівельних цін товарів, що закупає підприємство.

Фінансовий ризик – це ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти. До фінансових ризиків в свою чергу належать: валютний ризик, кредитний ризик, інвестиційний ризик.

Інноваційний ризик – це ймовірність втрат, що виникають при вкладанні підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які можливо не знайдуть очікуваного попиту на ринку.

Залежно від основної причини виникнення ризиків вони поділяються на такі категорії [4, с. 29-30]: природні ризики – ризики прояву стихійних сил природи; екологічні ризики – ризики настання цивільної відповідальності за нанесення шкоди навколишньому середовищу; політичні ризики – ризики виникнення збитків, скорочення розмірів прибутку з причин зміни державної політики;

транспортні ризики – ризики перевезення вантажів різними видами транспорту; майнові ризики – ризики псування майна підприємця з незалежних від нього причин; торговельні ризики – ризики збитків від затримки платежів, відмови від платежу, не поставки товару наведених вище класифікаціях відсутній взаємозв'язок і системність, тобто ризики перераховуються підряд з поділом за ознаками. Недоліком наведених класифікацій також є відсутність прив'язки до конкретної галузі, сфери діяльності. Відзначимо, що тільки повна, докладна і грамотно складена з обов'язковим урахуванням особливостей сфери діяльності компанії класифікація ризиків змогла б показати менеджеру всі ризики компанії. На основі такої класифікації стає можливим аналіз виявлених ризиків і ефективна робота системи управління ризиками компанії, в тому числі застосування відповідних методів і прийомів управління конкретним ризиком діяльності компаній реального сектора економіки, в тому числі залізничного транспорту, ризик виявляється виключно в реалізації негативних наслідків подій, що відбулися внаслідок впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища компанії. Саме такий зміст ризику лежить в основі методів (систем) управління ризиками в транспортних компаніях. Виходячи з цього запропоновано наступне визначення ризику – це потенційна небезпека виникнення негативних відхилень від запланованих результатів в процесі роботи компанії, які відбиваються на її основних економічних показниках, внаслідок невизначеності умов функціонування під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Для вироблення систематизованого підходу і формалізації потенційних загроз діяльності залізничного транспорту проведемо класифікацію ризиків за джерелами їх виникнення. Відповідно до обраного критерію ризики діляться на зовнішні і внутрішні.

Робота залізничного транспорту України в сучасному економічному форматі потребує передбачення та запобігання кризових явищ, зменшення негативних наслідків впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Для об'єктивного оцінювання ризиків діяльності залізничного транспорту зумовлює необхідність вибору ефективних методів управління ними та вимагає адекватної науково – обґрунтованої класифікації ризиків з урахуванням специфіки функціонування підприємств залізничного транспорту.

Авторським підходом є удосконалення існуючої класифікації ризиків залізничного транспорту з урахуванням його специфіки, що є важливою передумовою ефективного ризик-менеджменту.

Література:

1. Івченко І. Ю. Економічні ризики: Навч. посіб. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2005. – 304 с.
2. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія і практика: Навч.посіб. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
3. Крихтіна Н. М., Северченко О. В. Аналіз і управління ризиками взаємодії з клієнтами на залізничному транспорті // Збірник праць V міжнародної НПК «Оптимум –2006» в Національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут». Частина 2. – Харків, 2006. – С. 200–206.

Роїк Оксана Романівна,
асистент кафедри туризму
Інституту екології, природоохоронної діяльності та туризму
імені В'ячеслава Чорновола
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В ТУРИЗМІ

Туристична галузь займає лідируючі позиції у створенні робочих місць у світі. В галузі безпосередньо зайнято більше 98 млн. осіб, що складає 3 відсотка від загальної кількості зайнятих. Разом з тим, враховуючи непрямий та індукований вплив туризму, галузь вносить свій вклад у створення кожного одинадцятого робочого місця у світі. Зайнятість має важливе значення для аналізу туристичної галузі виходячи із її значущості з економічно-соціальної, виробничої та стратегічної точок зору.

Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг, кожне 11 робоче місце в світі припадає на сферу туризму [1].

Прогнозується, що до 2030 року кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. туристів. За даними ЮНВТО у 2015 р. по Європі подорожувало 609 млн. туристів, їх втрати у 2014 р. склали 509 млрд. дол. США [5].

Загалом, динаміка кількості зайнятого населення в Україні носить позитивний характер. Так, за аналізований період 2004–2013 рр. кількість зайнятого населення в Україні збільшилася на 0,5% (108,4 тис. осіб) та досягло 20404,1 тис. осіб [2]. У той же час спостерігалася короткострокова тенденція до зниження у 2009 р. Це зниження було обумовлено світовою економічною кризою, погіршенням рівня життя населення і як наслідок зменшенням ділової активності.

За оцінками Світової ради з туризму і подорожей (World Travel and Tourism Council, WTTC) [4], у 2014 р. в Україні у туристичній галузі було зайнято 332,9 тис. осіб. Разом з тим, враховуючи вплив туризму на зайнятість в супутніх галузях економіки, загальна кількість робочих місць створених у 2014 р. завдяки туризму (як прямо, так і опосередковано) оцінюється у 1269,9 тис. осіб.

Різне зниження ділової і туристичної активності, зниження доходів населення, погіршення соціально-економічного положення, нестабільне політичне становище в країні у 2014 р. призвели до різкого спаду туристичних потоків у середині країни та привабливості держави для іноземних туристів і як наслідок стрімке падіння частки зайнятого населення в туристичній галузі. Так, загальна кількість зайнятих у туристичній сфері та супутніх галузях знизилась на 187,7 тис. осіб (144,6%), а кількість зайнятих безпосередньо в туристичній

галузі на 56,2 тис. осіб (14,4%). Фактично у два рази зменшився потік іноземних туристів до України та продовжується знижуватись. Так, у 2015 році до країни в'їхало 12,9 млн. іноземних громадян, тоді як у 2014 році – 13,2 млн., у 2013 році – 25,7 млн. іноземців [3]. Україна втрачає свою популярність як туристичний напрям, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни.

WTTC та світова туристична організація (World Tourism Organization, UNWTO) прогнозують зниження кількості зайнятого населення у туристичній галузі України. За прогнозними оцінками WTTC та UNWTO, до 2025 р. безпосередня кількість зайнятих у туристичній галузі в Україні знизиться на 3,2% та становитиме 332,2 тис. осіб. – 1,6% від загальної кількості зайнятого населення. Разом з тим загальна кількість робочих місць, створених завдяки туризму, залишиться досить високою – 1158,2 тис. осіб (6,5%) [5].

Зазначена тенденція є протилежною до загальносвітового прогнозу зайнятості населення у туризмі. Так, за прогнозами WTTC та UNWTO, у період 2015–2025 рр. загальна кількість зайнятого населення у світовій туристичній індустрії збільшиться на 28,9% і досягне 356,9 млн. осіб, загальний внесок туристичної галузі у світове ВВП зросте на 44,7% і складе 11381,9 млрд. дол. США [4-5].

Таким чином, динаміка кількості зайнятого населення у туристичній галузі України характеризується хвилеподібним розвитком. Основною причиною цього є чутливість туристичної галузі до коливань у соціально-економічному розвитку держави, змін платоспроможності населення, стану політичної стабільності тощо [1]. Незважаючи на значний ресурсний та рекреаційний потенціал, частка сфери туризму у формуванні робочих місць залишається невисокою. Водночас помітна важлива роль туризму у стимулюванні зайнятості населення у супутніх галузях економіки, а саме готельно-ресторанному господарстві, транспорті і зв'язку, побутовому обслуговуванні, індустрії розваг, роздрібній торгівлі, страхуванні, охороні здоров'я, освіті тощо.

Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму. Однак, Україна суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та туристичні можливості країни як на внутрішньому так і зовнішньому туристичному ринку. Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для розвитку туризму та курортів в державі має стати одним з пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни.

Література:

1. Горіна Г.О. Зайнятість населення в туристичній галузі: базові концепції та визначення / Ганна Олександрівна Горіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. Наук. праць; за

ред.: М.І. Зверякова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 226-232.

2. Лібанова Е.М. Ринок праці. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – С 123-124.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.

5. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.

Слободянюк Наталя Олександрівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

*Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

ЗАХИСТ ПРАВ ВЛАСНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Український фондовий ринок знаходиться на стадії становлення та має специфічні риси, які відрізняють його від розвинених ринків. До основних негативних чинників, що заважають його розвитку, можна віднести низький рівень інформаційної прозорості ринку, недостатню ліквідність наявних фінансових інструментів та високу ризикованість переважної більшості фінансових операцій.

На сьогодні цінний папір як інструмент володіння або застави забезпечує найбільш прозорий спосіб організації інвестиційного процесу [1, с. 73]:

– присутність на фондовому ринку як емітента, тобто продаж своїх акцій або зобов'язань на відкритому ринку, дає можливість знижувати витрати з обслуговування взятих на себе зобов'язань, в тому числі використовуючи різні похідні інструменти;

– формування якісних застав дає можливість працювати з найбільшими кредитними організаціями, а іноді й державними корпораціями, або брати участь у реалізації державних програм розвитку.

Створення повноцінного акціонерного товариства неможливо без організації корпоративного управління. Ініціатором розробки міжнародних стандартів корпоративного управління стала мережа світових інституційних інвесторів. У межах Міжнародної мережі корпоративного управління ведеться робота з узагальнення досвіду розвитку механізмів корпоративного управління, удосконалення стандартів корпоративної взаємодії, сприяння в поширенні найкращих практик та розроблення принципів відповідального інвестування. Діяльність організації скерована на створення норм щодо дотримання прав акціонерів, прозорості корпорацій та ефективності органів корпоративного

управління, можливості реалізації інтересів різних груп учасників корпоративних відносин тощо [2, с. 27].

Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним.

Корпоративне управління є одним з ключових елементів і передумовою успішної діяльності товариства, підвищення довіри інвесторів. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочуються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання.

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність товариства. У рамках корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки інвесторів у капіталі товариства.

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб.

Таким чином, сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин.

Важливість корпоративного управління для товариств полягає у його внеску до підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню: належної уваги до інтересів акціонерів; рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин; фінансової прозорості; запровадження правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Важливість корпоративного управління для держави обумовлена його впливом на соціальний та економічний розвиток країни через: сприяння розвитку інвестиційних процесів, забезпечення впевненості та підвищення довіри інвесторів; підвищення ефективності використання капіталу та діяльності товариств; урахування інтересів широкого кола заінтересованих осіб, що забезпечує здійснення товариствами діяльності на благо суспільства та зростання національного багатства.

Державне регулювання ринку цінних паперів покладено на Національну Комісію з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [3]. Серед його задач важливе значення мають такі: забезпечення рівних можливостей для доступу емітентів, інвесторів і посередників на ринок цінних паперів; гарантування прав власності на цінні папери; захист прав учасників фондового ринку; інтеграція в європейський та світовий фондові ринки; дотримання учасниками ринку цінних паперів вимог актів законодавства; запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринку цінних паперів; контроль за прозорістю та відкритістю ринку цінних паперів. Формою державного регулювання ринку цінних паперів є створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів. На виконання функцій НКЦПФР комісія має право: надсилати матеріали в органи Антимонопольного комітету України у разі виявлення порушень законодавства про захист економічної конкуренції, порушувати питання про звільнення з посад керівників фондових бірж та інших установ інфраструктури фондового ринку у випадках недодержання ними чинного законодавства України, з метою захисту інтересів інвесторів та громадян; призначати тимчасово (до двох місяців) керівників фондових бірж, депозитаріїв та інших установ інфраструктури фондового ринку, зупиняти або припиняти допуск цінних паперів на фондові біржі або торгівлю ними на будь-якій фондовій біржі, зупиняти кліринг та укладення договорів купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах на певний термін для захисту держави, інвесторів; для захисту інтересів держави та інвесторів у цінні папери зупиняти на підставі рішення Комісії внесення змін до системи реєстру власників іменних цінних паперів або до системи депозитарного обліку щодо цінних паперів певного емітента або певного власника на строк до усунення порушень, що стали підставою для прийняття такого рішення.

Відділ захисту прав інвесторів та територіальних органів НКЦПФР отримує письмові звернення від фізичних щодо порушення їх прав та законних інтересів на ринку цінних паперів [4]. Структура питань, які порушуються у зверненнях, має такі рейтинги:

1) (найвищий, на який приходиться більше 50% від загальної кількості звернень) – це скарги міноритарних акціонерів, які стосуються діяльності акціонерних товариств, переважно – відсутність дивідендів за результатами діяльності акціонерного товариства;

2) (четверта частина звернень), в яких порушуються питання, пов'язані зі змінами законодавства про цінні папери, а саме: набранням чинності Закону України «Про акціонерні товариства» та Закону України «Про депозитарну систему України»;

3) – це скарги на діяльність фінансових посередників, які акумулювали приватизаційні майнові сертифікати та компенсаційні сертифікати під час приватизації (інвестиційні фонди та компанії);

4) – це скарги: на діяльність інститутів спільного інвестування; на дії торговців цінними паперами та фондові біржі; на дії зберігачів цінних паперів

та депозитарних установ; на невиконання емітентами цільових та відсоткових облігацій своїх зобов'язань.

Основними питаннями, які порушуються заявниками є такі:

– переведення випуску цінних паперів із документарної форми існування у бездокументарну та платні послуги зберігача, які є економічно не вигідними для міноритарних акціонерів;

– неможливість реалізувати право на участь в управлінні акціонерним товариством, право на отримання інформації про діяльність акціонерного товариства та право на отримання дивідендів, у разі не укладання договору про обслуговування рахунку в цінних паперах із депозитарною установою.

Для подолання вказаних вад необхідно активізувати роботу всіх учасників вітчизняного фондового ринку щодо впровадження міжнародних стандартів корпоративного управління і колективного інвестування.

Література:

1. Бондар О.С. Методи оцінки інвестиційної привабливості інструментів фондового ринку / О.С. Бондар // Економіка та управління АПК. – 2015. – № 1. – С. 71-78.

2. Дацій Н.В. Роль міжнародних стандартів у процесі розвитку та оптимізації інституту корпоративного управління / Н.В. Дацій // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2011. – № 1. – С. 25-31.

3. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80/page?text=%E7%E0%F5%E8%F1%F2>

4. Захист прав інвесторів. Стан роботи зі зверненнями громадян в НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/investorsrights>

Слободянюк Наталя Олександрівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Донецького національного університету економіки та торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг);

Пишна Олександра Вікторівна,

студентка

Донецького національного університету економіки та торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ

Розвиток вітчизняної системи інвестиційного ризик-менеджменту свідчить про нерозвиненість інвестиційного страхування. Це, як правило, зумовлено складним процесом прорахунку ризиків страховиками в умовах специфічного національного ринку, а також особливостями політичних процесів, які відбуваються в державі та призводять до постійної зміни нормативної бази страхування та нестабільності на фінансових ринках.

Однак з іншого боку існує певна недовіра зі сторони як владних структур, так і інвесторів до страховиків. До проблем із завершенням інвестиційних процесів при зміні, здавалося б, прорахованих та передбачуваних факторів неодноразово призводило небажання власників капіталу витратитися на страхування своїх ризиків.

Розвиток системи інвестиційного страхування потребує вивчення, а також вирішення проблем, які пов'язані з необхідністю адекватної оцінки всіх видів ризиків, які можуть виникнути при реалізації інвестиційних проектів, та визначення на цій основі доцільності реалізації проекту при визначеному рівні ризику й пошуку способів його зниження.

У науковій літературі недостатньо уваги приділяється до страхуванню інвестиційних ризиків. Однак, вітчизняні та зарубіжні науковці зробили вагомий внесок у дослідження проблематики інвестиційного страхування. До них відносяться: Базилевич В., Барановський О., Бірман Г., Бланк І., Норткотт Д., Пересада А., Самойловський А., Слюсаренко О., Устенко О., Фурман В. та інші. Головна спрямованість робіт науковців була пов'язана з дослідженням функціонування системи страхування інвестиційних ризиків. Проте залишається недостатньо дослідженим питання перспективи вдосконалення страхування ризиків, зокрема інвестиційних.

Метою наукового дослідження є виявлення проблематики та комплексної розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення страхування інвестиційних ризиків.

Інвестиції, як і вся підприємницька діяльність, завжди пов'язані з ризиком. Ризик виникає внаслідок специфіки й особливостей регулюючих і ринкових механізмів, зокрема й певної свободи дій суб'єктів ринку, суб'єктивних особливостей осіб, що приймають рішення, впливу факторів навколишнього середовища, тощо. Інвестиційні ризики виникають тоді, коли допущені помилки в проектних розрахунках, не врахований ризик відмови обладнання.

В наші дні вітчизняна економічна література не дає однозначного розуміння і визначення сутності поняття «інвестиційний ризик». Наприклад, такі науковці, як Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. [7] вважають що «інвестиційний ризик – це невизначеність доходів від певного виду інвестиційного проекту, пов'язана з можливістю виникнення протягом його реалізації несприятливих ситуацій і наслідків». У своїй роботі Гайдис Н.М. [2] під інвестиційним ризиком розуміє «ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зменшення прибутку, доходів, втрати капіталу тощо) у ситуації невизначеності умов інвестиційної діяльності». Мойсеєнко І.П. [6] інвестиційний ризик розглядає як «можливість нездійснення запланованих цілей інвестування (таких, як прибуток або соціальний ефект) і отримання грошових збитків». Школа В.Ю. у своїй роботі [3] зазначає, що інвестиційні ризики – це ймовірність виникнення непередбачених фінансових витрат (зниження або повна втрата прибутку, витрати капіталу тощо) в ситуації невизначеності інвестиційної діяльності. А Петренко І.І. у своїй праці [4] інвестиційний ризик трактує як «ймовірність виникнення фінансових втрат у

вигляді доходу (прибутку) внаслідок невизначеності умов інвестиційної діяльності».

Таким чином, бачимо, що єдиного визначення поняття «інвестиційний ризик» не існує. Тому, проаналізувавши категорію понятійного апарату терміна «інвестиційний ризик», автори даної роботи пропонують своє трактування даного визначення. На думку авторів, «інвестиційний ризик – це ризик, в результаті якого виникає можливість недосягнення (або зменшення запланованого рівня) отримання прибутку та соціального ефекту. Під соціальним ефектом розуміється оцінка впливу інвестицій на поліпшення рівня і якості життя людини».

Залежно від різноманітних чинників, виділяють такі види інвестиційних ризиків: фінансовий ризик, загальноекономічний ризик, правовий ризик, політичний ризик, технічний ризик, маркетинговий ризик, екологічний ризик та ризик учасників проекту.

Інвестиційні ризики загрожують зменшенням прибутків або ймовірними збитками. Отже під час прийняття рішень з питань щодо інвестиційної діяльності необхідно обов'язково враховувати вплив всіх видів інвестиційних ризиків.

Зменшити ризик комплексними діями можливо, але повністю його усунути дуже важко. У загальному випадку вибір інвестиційного проекту є компромісом між намаганням отримати прибуток і здоровим глуздом інвестора (рівнем ризику та його оцінкою). Тому виділяємо серед засобів зниження ризику ряд рекомендацій та прийомів щодо зниження або нейтралізації ризиків: страхування проекту як єдиного комплексу або страхування окремих активів проекту; диверсифікація; забезпечення високої ліквідності інвестицій; побудова об'єкта інвестування як об'єданого комплексу таких етапів; хеджування; своєчасне планування та створення необхідних резервів і запасів матеріальних фінансових та часових ресурсів; кваліфіковане відпрацювання договорів і контрактів між партнерами по інвестиційному проекту; застосування заходів зменшення потенційно можливих втрат від ризикованих інноваційних проектів через створення фірми, що бере на себе ризик; орієнтація на сфери діяльності з підвищеним рівнем монополізму на ринку; використання сучасних систем і засобів безпосередньої охорони майна проекту [5].

Взагалі перспективним видом страхових послуг, які пропонують страхові компанії на ринку, є страхування інвестиційних ризиків, що є вигідним як для страховика, так і для страхувальника. Але в наші дні не достатньо уваги приділяється даному напрямку серед страхових послуг. Це, насамперед, пов'язано із слабкою інвестиційною привабливістю економіки та непоширеністю страхування інвестиційних ризиків. Взагалі традиційно його відносили до сфери майнового страхування, бо в рамках останнього проводилось страхування інвестицій, кредитів, фінансових ризиків, які виступають в якості інвестиційних ризиків, що виникають в інвестиційній діяльності.

Також слід загострити увагу на основних інструментах запобігання ризикам, які застосовуються у практиці створення інвестиційних проектів.

Одним із головних інструментів запобігання ризикам є страхування, яке включає: страхування експертних кредитів від економічних, політичних та комерційних ризиків; страхування внесків у капітал проекту і різних видів проектних активів; страхування відповідальності позичальників за неповернення кредитів; страхування від ризику втрати прибутку у відношенні до вже введених в експлуатацію ІІ; страхування вантажів при поставках машин, устаткування, інших інвестиційних товарів тощо [1].

На сьогодні багаточисельна кількість банків страхує своєчасну виплату своїх кредитів самі або надає кредити позичальнику на умовах попереднього страхування своєчасної виплати кредиту. Для страховика страхування інвестиційних ризиків є досить прибутковим видом страхових послуг, бо кількість страхових премій перевищує обсяги страхових виплат.

Страхування інвестиційних ризиків має величезний потенціал для розвитку національної економіки, а також дотримання страхового законодавства. Проблема інвестиційного ризику посідає важливе місце в обґрунтуванні варіантів інвестиційних рішень, які пов'язані з пасивною поведінкою та активною діяльністю. Під час прийняття інвестиційних рішень розумність поведінки полягає в тому, щоб не ігнорувати ризик і невизначеність, діючи за принципом фіктивного зниження невизначеності, в належний спосіб враховувати їх вплив.

В інвестиційній діяльності стратегічне значення має ефективне управління страховиком своїх ризиків. Динамічний розвиток и реалізація інших стратегічних завдань залежатимуть від того, наскільки успішно компанія зможе реалізувати свою політику в цьому напрямі. Хоча українські страхові компанії можуть використовувати не всі інструменти інвестування для отримання прибутку, проте уже сьогодні є помітні позитивні напрацювання лідерів ринку і великий інтерес інших учасників до нього.

Література:

1. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: Підручник.-2-ге вид.-К.: Алерта, 2007. – 463 с.
2. Гайдис Н.М. Інвестування. – Л.: Львівський банківський інститут НБУ, 2002. – 271 с.
3. Інвестиційні ризики: сутність та методи оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/43621/1/Shkola_investment_risks.pdf. – Загол. з екрану.
4. Інвестиційні ризики в економічній системі підприємства та способи їх мінімізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/191.pdf>. – Загол. з екрану.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. –Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
6. Мойсеєнко І.П. Інвестування. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
7. Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. Інвестологія: наука про інвестування. – К.: Атіка, 2001. – 264 с.

Томашевська Олена Юріївна,
*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
державного управління та адміністрування
Донецького національного технічного університету (м. Покровськ)*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання водні ресурси набувають все більш значної ролі у розвитку економіки. В результаті активного використання та несумлінного очищення даного ресурсу суб'єктами господарювання виникає його дефіцит не тільки з точки зору якості, а й кількості. Тому виникає необхідність значного впливу та впровадження жорсткого контролю з боку органів державної влади на забезпечення та використання даного ресурсу в процесі виробництва.

Проблемам регулювання ефективного використання ресурсів на державному рівні приділяли увагу багато вчених-економістів, зокрема Є. М. Ахромкін [1], Д. Ю. Дрожжин [2] та ін. Констатуючи високий рівень опрацювання даного питання, водночас слід відзначити, що воно потребує більшої деталізації щодо визначення сутності державного регулювання забезпечення та використання водних ресурсів.

Метою даної статті є визначення сутності державного регулювання водозабезпечення суб'єктів господарювання.

Традиційно водозабезпечення розглядається як рівень забезпеченості водою різних галузей економіки. Однак дане визначення не розкриває весь комплекс елементів та дій щодо водозабезпечення, тому виникає необхідність розглянути останнє як процес.

Процесний підхід представляє сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених процесів водозабезпечення. Головними перевагами його використання є підвищення ефективності та результативності роботи, передбачення результатів господарської діяльності, координація взаємодій підприємств і організацій, скорочення матеріальних витрат, як тимчасових, так і довгострокових [3]. Так до ключових елементів процесу водозабезпечення можливо віднести наступні: водопостачання, водоспоживання, водовідведення. Схема даного процесу представлена на рис. 1.

Згідно рис. 1. можливо виокремити наступні позиції [3]:

1. Вхідні процеси – це елементи, які змінюються при виконанні дій. Таким елементом може виступати вода.

2. Вихідний процес – це дія, заради якої здійснюється даний процес.

3. Ресурс процесу – це елементи, які не змінюються у процесі та необхідні для здійснення водозабезпечення.

4. Постачальник процесу (виробник водних ресурсів) – промислове підприємство, яке співпрацює з іншими суб'єктами господарювання на умовах продажу власного ресурсу (відкачана вода, стічні води та ін.).

5. Споживач процесу (водоспоживач) – підприємство-покупець даного ресурсу для потреб виробництва відповідно до місії та техніко-технологічної специфіки виробничого процесу.

6. Результат процесу – це якісні та кількісні показники роботи суб'єктів господарювання, які можуть проявлятися у підвищенні ефективності водозабезпечення підприємств.

7. Власник процесу – це підприємство, яке має достатньо якісні та кількісні характеристики води для досягнення виходу та здійснення результату процесу.



Рис. 1. Елементи процесу водозабезпечення підприємств

Активне державне регулювання даного процесу зумовить вирішення багатьох проблем, що перешкоджають ефективному та раціональному використанню водних ресурсів суб'єктами господарювання. Тому насамперед розглянемо загальне визначення поняття державного регулювання.

У науковому дослідженні [4, с. 9] надано наступне визначення – це вид діяльності держави, яка полягає у впорядкуванні діяльності учасників суспільних відносин з метою забезпечення її відповідності вимогам закону та досягнення бажаного балансу публічних і приватних інтересів. Авторами роботи [5, с. 55] наголошено на тому, що дане поняття характеризується сукупністю інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до організацій і громадян. Необхідно звернути увагу і на наукову працю [6, с. 3] в якій державне регулювання визначається як спонукально-практична діяльність регуляторного характеру, направлена на досягнення чітко визначених цілей загальнодержавного значення.

В сучасній літературі вищезазначене поняття ототожнюють з поняттям державного управління. Науковцем у статті [7, с. 13] надано визначення, суть якого полягає у виконанні законів та інших правових актів органів державної влади. Також науковий інтерес викликає робота [8], де термін «державне управління» розглядається як форма реалізації виконавчої влади, змістом якої є організація практичного виконання законів як безпосередньо суб'єктом державного управління, так і іншими учасниками суспільних відносин.

Згідно вищезазначеного дані поняття, маючи схожі та відмінні риси, взаємодоповнюють одне одного. Однак, для водозабезпечення як процесу більш доцільно використовувати поняття «державне регулювання», так як воно спрямоване на отримання результату, що досягається завдяки застосуванню органами державного управління певного інструментарію.

Таким чином, державне регулювання водозабезпечення можливо представити як комплекс заходів, методів і інструментів, за допомогою яких державні органи влади корегують поведінку та направляють дії суб'єктів господарювання, впорядковують системи зв'язків між водопостачанням, водоспоживанням та водоводовідведенням з метою створення сприятливих умов та досягнення поставлених цілей, для підвищення ефективності водозабезпечення, яке проявляється в задоволенні соціально-економічних потреб суспільства та економічних інтересів суб'єктів господарювання.

У подальших дослідженнях необхідно розробити механізм державного регулювання водозабезпечення, розглянути його цілі, принципи та функції. Застосування даного механізму сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємств, що дозволить вийти на новий рівень розвитку суб'єктів господарювання.

Література:

1. Ахромкін Є.М. Зарубіжний досвід ефективного використання ресурсів / Є.М. Ахромкін // Агросвіт. – 2011. – № 5. – С. 17–19.
2. Дрожжин Д.Ю. Механізм державного регулювання енергоефективності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/06.pdf>.
3. Процессный подход [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpms.ru/General_info/Process_approach.htm.
4. Ткач М. Державне регулювання і державне управління: співвідношення понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9202/2/Tkach_stattya.pdf.
5. Якименко О.О. Державне регулювання і державне управління: співвідношення понять у контексті трансформації вищої освіти в Україні / О.О. Якименко // Наукові праці: державне управління. – 2012. – Вип. 174. – Т. 186. – С. 54 – 57.
6. Смірнова О.М. Визначення поняття державного регулювання психологічного захисту у сфері цивільного захисту України / О.М. Смірнова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2 (41). – С. 1–7.
7. Пилипишин В. П. Поняття та основні риси державного управління / В.П. Пилипишин // Юридична наука і практика. – 2011. – № 2. – С. 10 – 14.
8. Ткач М. П. Проблеми визначення поняття державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/P_Visnik/Numbers/1_6_2012/06_02_10.pdf.

Урба Світлана Іванівна,
*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В сучасних євроінтеграційних умовах одним із ключових пріоритетів економічного зростання є забезпечення продовольчої безпеки держави. Сьогодні в Україні проводяться комплексні реформи, які спрямована на формування інвестиційного клімату в державі, визначальною і стратегічно важливою складовою якого є аграрний сектор економіки.

Ключова роль і значення аграрного сектора в економіці держави зумовлена тим, що в ньому створюється близько 30% національного доходу, а продовольство і товари, виготовлені із сільськогосподарської сировини на 70% формують споживчий ринок. Це дозволяє нам стверджувати, що саме сільське господарство слід розглядати як єдине джерело створення продуктів харчування, від рівня споживання і якості яких залежить здоров'я і рівень життя нації.

Україна є одним з найбільших світових виробників та експортерів агропромислової продукції. Зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів експорту дозволило державі збільшити доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття майже у 4 рази. У 2014 році аграрний сектор економіки України вперше став лідером за обсягами експорту. Зокрема, у 2014 році частка сільськогосподарських товарів та продукції харчової промисловості становила 30,9% в загальному обсязі експорту, тоді як у 2010 р. – лише 19,3%.

З урахуванням цього, особливого значення набуває дослідження теоретичних і практичних аспектів забезпечення інвестиційної привабливості аграрної галузі з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Сьогодні у працях науковців інвестиційну привабливість розглядають як сукупність характеристик та комплекс факторів, що дозволяє потенційному інвестору оцінити необхідність і пріоритетність вкладання наявних коштів в об'єкт інвестування з можливістю отримання максимального прибутку.

Враховуючи велику кількість методик, які сьогодні дозволяють оцінити інвестиційну привабливість країн, відомою є методика Європейської бізнес-асоціації (ЄБА). Вона полягає у встановленні індексу інвестиційної привабливості – інтегрального показника, який ґрунтується на характеристиці інвестиційного клімату як сукупності політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників, що в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання.

За результатами опитування бізнес-спільноти у четвертому кварталі 2015 року у рейтингу основних бар'єрів для вкладання інвестицій в економіку України відзначають податковий тиск, корупцію та відсутність динаміки у

впровадженні реформ. Аналізуючи дані за останні п'ять років, варто відзначити, що найвищим I квартал 2011 року, в якому індекс інвестиційної привабливості дорівнював 3,43, а найнижчий в IV кварталі 2013 року – 1,81. Проте у IV кварталі 2015 року індекс дорівнював 2,57, що характеризує його як негативне значення [1].

Щодо аналізу інвестиційного середовища в аграрному секторі економіки України, то його доцільно здійснювати за методологією ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), яка використовується міжнародною спільнотою та інвесторами. Особливість її застосування полягає в оцінці інвестиційного клімату на основі 10 основних компонентів, до яких належить: 1) інвестиційне законодавство; 2) сприяння держави покращенню інвестиційного клімату; 3) інфраструктура, 4) торговельна політика; 5) розвиток фінансового сектору; 6) людський ресурс, R&D та інновації; 7) податкова політика; 8) ризик-менеджмент; 9) відповідальна бізнес-поведінка; 10) ефективне використання натуральних ресурсів та піклування про навколишнє середовище.

Дослідження відзначених критеріїв показало, що значний вплив на інвестиційну привабливість аграрного сектора економіки в останні роки мали такі фактори, як: політична та економічна нестабільність в країні; обмежувальна фіскальна політика; несприятлива податкова система; неналагоджена система ризик-менеджменту.

За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну залишається значно меншим від потенційно можливого. Це зумовлено неготовністю інвесторів фінансувати аграрний сектор економіки через несприятливі ділове середовище та інвестиційний клімат, а також надто великі витрати на ведення господарської діяльності. Крім того, недостатній обсягом прямих іноземних інвестицій пов'язаний досить повільним впровадженням нових технологій, що також негативно впливає на продуктивність, яка залишається надзвичайно низькою.

Слід зазначити, що процес покращення інвестиційного клімату та нарощування інвестицій стримує ряд чинників, найважливішими серед яких є: непослідовна і недосконала інвестиційна політика держави в аграрній сфері, в якій переважають принципи залишкового виділення бюджетних коштів; недосконалі механізми та схеми їх використання; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, надмірний знос і відсутність умов не лише розширеного, а й простого відтворення основних засобів; несприятливі умови для розвитку малого бізнесу на селі; низька ліквідність інвестицій; невирішеність проблеми іпотеки; недостатнє фінансування заходів щодо розвитку шляхової мережі на селі; недосконалий механізм економічних відносин між галузями, що призводить до низької рентабельності капіталу та недостатньої інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки [3, с. 76].

Аналіз динаміки інвестицій свідчить про високі темпи нарощування вкладень в аграрний сектор економіки. У 2015 році обсяги капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство склали 27,9 млрд грн., що на 27,1% більше за 2014 рік. В цей період обсяг капітальних інвестицій в економіку

України знизився на 1,7%. Капітальні інвестиції в сільське господарство зросли на 26,1%, в лісове господарство – в 11,7 рази, а в рибне господарство – в 2,5 рази. Крім того, питома вага інвестицій в аграрний сектор в загальному обсязі капітальних інвестицій в економіку, збільшилася з 8,4% до 11,1% [2].

За перше півріччя 2016 року обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство України зріс до 17 млрд грн, що на 73,8% перевищує аналогічні показники попереднього року. За цей період обсяги інвестицій в аграрний сектор є найбільшими серед інших видів економічної діяльності. Сучасні реалії інвестування у кризових умовах свідчить про привабливість аграрного сектора економіки.

За прогнозами науковців Інституту аграрної економіки, пріоритетність інвестування сільського господарства, яка розпочалася з 2010 року, досягне максимуму у 2015-2017 роках. Проте до 2025 року вона буде поступово послаблюватися і тоді співвідношення між інвестиціями у основні галузі агропродовольчого підкомплексу – сільське господарство та харчову промисловість – досягне рівноваги 1:1.

За результатами проведених досліджень після 2025 року потреба в заміні наявних і створенні додаткових потужностей харчової промисловості переважить сільське господарство, що обумовить відповідну зміну інвестиційних пріоритетів. Саме тому, сьогодні в умовах пріоритетності інвестицій в аграрний сектор слід створювати найкращі умови, що дозволить досягти максимального макроекономічного ефекту.

З метою підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату в державі доцільним є запровадження таких заходів:

- визначення основних пріоритетів розвитку аграрного сектора економіки;
- удосконалення інвестиційної політики держави в аграрному секторі економіки;
- забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування;
- подолання інфляційних процесів, корумпованості та тінізації економічної сфери;
- усунення перешкод у діяльності іноземних інвесторів у сільському господарстві з дотриманням національних інтересів;
- забезпечення фінансування розвитку стратегічних галузей економіки України, зокрема аграрного сектора.

Отже, запровадження запропонованих напрямів підвищення рівня інвестиційного клімату, а також забезпечення інвестиційної привабливості аграрної галузі призведе до зростання обсягів інвестицій та створення умов для досягнення конкурентоспроможного розвитку національної економіки.

Література:

1. Європейська Бізнес-Асоціація: Індекс інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/ua/news>.

2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

Фурса Тетяна Петрівна,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету;*

Вакун Оксана Володимирівна,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

На рейтингове місце держави в світовій фінансовій системі впливає економічний клімат в ній. Рівень розвитку економіки визначають через фінансову політику, як вона впливає на рівень доходності та ризику діяльності суб'єктів господарювання і держави. На сьогоднішній день коли Україна інтегрується в Європейський Союз важливим елементом фінансової політики виступає податкова політика.

Податкова політика є однією із стрижневих основ економічної системи держави: шляхом отримання податкових платежів держава має можливість розподілити фінансові ресурси за різними напрямками економічного і соціального розвитку. [1, с. 2]. Тому основним завданням уряду є розробка і впровадження ефективної податкової політики на мікро– та макрорівнях, що сприятиме економічному зростанню країни і підвищенню добробуту народу.

Проблематикою ефективності податкової політики займались безліч як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема це: Андрущенко В.Л., Василик О.Д., Касперович Ю.В. Дж. Кейнс, Крисоватий А.І., Ковальчук М., Лекарь С.І., Музиченко О.В., Мельник П.В., Ревун В.І. та інші.

Вивчивши історичний, зарубіжний досвід побудови і функціонування систем оподаткування роль і місце податкової політики в системі державного регулювання можна зазначити, що Дж. Кейнс та представники неокласичного напрямку стверджували, що саме внаслідок податкової політики держава здійснює основні функції з регулювання основних макроекономічних процесів та явищ ринкової економіки.

Більшість науковців визначають, що податкова політика. – це діяльність держави по встановленню, правовому регламентуванню та організації стягнення податків і зборів, метою якої є формування централізованих фінансових ресурсів держави в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту [2, с. 29].

Інші зазначають, що податкова політика держави – це заходи органів державної влади і місцевого самоврядування, що носить імперативно-диспозитивний характер, що є частиною загальної економічної стратегії держави, що має на увазі комплексне рішення питань оподаткування відповідно до історично склалася інтересами і цілями конкретної держави. [3].

С. Масліченко визначає фінансову політику, як суб'єктивну форму прояву об'єктивної дії фінансового механізму, як сукупність методологічних принципів, практичних форм організації та методів використання державних фінансів [4, с. 8], роблячи акцент на самому механізмі.

У питаннях формування механізму регулятивного призначення уряд будь-якої держави змушене робити вибір щодо змісту та взаємозв'язків всіх політик, від виробничої до соціальної. При цьому, з одного боку, є мета здійснення контролю за «безладом» та тінізацією, що підштовхує до посилення заходів державного втручання в економіку. З іншого боку, є завдання здійснення контролю і за «диктатурою», що вимагає обмеження державою. Дана проблема може вирішуватись по різному в залежності від ступеня розвитку економіки і демократизації суспільства та правил фінансової поведінки в тій чи іншій державі.

Ми зазначимо, що податкова політика відображається системою заходів в економічній, фінансовій і правовій сферах, які проводяться на макрорівні державою для формування податкової системи України, щодо створення умов для повної і своєчасної сплати податкових зобов'язань суб'єктами господарювання з метою забезпечення фінансових потреб влади, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки України за рахунок перерозподілу ресурсів.

Останні роки поряд із реформуванням податкової системи та децентралізації набули проблеми формування бюджетів. [5, с. 70] Податкову політику використовують для цілей забезпечення потреб відтворювального процесу та приросту національного багатства і реалізують за допомогою обґрунтованих і економічно доцільних дій органів влади і управління.

Відсутність в Україні достатнього науково-практичного досвіду в умовах макроекономічної невизначеності ефективного формування податкової політики, являє собою головну проблему сьогодення, що тягне за собою податкову заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, закриття суб'єктів господарювання або перехід їх у тіньову економіку.

Тому в умовах макроекономічної невизначеності основним вектором у податковій політиці в Україні має стати:

- створення умов для постійного розвитку галузей народного господарства;
- прозорість бази оподаткування, що унеможливило її перекручення та ухилення від сплати податків;
- спрощення податкового законодавства, бухгалтерського та податкового обліку, електронна подача звітності ;
- електронне формування та облікування реального власника в усіх галузях національної економіки;

- розширення сфери діяльності малого бізнесу;
- збільшення внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку України у зв'язку з привабливістю умов оподаткування
- підвищення добробуту населення за рахунок соціальної спрямованості бюджетних видатків;
- оптимізація співвідношення між фінансовими ресурсами, мобілізованими до бюджетів різних рівнів, і грошовими засобами, що залишаються в розпорядженні юридичних та фізичних осіб.

Отже забезпечення процесу динамічного зростання економіки України в інтегрований ринковий простір неможливе без ефективної податкової політики. Ефективність податкової політики в контексті євроінтеграційного вектора розвитку залежить від досконалості міжнародної та регіональної стратегії і якості заходів, що запроваджуються державою з метою розвитку податкової системи, та узгодження інтересів усіх ієрархічних рівнів управління в контексті провадження принципів оподаткування в умовах макроекономічної невизначеності.

Література:

1. Ковальчук М. Новації податкового кодексу України – основа гармонізації до європейських стандартів / М. Ковальчук. – Юридичний журнал. – 2011. – № 2. – С.1-12.
2. Лекарь С. Особливості розвитку податкової політики в Україні на сучасному етапі // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 29-30.
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи [Текст] : монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
4. Масліченко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» [Електронний ресурс] / С.О. Масліченко. – К., 2002. – 19 с. – Режим доступу: <http://www.nb-uv.gov.ua/ard/2002/02msosdr.zip>.
5. Касперович Ю.В. Фіскальна трансмісія та її наслідки на формування доходів бюджету / Ю.В. Касперович // Економіка і держава. – 2012. – № 3. – С. 70.

Шаповалов Віталій Вікторович,
*аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування
 Харківського національного економічного університету
 імені Семена Кузнеця*

ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Становлення ринкових економічних відносин зумовлює трансформацію комплексу державних інститутів, одним з яких є ринок праці, функціонування якого на сьогодні не відповідає багатьом вимогам відтворення робочої сили на національному, регіональному, місцевому рівнях, особливо з урахуванням того, що розвиток території все більше обумовлюється перенесенням центру ваги у

вирішенні соціально-економічних проблем на місцевий рівень, при збереженні за національним і регіональним рівнями загальних функцій регулювання та контролю. Баланс на ринку праці на державному рівні може бути при створенні умовної відповідності між попитом та пропозицією агентів ринку праці [2].

За допомогою освітніх реформ 2014–2016 рр. в системі вищої та професійно-технічної освіти України створюється новий ринковий механізм щодо прийому до навчальних закладів і вільного працевлаштування випускників, відмовившись від більшості елементів державного регулювання. Передбачалося, що попит і пропозиція, як регулятори ринкових відносин, визначають необхідність «економії» в професійній структурі та підготовки кваліфікованих кадрів. Проте, суттєвих змін не відбулося: слабкість ринкового механізму самонастроювання та обмежений вплив на стан процесів професійного регулювання освіти призвели до дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили та диспропорцій в структурі ринку праці [1]. Тому стало необхідним систематизувати та проаналізувати існуючі теоретичні концепції щодо функціонування та регулювання ринку праці.

Основні положення теоретичних концепцій: класичної, марксистської, неокласичної, кейнсіанської, некейнсіанської, контрактної теорії зайнятості, монетаристської, концепції гнучкого ринку, інституційної та концепції неокласичного синтезу наведено в табл. 1 [3, с. 82-87; 4, с. 143-146].

Таблиця 1

Основні концептуальні підходи до аналізу функціонування ринку праці

Назва концепції	Представники	Основні положення
Класична школа	А. Сміт Д. Рікардо Ж.Б. Сей С. Сисмонді	рівень зайнятості населення зумовлюється розміром середньої ставки заробітної плати одного працівника; розміри заробітної плати залежать від пропозиції праці; проблема зайнятості розглядається у відриві від проблеми взаємин між працею і капіталом у процесі виробництва; закон Сея – пропозиція будь-якого товару, до яких він відносив і працю, знаходить свій попит в обміні на інший товар; не має можливостей досягнення повної зайнятості в умовах дії ринкової економіки внаслідок обмежень на фонд споживання, що формується за рахунок заробітної плати; на ринку праці діє «невидима рука», яка сприяє встановленню ринкової ставки заробітної плати; за повної зайнятості неможлива ситуація, коли рівень витрат буде недостатній для купівлі продукції.
Марксистська школа	К. Маркс	з технічним прогресом збільшується маса і вартість засобів виробництва, які припадають на одного працівника. Це зумовлює відносне відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу, і саме тут криється причина безробіття; К. Маркс припускав існування й інших причин, зокрема, циклічність розвитку ринкового господарства; уведено у науковий обіг категорія «вартість робочої сили»; нагромадження капіталу безупинно збільшує безробіття і веде до зниження рівня заробітної плати.

Назва концепції	Представники	Основні положення
Неокласична концепція	<p>А. Маршалл П. Самуельсон М. Фелдстайн Р. Холл, Д. Гілдер А. Лаффер Дж. Хікс Ф. Хайек Р. Солоу</p>	<p>поєднували тезу вільної конкуренції й відстоювали принципи невтручання держави в економіку; ринкова система спроможна забезпечити повну зайнятість працездатного населення; держави не повинна втручатися в дію ринку праці; розглядають ринок праці як внутрішньо неоднорідну й динамічну систему зв'язків, що регулюється ринковими законами; ринку праці, як й інші ринки, діє на основі цінової рівноваги, де основним ринковим регулятором є ціна, тобто в даному випадку робочої сили (заробітна плата); в умовах досконалої конкуренції повна зайнятість на ринку праці може відновлюватися за допомогою автоматичних регуляторів ринку (гнучкості цін, заробітної плати та ставки відсотка), а це робить тривале безробіття неможливим.</p>
Кейнсіанська економічна теорія	<p>Д. М. Кейнс А. Філіпс</p>	<p>Дж. Кейнс є родоначальником сучасної теорії зайнятості; розглядає ринок праці в короткостроковому періоді, де ціна робочої сили досить жорстко фіксована; економічна система в короткостроковому періоді може знаходитися в стані стійкої рівноваги при неповній зайнятості; основні параметри зайнятості визначаються розміром ефективного попиту на ринку споживчих й інвестиційних товарів і послуг; наявність вимушеного безробіття зумовлена дефіцитом сукупного ефективного попиту, усунути який можна за рахунок експансіоністських заходів бюджетного і кредитно-грошового регулювання; на зайнятість впливає сукупний попит, структура сукупного попиту; в основі механізму формування зайнятості лежать явища психологічного порядку.</p>
Неокейнсіанська теорія	<p>Дж. Стігліц Берроу Грінцолд Г. Менк'ю</p>	<p>виступають за підтримку моделей ринку праці із стабільними цінами та заробітною платою; ступінчастість встановлення індивідуальних заробітних плат є причиною негнучкості загального рівня заробітної плати в економіці; теорія «ефективної» зарплати»: зарплата має повільний темп адаптації до змін економічного середовища; існування рівноважного безробіття можливе. спираються на політику глобального регулювання; однією з центральних проблем економічної політики є проблема регулювання кінцевого попиту з метою повного використання виробничих факторів, особливо робочої сили</p>

Назва концепції	Представники	Основні положення
Монетаристська школа	М. Фрідмен Е. Фелпс	ринкова економіка – це самоналаштовувана система, ціновий механізм якої сам визначає раціональний рівень зайнятості; об'єктом аналізу монетаристів є гроші; монетаристи віддають перевагу грошовим інструментам впливу на економіку; суть монетарної політики в першу чергу виявляється в регулюванні обсягу пропозиції грошей для стабілізації національного ринку; умови функціонування ринку праці задає природний рівень безробіття, який перевищує безробіття, що відповідає повній зайнятості; у разі відсутності рівноваги національного ринку Фрідмен та його прихильники допускають втручання держави в економіку країни.
Інституціоналізм	Т. Веблен Дж. Данлоп Дж. Гелбрейт Л. Ульман	інституціоналісти не зупиняються на аналізі чисто економічних відносин, а вказують на необхідності враховувати комплекс умов і факторів, що впливають на господарське життя; особлива увага приділяється аналізу професійних і галузевих розбіжностей у структурі робочої сили й відповідних рівнів заробітної плати; робиться спроба пояснити характер ринку особливостями динаміки окремих галузей, професійних, демографічних груп.
Контрактна теорія зайнятості	М. Боулі Д. Гордон К. Азаріадіс	синтез неокласичних і кейнсіанських уявлень; приймають кейнсіанську тезу про твердість грошової заробітної плати і вважають, що пристосування на ринку праці відбувається за рахунок змін фізичних обсягів виробництва та зайнятості, а не цін; сама ця твердість виводиться з оптимізуючої поведінки індивідуумів, які діють у власних економічних інтересах.
Концепція гнучкого ринку	Р. Буає Г. Стендінг	положення про необхідність дерегламентації ринку праці, переходу до гнучкіших, функціонально індивідуалізованих і нестандартних форм зайнятості (часткова зайнятість, неповний робочий день або тиждень, короткострокові контракти, надомна праця).
Концепція неокласичного синтезу	П. Самуельсон В. Леонтьєв Д. Хікс	здійснюється аналіз економічних процесів з погляду об'єднання кількох підходів; аргументується можливість забезпечення повної зайнятості й економічного зростання при одночасному використанні елементів лібералізму кейнсіанської концепції, яка обмежує стихію вільного ринку. При цьому використовується і фіскальна, і монетарна політика держави, і антиінфляційні можливості теорії «природного безробіття» та ідеї «синтезу» вільного ринку із соціальним суспільним ладом.

Розглянувши теоретичні концепції, поданих в табл. 1 можна зробити висновки, що ринок праці має «своєрідні» протиріччя: з одного боку, це присутність «непотрібних» працівників на ринку праці, а з іншого боку – нестача працівників конкретних професій, спеціальностей та кваліфікації на

промислових підприємствах, що призводить до зниження промислового виробництва і погіршення якості продукції.

В ринкових відносинах робоча сила розглядається в якості товару, що в реальному житті не дуже поєднано з політекономічними уявленнями та концепціями. Але безсумнівно, ринок праці (та багато в чому існує і на даний час) був свого роду квазіринком, породженням адміністративної економіки, обтяженим численними диспропорціями. Головне, що відрізняє вітчизняний ринок праці від «реального», це наявність адміністративних, правових та економічних обмежень, відсутність реального ринку житла при його величезному дефіциті та нерозвиненість механізмів державного регулювання та соціальної підтримки у сфері зайнятості [5, с.71].

Ринок праці в Україні, як система є незбалансованим та важкоструктурованим. Це відноситься до всіх його сфер – регіональної, професійної, кваліфікаційної, галузевої, демографічної.) Відчувається гостра нестача робітників і фахівців у багатьох галузях економіки при зростаючим загальним рівнем безробіття, низьким розвитком підприємства в країні (створенням нових робочих місць), загальною негативною демографічною тенденцією.

Література:

1. Волкова О. В. Ринок праці: навчальний посібник.–К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 654
2. Гелета І. В. Сучасний стан та перспективи ринку праці / І. В. Гелета // Гуманітарні та соціально-економічні науки. – 2011. – С. 71
3. Економіка праці: підручник / За ред. М.А. Винокурова, Н.А. Горелова – СПб: Пітер, 2009. – 190 с.
4. Економіка праці: навчально-методичний посібник для держслужбовців / За ред. А.Ф. Зубова – М.: Фінсатінформ, 2011. – 268 с.
5. Кашен А. Короткострокові та довгострокові прогнози зайнятості та безробіття / А. Кашен // Соціальна політика та соціальне партнерство – 2010. – С. 354.

Шаповалов Віталій Вікторович,
*аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВЗАЄМОДІЇ РИНКУ ПРАЦІ ТА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Для вирішення існуючих проблем в дисбалансі трудових ресурсів, нестабільності взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг необхідно розробити механізм державного регулювання ринку праці, так як самостійна збалансованість ринку праці та ринку освітніх послуг неможлива в силу своїх слабких економічних зв'язків між собою. Тому необхідно розглянути і

проаналізувати зарубіжний і вітчизняний досвід регулювання ринків праці і освітніх послуг для вирішення проблем їх дисбалансу.

За інформацією Світового банку виявлено, що економічне зростання обумовлено: на 16% фізичним капіталом, на 20% – природними ресурсами та на 64% людським капіталом. Таким чином, в структурі національного багатства домінує людський капітал, що становить в середньому 2/3 від загального національного багатства. Однак для України співвідношення інше: 72% становить фактор сировини і лише 14% – людський капітал [1, с. 84]. Для України вкрай необхідне збільшення в структурі економіки саме людського капіталу, так як він є основою розвитку інноваційної економіки – розвивати якість і рівень системи освіти та регулювати збалансованість трудових ресурсів. Світова практика виробила різні підходи щодо регулювання збалансованості ринку праці та ринку освітніх послуг.

Наступним етапом дослідження є аналіз зарубіжного досвіду регулювання взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг в країнах, де спостерігається високий рівень якості освіти і темпи економічного зростання, характеристики закордонних моделей (табл. 1).

Виходячи з таблиці 1, можна зробити висновок, що зарубіжні країни створюють та впроваджують різні методи щодо регулювання збалансованості ринку праці та ринку освітніх послуг. Розглянувши та проаналізувавши вище перераховані моделі слід зазначити, що для України підходить «Англійська модель» взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг – розробка стратегій профільних освітніх структур, в яких містяться основні вимоги робочих місць до рівня кваліфікації випускників, а також сертифікація спеціальними експертами кваліфікації випускників професійних навчальних закладів безпосередньо на робочому місці, де випускник має право на стажування, що дозволить зменшити суттєвий дисбаланс на ринку праці.

Досвід зарубіжних країн «змушує» змінюватися управлінським структурам України – перегляд сформованої системи взаємозв'язку регіональних ринків праці та освітніх послуг. В Україні невдосконала система «вуз – регіон – підприємство», яка передбачає підвищення якості професійної складової та забезпечення ринку праці висококваліфікованими кадрами.

Національна система кваліфікацій є засобом узгодження попиту на кваліфікації працівників з боку роботодавців (ринку праці) на основі справжніх і перспективних вимог ринку праці, сформульованих в термінах таких критеріїв, як характер знань, умінь і компетенцій, пропозиції кваліфікацій з боку системи освіти і навчання. Це узгодження здійснюється на основі ефективних механізмів правового та інституційного регулювання взаємодії професійної освіти і ринку праці. В табл. 2 подано порівняльний аналіз вітчизняних моделей прогнозування трудових ресурсів [2, с. 20-21].

Зарубіжний досвід взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг

Назва моделі	Характеристика моделі
Німецька	<p>1) молоді люди починають виробничу діяльність в якості помічників на малих підприємствах, для отримання професійного досвіду;</p> <p>2) після здобуття загальної середньої освіти випускник може подати заявку в земельні органи соціального забезпечення або благодійні організації про своє бажання відпрацювати один рік в рамках соціальних проектів;</p> <p>3) наявність центрів професійної освіти, місія яких полягає у створенні кадрів в сфері індустрії, сервісу та аграрного сектора. При цьому учень має право реалізувати себе в різних секторах.</p>
Шведська	Розробка і здійснення різних програм на ринку праці для стимулювання зайнятості та попиту на ринку праці. Дані програми дозволяють отримати виробничий стаж для безробітних.
Датська	<p>Система вищої професійної освіти розділена на 2 ступені:</p> <p>1) 1 і 2 курси студент отримує загальні теоретичні навички з дисциплін, пов'язаних з майбутньою професією;</p> <p>2) з 3 курсу починається спеціалізація, основна частина часу присвячена стажуванню та практичним роботам.</p>
Шотландська	Взаємодією між споживачами і виробниками на ринку професійно-освітніх послуг в частині дослідних і оціночних процедур займається Шотландське кваліфікаційне управління. Уряд Шотландії доручає даному управлінню організацію взаємодії між споживачами і виробниками на ринку професійно-освітніх послуг в частині дослідних і оціночних процедур, також, експерти спільно з роботодавцями розробляють зміст професійних кваліфікацій та інструментарій їх оцінки.
Англійська	<p>Розвинена мережа Галузевих рад з розвитку професійних умінь, які виконують ряд функцій:</p> <p>1. розробляють стратегію профільних освітніх структур, описуючи вимоги робочих місць до кваліфікації випускників;</p> <p>2. бере участь у сертифікації їх кваліфікації при випуску з навчального закладу, при цьому перевірка профпідготовки відбувається на робочих місцях.</p>
Американська	Розробляються і діють різноманітні програми з метою регулювання взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг (технічна підготовка до світового класу).

**Порівняльний аналіз вітчизняних моделей
прогнозування трудових ресурсів**

Критерій порівняння	Кризова модель	Програмно-цільова модель	Сучасна модель регулювання
Орган, який здійснює прогнозування трудових ресурсів	Державна служба зайнятості населення та її регіональні відділення	Великі і середні підприємства, наукові дослідницькі інститути	Державний рівень: Міністерство охорони здоров'я; Міністерство соціальної політики; Регіональний рівень: органи виконавчої влади суб'єктів України
Методика прогнозу	1. штатний 2. нормативний 3. комбінований 4. інші	1. програмно-цільовий метод 2. штатний 3. нормативний 4. розрахунково-аналітичний метод 5. метод екстраполяції	Баланс трудових ресурсів
Об'єкт прогнозування	Трудові ресурси	Трудові ресурси	Трудові ресурси
Термін прогнозу	до 1 року	до 1 року	1 -3 роки
Форма навчання	Державне замовлення та кошти юридичних та фізичних осіб	Державне замовлення та кошти юридичних та фізичних осіб	Державне замовлення та кошти юридичних та фізичних осіб

3 вересня 2016 року на базі Харківського міського центру зайнятості розпочато комплексну апробацію соціологічних методів прогнозування тенденцій попиту в розрізі професій. Метою експерименту є поглиблене вивчення сучасного ринку праці. Значну роль в цьому процесі будуть грати роботодавці – короткострокова і довгострокова перспектива ринку праці попередить масове звільнення людей [3; 4].

Також слід відмітити, що необхідно реформування обласних служб зайнятості населення на державному рівні.

Незважаючи на спроби органів виконавчої влади усунути дисбаланс на ринку праці, дані програми не вирішують причини появи даної проблеми, тобто проблеми надлишку одних фахівців і «кадрового голоду» за іншими, зокрема, за робітничими (технічними) спеціальностями та спеціалізаціями.

Таким чином, систематизувавши та проаналізувавши світовий та вітчизняний досвід формування системи взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг помітні різні методи регулювання та їх взаємодії, але залишається незмінним один факт – необхідність постійного державного контролю та управління за збалансованістю ринку праці та ринку освітніх послуг.

Література:

1. Макеева Т. Е. Технологии регулирования взаимодействия региональных рынков труда и образовательных услуг в регионе [Текст] / Т.Е.Макеева // Научные Ведомости Белгу. – Серия: Философия. Социология. Право. – 2008. – №5 – С. 87-93.
2. Пескова О.С. Взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда как следствие развития экономики знаний [Текст] / О.С. Пескова // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 2 (16) – С. 84-88.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Освітній портал [Електронний ресурс] / Освітній портал. – Режим доступу : <http://https://livekharkov.com/>

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гусак Галина Анатоліївна,
студентка

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в Україні інтенсивно розвиваються ринкові відносини, конкуренція стає жорстокішою і маркетингове планування стає одним з найбільш важливих аспектів успішної діяльності підприємства. Маркетинг виступає визначальним напрямом успішного управління підприємством, включаючи цілі, стратегії і функції, що забезпечують стратегічну орієнтацію підприємства та її реалізацію на конкурентному ринку. Значення маркетингу з кожним днем зростає, оскільки відносини між суб'єктами на ринку постійно ускладнюються, стають більш мобільними і суперечливими. Чим більше підприємство, тим важливішою стає функція маркетингового планування, метою якої є забезпечення ефективної роботи підприємства для підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості [1].

Розвиток стратегічного маркетингу в Україні розпочався лише з 1980-х років, в західних країнах – значно раніше. Порівняльна таблиця щодо впровадження маркетингових заходів у Великобританії та в Україні відображає цю різницю (табл. 1).

Проаналізувавши представлену таблицю, можна відмітити, що оскільки розповсюдження маркетингу в Україні розпочалось пізніше, ніж в більш розвинених країнах, то в нашій країні меншою є база практики та досвід щодо впровадження маркетингової системи на підприємствах.

Маркетингове планування є досить важливою складовою для ефективної діяльності всього підприємства та безпосередньо впливає на кінцевий результат.

Тому, необхідно здійснювати цілеспрямовану діяльність з реалізації кожного з його етапів.

Як показує практика, планування маркетингової діяльності підприємства звичайно починається зі всебічного аналізу як самого підприємства, так і оточуючого середовища, зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на його діяльність. Спочатку підприємство має визначити, який продукт воно буде виробляти, хто буде цільовою аудиторією і яка основна місія підприємства. Доцільно буде провести так званий SWOT-аналіз, завдяки якому можна буде в комплексі оцінити всі істотні можливості та загрози, що впливають на підприємство в цілому для виявлення конкурентних переваг та найсильніших

сторін підприємства. До найбільш значущих зовнішніх факторів потрібно віднести аналіз конкурентів та їх діяльності, а також їх позиціонування на ринку, яку частку вони займають, яку видиму стратегію вони використовують для просування своїх товарів та послуг [3].

Таблиця 1

Основні тенденції впровадження маркетингових заходів у Великобританії та в Україні [2, с. 24]

Чинники	Великобританія			Україна		
	1980-ті рр.	1990-ті рр.	2000-ті рр.	1980-ті рр.	1990-ті рр.	2000-ті рр.
Внутрішнє відношення менеджменту компанії до маркетингу	На маркетинг орієнтується невелика кількість компаній	Визначення необхідності більшістю компаній бути орієнтованими на споживача, інтегрованими в ринок і націленими на прибуток	Розуміння того, що слабкий маркетинг найбільш сильно впливає на розміри сегменту ринку	Маркетингова діяльність відсутня	Знайомство з концепцією маркетингу	Визнається як нагальний засіб для вдалого ведення бізнесу
Організація маркетингової діяльності (залучення до стратегічного планування, рівень координації, інформаційного обміну між підрозділами)	Небагато компаній грамотно впроваджують маркетингові заходи	Підвищується компетентність	Перехід до ефективного маркетингу здійснюється повільно	Маркетингова діяльність відсутня	Перші кроки по впровадженню засад маркетингу	Розвиток ринку маркетингових досліджень
Практичне впровадження функцій маркетингу (використання маркетингових досліджень, планування, участь в розробці нових товарів)	Небагато компаній серед тих, які впроваджували маркетинг мають високі показники	Критичне відношення спеціалістів-маркетологів до практики. Слабке використання основних принципів	Внутрішня критика маркетингу	Маркетингова діяльність відсутня	Поступове впровадження теорії маркетингу в практику ведення бізнесу	Спроби науковців поєднати теорію маркетингу з особливостями розвитку вітчизняної економіки та національного менталітету

Виокремлюють логічний та прямолінійний підхід до планування маркетингу. Логічний підхід спрямований на вивчення місії компанії, щоб створити загальне відчуття сенсу і спрямованості підприємства, впровадити планування маркетингу в організаційний контекст. Прямолінійний підхід до планування

маркетингу спрямований на аналіз ринкового середовища, цільових ринків, існуючих і нових конкурентів (прямих і непрямих), що створює міцну основу для прийняття рішень. Без знання сегментів покупців, тенденцій і конкурентів маркетингова програма буде нечіткою і ненаправленою.

Тобто дані два підходу тісно взаємопов'язані між собою. За допомогою них при розробці маркетингового плану, здійснюється такі етапи як: вивчення місії підприємства, аналіз ринку та ринкового середовища, визначення цільової аудиторії, визначальних переваг компанії, постановка цілей та позиціонування товару або послуги, розробка маркетингової програми та бюджету для здійснення заходів [4].

Планування маркетингу здійснюється на довго-, середньо- та короткостроковий періоди. В Україні найбільш розповсюджене короткострокове планування, оскільки довгострокове та середньострокове планування в основному здійснюються великими підприємствами, які існують на ринку тривалий час. Як показали дослідження, український ринок наповнений достатньо невеликими підприємствами, які у спробах вижити у ринковому середовищі, насиченому сильними конкурентами, не замислюються щодо довгострокових перспектив, а займаються плануванням не більше ніж на 1 рік. Маркетингові програми, що впроваджуються підприємствами, в основній своїй масі одноманітні та не несуть у собі ніяких новацій, на відміну від підприємств західних країн, у яких зараз дуже популярним є здійснення нестандартних рекламних кампаній, що запам'ятовуються надовго. Також у більшості підприємств не спостерігається чітко виробленої стратегії позиціонування продукції на ринку, внаслідок чого споживачам складно запам'ятати, чим відрізняється одне підприємство від іншого, окрім назви або ціни товару.

Доцільним для українських підприємств є змінення тривалості горизонту планування, а саме проведення планування кожного року з прицілом на наступні три роки, причому на два роки складаються детальні рекомендації, а на третій – загальні поради. Кожного року ринкову ситуацію потрібно аналізувати знову, а плани поповнювати свіжою інформацією та оновлювати [1].

Таким чином, неможливо здійснювати управління підприємством, навіть невеликого розміру, або підготувати прогноз продажів, не склавши деяку елементарну форму маркетингового плану. Маркетингове планування дозволяє сформувати інформаційну базу для реалізації поточних та майбутніх проектів. Зараз на багатьох підприємствах активно впроваджується маркетинг, що дозволяє якнайкраще задовольнити потреби споживачів, більш ефективно реалізовувати товари та збільшувати прибуток. Це доводить, що маркетингове планування є однією з найважливіших ланок загального планування діяльності підприємства.

Отже, узагальнюючи вищезазначене можна надати такі рекомендації щодо використання маркетингового планування в діяльності вітчизняних підприємств:

1. Більше уваги звертати на досвід розвинутих країн, враховуючи при цьому специфіку українського ринку.

2. Займатися плануванням на середньо– та довгострокову перспективу, досліджуючи та аналізуючи ринкову інформацію кожен рік.

3. Формувати більш чіткі цілі та обирати маркетингові стратегії, які в повній мірі відображають діяльність підприємства та основну мету його діяльності.

Дотримання цих рекомендацій дозволить українським підприємствам сформувати чітку інформаційну базу для реалізації поточних та майбутніх проектів, визначити свої основні переваги та недоліки на сучасному ринку та надасть змогу підвищити конкурентоспроможність та прибутковість своєї діяльності в цілому.

Література:

1. Чижова О. В. Маркетингове планування як основа успішної діяльності підприємства. / О. В. Чижова // Управління розвитком. – 2012. – № 11. – С. 4-6.

2. Божкова В. В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств : монографія / В. В. Божкова. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2010. – 305 с.

3. Голубков Е. П. Планирование маркетинга [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков. – Режим доступа : <http://www.mavriz.ru/articles/2000/3/339.html>.

4. Семенюк С. Маркетингове планування діяльності підприємств / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С. 84-92.

Гуштан Тетяна Вікторівна,

асистент кафедри товарознавства та комерційної діяльності

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Ефективність функціонування підприємств роздрібною торгівлі значною мірою залежить від їх здатності максимально динамічно пристосовуватися до умов та вимог ринкового середовища. Найбільш значущою вимогою сучасного ринку є максимальне задоволення потреб населення та забезпечення високого рівня якості обслуговування. Таку можливість підприємствам роздрібною торгівлі надає застосування механізмів спеціалізації.

Проблематику спеціалізації у сфері роздрібною торгівлі досліджували як вітчизняні та іноземні науковці (В. Апопій, Б. Берман, Б. Вейтц, Н. Голошубова, Дж. Еванс, В. Єгоров, М. Леви, В. Лісіца, К. Шредер). Узагальнюючи їх наукові погляди на цю категорію, сутність спеціалізації можна визначити як форму поділу сфер діяльності підприємств торгівлі, що виражається у товарно-асортиментній, видовій та функціональній їх диференціації в цільових сегментах ринку з метою підвищення рівня конкурентності та ефективності функціонування.

Основними факторами, які визначають необхідність спеціалізації торговельних підприємств виступають формування та функціонування ринку

покупця, активна конкуренція між суб'єктами бізнесу; неможливість представлення в одному магазині максимального широкого та глибокого асортименту товарів і послуг; неоднорідність доходів населення; різноманітність потреб та уподобань споживачів, диференційованих за соціальними, статеві-віковими, територіальними та іншими ознаками.

Саме спеціалізація дає змогу роздрібним торговельним підприємствам максимально враховувати та забезпечувати задоволення потреби окремих сегментів споживачів. Крім того, у спеціалізованих підприємствах існує реальна можливість зниження витрат шляхом уведення в асортиментний перелік товарів без так званих «байдужих» характеристик (властивостей товару, наявності чи відсутності яких для покупця практично не має значення) та підвищення продуктивності праці торговельного персоналу.

Завдяки спеціалізації традиційна концепція маркетингу-мікс 4P (Product, Price, Promotion, Place) модернізується до моделі 7P (4P + People (персонал, споживачі, виробники – люди, котрі здатні впливати на сприйняття товару на цільовому ринку) + Process (процеси взаємодії між споживачем і торговельним підприємством) + Physical Evidence (фізичне оточення покупця в момент придбання товару чи послуги). Концепція 7P на думку маркетологів та економістів є оптимальною як для підприємств торгівлі, так і для споживачів і дає їм змогу максимально ефективно взаємодіяти в процесі купівлі-продажу товарів і послуг.

Домінуючим видом спеціалізації у сфері роздрібної торгівлі є товарна спеціалізація, котра характеризується обмеженням діяльності підприємств, організацій, торговельних мереж за товарно-галузевими та товарно-асортиментними ознаками. У межах такої спеціалізації первинний поділ підприємств відбувається за секторами роздрібної торгівлі: продаж продовольчих товарів, непродовольчих товарів, засобів виробництва та інвентаря, транспортних засобів тощо [1].

Поглиблення товарної спеціалізації виражається у вторинному поділі об'єктів роздрібної торгівлі до товарно-асортиментних сегментів споживчого ринку: фактично має місце стандартна спеціалізація у межах товарних груп. Саме такі характеристики найчастіше враховуються при формуванні оперативної та статистичної інформації про стан мережі роздрібної торгівлі (табл. 1, [2]).

Другим видом спеціалізації є функціональний. Він характеризується тим, що розмежування діяльності підприємств торгівлі стосуються особливих видів діяльності [3]. На практиці така спеціалізація проявляється у сфері комісійного продажу, реалізації уцінених товарів, антикварних речей (у тому числі в формі аукціонного продажу), посилкової торгівлі, телекомунікаційного продажу, прокату тощо. Варіантом функціональної спеціалізації є спеціалізація, орієнтована на певний контингент покупців за соціально-демографічними (так звані «соціальні» магазини для малозахищених верств населення) та соціально-культурними ознаками (магазини з виробами народних промислів, місцевими сувенірами тощо).

**Товарна спеціалізація роздрібних торговельних підприємств України
станом на 1 січня 2016 р.**

Товарна спеціалізація	Кількість підприємств, од.
Усього підприємств	12067
у тому числі	
Підприємства з торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами та приладдям до них	546
Підприємства, які здійснювали продаж переважно продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів у спеціалізованих магазинах	556
з них підприємства, що переважно здійснюють продаж	
фруктів і овочів	18
м'яса та м'ясних продуктів	11
риби, ракоподібних та молюсків	10
хлібобулочних, борошняних та цукрових кондитерських виробів	31
напоїв	423
тютюнових виробів	41
Підприємства, які здійснювали продаж переважно непродовольчих товарів у спеціалізованих магазинах	3274
з них підприємства, що переважно здійснюють продаж	
пального	601
інформаційного та комунікаційного устаткування	58
текстильних товарів	20
залізних виробів, будівельних матеріалів та санітарно-технічних виробів	140
побутових електротоварів	32
килимів, килимових виробів, покриття для стін і підлоги	13
меблів, освітлювального приладдя та інших товарів для дому	74
товарів культурного призначення та товарів для відпочинку	194
одягу	55
взуття і шкіряних виробів	16
фармацевтичних товарів	1749
косметичних товарів і туалетних приналежностей	25
годинників і ювелірних виробів	53

Технологічна спеціалізація зумовлена специфікою торгово-технологічних процесів. Її необхідність очевидна в умовах розширення випуску товарів, котрі потребують спеціальних режимів транспортування, зберігання та/або продажу. У цьому випадку йдеться про діяльність підприємств торгівлі з продажу заморожених продуктів, товарів, що транспортують навалом (вугілля, ліс) тощо. у міру збільшення на споживчому ринку частки товарів виробничого призначення, напівфабрикатів цей вид спеціалізації може поглиблюватись.

Особливим видом спеціалізації в торгівлі є сервісна спеціалізація, суть якої полягає в диференціації об'єктів, що надають послуги, а також об'єктів інфраструктурного обслуговування. До перших відносять спеціалізовані

підприємства з надання індивідуальних (переважно побутових) послуг і колективних послуг матеріального і нематеріального характеру. Друга ж категорія об'єктів, що відносяться до інфраструктури, надають послуги безпосередньо торгівлі (інформаційні, комунікаційні, маркетингові тощо).

Крім значної кількості переваг, спеціалізація може нести також певні загрози і ризики у зв'язку з її значною залежністю від ринкової кон'юнктури та коливань платоспроможного попиту. Крім того, спеціалізація чутливо реагує на зміну соціально-економічного становища (зміни курсу валют, підвищення рівня цін і т. п.), тому поглиблення товарної спеціалізації на рівні окремих груп і навіть підгруп товарів за останні роки суттєво сповільнилося.

Література:

1. Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг : підручник / [Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А., та ін.]. – [за ред. проф. Апопія В.В.] – [видання 2-ге] – К. : Знання, 2008. – 558 с.
2. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2016 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 92 с.
3. Лісіца В.В. Спеціалізація роздрібної торговельної мережі : стан та шляхи подальшого розвитку в умовах формування ринкового середовища / В.В. Лісіца // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія : Економічні науки. – 2010. – №1 (5). – С. 83-88.
4. Качан О.Є. Аналіз впливу спеціалізації закладів торгівлі на удосконалення торговельного обслуговування населення / О.Є. Качан // Наукові записки : зб. наук. пр. кафедри економічного аналізу ТАНГ. – Вип. 11. – Ч. 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 28-32.

Думанська Ілона Юріївна,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

МАЛЕ ТА СЕРЕДНЄ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОПТИМАЛЬНІ ПРОДУЦЕНТИ ІННОВАЦІЙ

Основу економік більшості розвинених країн складають малі та середні підприємства (МСП). За даними статистики, наприклад, в ЄС частка МСП становить до 99% від загальної кількості усіх підприємств, вони створюють 65 млн. робочих місць. Так, в країнах Західної Європи та США малі підприємства наразі створюють більше 80% нових робочих місць. МСП дають інноваційний поштовх ринковій економіці. Малий бізнес в Сполучених Штатах і країнах Євросоюзу створює до 50% інноваційної продукції. Тому питання формування та розвитку інноваційного потенціалу МСП стає актуальним у сучасних ринкових умовах [1, с. 12].

Існує думка про те, що розмір підприємства відіграє велику роль при здійсненні інноваційної діяльності. Деякі вчені виділяють 7 ключових відмінностей великих компаній від малих, коли мова йде про інновації:

- швидкість прийняття рішень;
- відношення до ризику;
- розміщення ресурсів;
- розуміння бізнес-моделі та управління нею; впорядковані та устояні процеси проти відсутності таких;
- дотримання правил проти їх порушення; різниця в розумінні інновацій [2, с. 8].

Також стверджується, що малі інноваційні підприємства відрізняються стратегією своєї діяльності від середніх і великих, оскільки:

- намагаються захопити прибуткову нішу ринку, виробляючи унікальну продукцію й уникаючи прямої конкуренції з потужнішими фірмами;
- прагнуть мінімізувати затрати виробництва, купуючи комплектуючі деталі, вузли у великих спеціалізованих компаніях;
- випускають, як правило, одного виду продукції і намагаються максимізувати його споживчі функції для різних ринків і потреб;
- прагнуть якомога менше залучати капітал інших фірм для збереження самостійності і прав інтелектуальної власності [1; 2].

За рахунок цього, в значній мірі, формуються переваги малих підприємств в інноваційній сфері, що проявляється у наступному:

- у малих формах підприємництва створюються найбільш сприятливі умови для творчості, що саме по собі носить індивідуальний характер;
- творча діяльність за своєю природою далека від зайвої організованості, ієрархічності, характерної для великих підприємств, у той же час їй властиве прагнення до волі, що є важливою умовою досягнення очікуваних результатів;
- у малих підприємствах винахідник, власник і менеджер найчастіше виступають в одній особі, що практично значною мірою знімає основне протиріччя корпоративного управління;
- нові інформаційні технології створюють малим підприємствам сприятливі умови функціонування, раніше можливі тільки в рамках великих підприємств [8].

З урахуванням змін, внесених до Господарського кодексу України [3] стосовно критеріїв віднесення підприємств до великих, середніх і малих в Україні, малими вважаються підприємства, середньооблікова чисельність працюючих яких не перевищує за рік п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції – десять мільйонів євро. Великими визнаються підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує п'ятдесят мільйонів євро. Усі інші підприємства належать до категорії середніх (табл. 1).

За основу в новій класифікації очевидно були взяті критерії Європейського Союзу, що нарешті дозволяє відносно об'єктивно порівнювати та аналізувати розвиток підприємств сектору малого та середнього бізнесу. Визначення «інноваційного підприємства» дає тільки стаття 16 Закону України «Про

інноваційну діяльність», згідно якого: інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція. Також зазначається, що «інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо» [4].

Таблиця 1

**Класифікація підприємств за розміром
згідно Господарського кодексу України [3]**

Критерії	Мікро-	Малі	Середні	Великі
Кількість працівників (осіб)	до 10	до 50	від 50 до 250	більше 250
Річний дохід (млн. євро)	2	10	від 10 до 50	більше 50

Визначення є досить суперечливим та значно обмежує кількість суб'єктів інноваційної діяльності. Адже згідно закону: – «інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом; – інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом». Таким чином, так звані маркетингові, організаційні, управлінські, процесні та іншого роду результати інноваційної діяльності не беруться до уваги.

Отже було би доцільно розширити визначення суб'єктів інноваційної діяльності та поняття інноваційної продукції. Основою для цього може слугувати Модельний закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006 р. [5], який був прийнятий на Міжпарламентській Асамблеї держав-учасниць СНД.

В Україні, через відсутність державної підтримки, МСП, що займаються інноваціями, самостійно не можуть конкурувати з великими підприємствами, а великий бізнес, у якого достатньо обігових коштів, не завжди зацікавлений у випуску інноваційних продуктів. Державна підтримка інноваційних процесів дає можливість перейти до реалізації комплексних регіональних, галузевих і загальнодержавних програм середнього і малого інноваційного бізнесу, а також сконцентрувати ресурси на пріоритетних напрямках виробництва.

Література:

1. Стельмашук А.М. Розвиток малих інноваційних підприємств – ефективна форма позитивних технологічних змін / А.М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 17. – С. 11-15.
2. Костров А.В. Как привлечь малые предприятия в инновационную сферу? / А.В. Костров // Инновации. – 2009. – № 10 (132). – С. 7-10.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/card/40-15>.
5. Модельний закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g12.

Іванов Максим Володимирович,
аспірант кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницького національного університету

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ВИТРАТИ» НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Система обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на сучасних промислових підприємствах не може повноцінно існувати без належного нормативно-правового забезпечення. Таке забезпечення формувалось протягом двох останніх десятиріч і воно перебуває в процесі постійних змін, які супроводжуються політичними, економічними, інтеграційними, соціальними та іншими чинниками.

Варто підкреслити, що законодавче забезпечення визначення витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі, Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств, і, власне, кожного підприємства зокрема [1, с. 20].

Вважаємо за доцільне виділити п'ять класифікаційних ознак нормативно-правового забезпечення: за видами; рівнями; місцем і роллю в реформуванні та регулюванні бухгалтерського обліку і фінансової звітності; обов'язковістю до виконання; групами.

До основних видів нормативно-правового забезпечення обліку витрат, з точки зору представника тернопільської школи В. А. Дерія, варто відносити:

- Закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про аудиторську діяльність»;
- Укази Президента України;
- постанови і рішення Кабінету Міністрів України;
- накази, постанови, розпорядження, листи, роз'яснення міністерств та відомств;
- Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку;
- Кодекси України (Податковий, Господарський, Цивільний, про адміністративні правопорушення, законів про працю тощо);
- методичні рекомендації з формування собівартості (за видами економічної діяльності: у промисловості, в сільськогосподарських підприємствах, будівельно-монтажних робіт, на транспорті, в торгівельній діяльності, житлово-комунального господарства, проектних робіт тощо);
- вказівки, інструкції, положення;
- плани рахунків бухгалтерського обліку (національний, галузеві, спрощений, робочі);
- наказ про облікову політику підприємства; графіки документообігу, графіки виконання обліково-звітних та контрольно-ревізійних робіт і т.д. [2, с. 78].

Характеристика розуміння витрат у нормативно-правових актах міжнародного, загальнодержавного значення та у методичних документах з бухгалтерського обліку представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Сутність витрат у нормативно-правовому та методичному забезпеченні бухгалтерського обліку та оподаткування*

Назва документу	Характеристика витрат
Концептуальна основа фінансової звітності РМСБО [3]	Витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам
GAAP US [4]	Витрати являють собою фактичні або очікувані відтоки грошових коштів (або їх еквівалентів), що відбулися або стануться в результаті поточних суттєвих або основних операцій
НАЦІОНАЛЬНЕ ПОЛОЖЕННЯ (СТАНДАРТ) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]	Зменшення економічних вигід 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)
Податковий кодекс України [6]	Витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній, нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)
Методичних рекомендаціях з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості [7]	Грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів.

На сьогодні в Україні сформовано чотирирівневу систему нормативного регулювання витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції, кожен із рівнів певним чином впливає на перебіг формування витрат на підприємстві (рис. 1).



Рис. 1. Чотирирівнева система нормативного регулювання витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції

Таким чином, найбільше на калькулювання та облік витрат на підприємстві впливає система внутрішнього обліку та звітності, оскільки в обліку витрат формується основна інформація для повсякденних потреб управління, поряд з тим така надмірна регламентація витрат обліковими нормативно-правовими актами створює ряд проблемних випадків в системі управління витратами, що по своїй суті є виключно економічними

Література:

1. Нападовська Л.В. Класифікація витрат у вітчизняній та за-рубіжній системах обліку: зб. наук. праць / Л.В. Нападовська // Економіка: проблеми теорії та практики; Дніпропетровський державний університет. – Дніпропетровськ, 2008. – С. 19-23.
2. Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємств / В.А. Дерій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. Вип. 2. – С. 77-83.
3. Голов С.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности : вопросы, тесты, упражнения / С.Ф. Голов, В.Н. Костюченко, Н.Г. Богатко. – К.: Либра, 2007. – 320 с.
4. Небильцова О. Стандарти GAAP USA: кожен бухгалтер бажає знати... / О. Небильцова, Р. Кортикова // Бухгалтерія. – 2006. – № 35. – С. 90-94.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» із змінами внесеними наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. № 627 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.47.62&nobreak=1>.
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ міністерства промислової політики України від 9 липня 2007 року № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info>.
8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV// Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

ВІДПОВІДНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПОСТАВЛЕНИМ ЦІЛЯМ

Сучасна кон'юнктура ринку, зростання конкурентної боротьби, економічна та політична нестабільність, динамічність і невизначеність зовнішнього середовища ставлять нові вимоги до функціонування підприємств, змушують переглянути поставлені цілі та зосередити зусилля на управлінні економічним потенціалом, який є основою розвитку.

Мета підприємства характеризується найважливішими цілями, що найповніше відображають бажаний кінцевий стан підприємства на досягнення якого направлені всі інші цілі. Вона є основним критерієм відповідності формування економічного потенціалу. Новостворені підприємства можуть формувати потенціал відповідно до обраних цілей. Водночас, для діючих підприємств, економічний потенціал є обмежуючим фактором постановки цілей, оскільки підприємство може досягти тільки того, на що вистачить його ресурсів, можливостей, здатностей і компетенцій. Так, підприємства, які мають на меті розвиток, визначають довгострокові цілі розвитку. Вибір цілей відбувається з урахуванням чинників зовнішнього середовища, особливо під час посилення його нестабільності [1, с. 105-106]. Загалом, зміни та коригування цілей можуть відбуватись під впливом зовнішнього середовища або через зміни потенціалу підприємства. Тому, в залежності від життєвого циклу підприємства, економічний потенціал формується для досягнення певних поставлених цілей або цілі визначаються відповідно до наявного потенціалу підприємства.

Відповідність потенціалу цілям може бути охарактеризована з допомогою поняття «якість». Оскільки якість є сукупністю тих характеристик об'єкта або системи, що відносяться до його здатності відповідати встановленим або передбачуваним потребам відповідно до встановлених вимог.

Наукою, яка вивчає та реалізує методи кількісної оцінки якості об'єктів різної природи, є кваліметрія. Згідно теоретичних положень кваліметрії поняття «якість» трактується як сукупність усіх тих властивостей, які характеризують отримувані при використанні об'єкта результати (як бажані, позитивні, так і небажані, негативні), але які не враховують витрат, пов'язаних з його створенням та споживанням [2, с. 10-11]. А сукупність тих властивостей об'єкта, які характеризують витрати на його створення і споживання розглядається як економічність. Властивість, яка характеризує сукупність якості та економічності об'єкта є інтегральною якістю. Враховуючи ці аспекти важливим є досягнення оптимального значення інтегральної якості.

Відповідно до умов сьогодення все більше підприємств використовують підхід управління, який націлений на якість і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача та отримання

вигоди для підприємства і суспільства, а саме Total Quality Management (TQM) – Загальне управління якістю. Відповідно до підходів TQM якість набуває ширшого значення і трактується не стільки як якість виготовленої продукції чи наданих послуг, стільки як якість роботи підприємства в цілому. Таким чином, TQM охоплює управління всіма аспектами діяльності підприємства [3]. Отримання вигоди для підприємства було завжди пріоритетом, а якість його роботи залишалась поза увагою, що змінюється із запровадженням в управлінні принципів TQM. Показник якості роботи підприємства охоплює усі напрями господарювання, зокрема використання можливостей і компетенцій, раціональний та економічний розподіл ресурсів, тобто управління потенціалом підприємства.

Для забезпечення розвитку підприємства потрібне стратегічне управління фактичною траєкторією змін стану за допомогою цілеспрямованої управлінської дії на підприємство або його середовище. Тоді збільшується вірогідність реалізації бажаних цілей та контролюється розвиток подій. Водночас все, що не впливає на траєкторію розвитку, або впливає випадковим чином, хоч не є стратегічним управлінням, але повинно враховуватись. Інструментами стратегічного управління підприємством на сьогодні використовуються збалансована система показників та методологія нечітких систем. Збалансована система показників (Balanced Scorecard) є механізмом взаємозв'язку стратегічних задумів і рішень із щоденними завданнями. Методологія нечітких систем (Soft System Methodology) є методом аналізу нечітких завдань, що використовується як для роботи з вимогами до складних системам, так і для аналізу їх функціонування або управління змінами в рамках такої системи, для чого здійснюється побудова суб'єктивної цілісної картини ситуації з визначенням конфліктуючих інтересів і цілей. Для аналізу, оцінювання та прогнозування потенціалу підприємства необхідно опрацювати значну кількість інформації, від швидкості опрацювання якої залежить якість і вчасність управлінських рішень, тобто якість управління.

Тож управління потенціалом має базуватись на таких взаємозалежних і взаємообумовлених принципах, що дають змогу досягнути максимальної ефективності використання наявного потенціалу, та якомога більшого залучення невикористаного потенціалу з метою забезпечення досягнення мети.

Література:

1. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч.посіб. / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
2. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия для всех: Учеб. пособие/ Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В. Садовов. – М.: ИД ИнформЗнание, 2012. – 165 с.: ил.
3. Загальне управління якістю – шлях до досягнення високого рівня досконалості (EFQM) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm004.html>

Копитко Марта Іванівна,
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ;
Ільницький Ігор Зеновійович,
слухач магістратури
Регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

НАПРЯМИ МІНІМІЗАЦІЇ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На основі дослідження проблем ділового клімату в Україні отримано результати (табл. 1), які демонструють потреби вітчизняного бізнесу у сфері промисловості.

Таблиця 1

Рейтинг першочергових економічних/політичних кроків, які бізнес очікує від влади

Перелік першочергових економічних/політичних кроків, які бізнес очікує від влади	Відсоток опитаних (%)*
Успішне завершення військової операції АТО	76,7
Перевибори до ВР	41
Успішна боротьба з корупцією	40,1
Збільшення відкритості органів влади	26,3
Зниження ставок податків	24,4
Збільшення прозорості державних закупівель	23,7
Поліпшення регуляторного середовища	21,8
Проведення судової реформи	19,9
Спрощення податкового адміністрування	19,6
Формулювання пріоритетів економічного розвитку на перспективу	17
Відсутність чіткої економічної політики	9,6
Збільшення ставок податків	9,3
Скорочення бюджетних витрат на субсидії окремим секторам економіки	9,3
Інше	0,6

Примітка: * Сума відсотків є більшою, ніж 100%, бо респонденти опитування мали можливість вибрати до 5 заходів, які на їх думку є важливими

Джерело: [1]

На основі аналізу наукових джерел [2-7], можна запропонувати наступні напрями мінімізації негативного впливу дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища на діяльність промислових підприємств:

1. Нормативно-правовий:

- удосконалення законодавства, що дозволить захистити підприємства від впливу дестабілізуючих чинників;
- посилення кримінальної відповідальності за факти корупції;

- прийняття специфічних програм, стратегій для регулювання окремих сфер з метою створення умов підвищення рівня конкурентоздатності національного товаровиробника;

- усунення законодавчих бар'єрів для розвитку підприємництва;

- прийняття заходів для покращання механізму захисту суб'єктами господарювання своїх прав та законних інтересів;

- прийняття пакету законів про регламентацію сфери недержавного забезпечення безпеки.

2. Організаційний:

- налагодження співпраці для формування комплексу спільних дій та захисту інтересів;

- організація діяльності суб'єктів господарювання для вироблення дієвої програми дій;

- побудова внутрішньо-корпоративних організаційних структур у відповідності до потреб протидії впливу дестабілізуючих чинників.

3. Інформаційний:

- проведення масштабних ідеологічних та просвітницьких кампаній у суспільстві для поглиблення розуміння масштабності вигод від протидії тіньовій економіці, корупції, рейдерства;

- висвітлення інформації у ЗМІ про заходи щодо покращання бізнес-клімату в Україні;

- висвітлення інформації про успішний іноземний досвід, пропагування європейських цінностей та практики ведення бізнесу;

- висвітлення інформації про заходи суспільного контролю;

- сприяння поширенню правил чесної конкуренції та некорупційних методів ведення бізнесу;

- пропагування соціальної відповідальності бізнесу.

4. Науково-дослідний та освітній:

- підготовка фахівців;

- здійснення досліджень для виявлення проблем та розроблення наукових рекомендацій з метою протидії їхнього впливу;

- удосконалення навчальних програм доповненням їх курсами, які мають на меті набуття навичок у сфері антикорупційної діяльності;

- сприяння підвищенню фінансової грамотності населення та розвитку культури дотримання прав споживачів.

5. Інституційний:

- створення системи «електронного уряду»;

- укладання угод про співробітництво між державними та недержавними структурами для досягнення інтересів сторін;

- стимулювання створення мереж різних суб'єктів господарювання (в тому числі підприємств, наукових установ, державних інститутів) для розроблення засад сприяння розвитку підприємництва;

- створення окремих структурних підрозділів при галузевих управліннях, завданням яких буде ведення політики у сфері економічної безпеки суб'єктів галузі.

6. Міжнародного співробітництва:

- формування програми дій та їхня реалізація для адаптації вітчизняної економіки до умов ведення бізнесу розвинутих держав;
- організація спільних міжнародних заходів у сфері покращання ділового клімату.

Література:

1. Діловий клімат: яких змін очікує український бізнес в умовах війни та економічної кризи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles/?pid=4595>.
2. Грушко В.І. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: [монографія] / С.М. Лаптев, В.І. Грушко [та ін.]; за ред. О.А. Кириченка, М.П. Денисенка, В.С. Сідака. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 412 с.
3. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання: [монографія] / Л.І. Донець, С.М. Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 255 с.
4. Економічна безпека підприємств: [підручник] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін. – К.: Алерта, 2011. – 704 с.
5. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / за наук. ред. Б.М. Андрушківа. – Тернопіль: Терно-граф, 2008. – 424 с.
6. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: [монографія] / З.Б. Живко. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 260 с.
7. Копитко М.І. Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів: [Монографія] / М.І. Копитко – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 556 с.

Лебедєва Ірина Олександрівна,

студентка

Кременчуцького національного університету

імені Михайла Остроградського;

Науковий керівник: Воробйова Лариса Дмитрівна,

доцент,

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У наш час промислові підприємства повинні вміти прогнозувати зміни і реалізовувати отримані інновації таким чином, щоб отримати переваги, зі змін, що відбуваються. Інновації необхідні для того, щоб підприємства отримували конкурентні переваги, підвищували якість продукції та послуг, мали можливість задовольняти запити та потреби споживачів ще більш досконало.

Перспективи розвитку сучасної економіки обумовили необхідність формування нової моделі управління суб'єктами господарювання, побудованої на принципах інноваційного менеджменту та управління проектами.

Згідно закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції. Передбачена цим Законом державна підтримка реалізації інноваційного проекту надається за умови його державної реєстрації. Державна реєстрація інноваційного проекту здійснюється за ініціативою суб'єкта інноваційної діяльності відповідно до Закону [1].

Проект, як об'єкт управління, має певні особливості та потребує використання спеціальних методів управління ним. В залежності від складності, масштабу та типу проектів, застосовуються певні методи та засоби управління. Використання методів і засобів управління проектами дозволяє досягти результатів проекту, забезпечити економію ресурсів та часу, знизити ризики та підвищити ефективність проекту [4].

Для широкого використання методології управління проектами на практиці необхідні: наявність доступних і ефективних методів та засобів управління проектами, які здатні вирішувати завдання процесу реалізації інноваційного проекту; наявність підготовлених спеціалістів у галузі управління проектами; забезпечення заходів зі створення середовища сприйняття інновацій; наявність ринку управління проектами.

Таким чином, під час актуалізації інноваційної діяльності на підприємстві для забезпечення її ефективності найбільш дієвими методами управління стають саме методи управління проектами, скориговані на певну специфіку створення, впровадження та реалізації інновацій [4].

Реалізація інноваційного проекту являє собою процес створення і виведення на ринок інноваційного продукту.

Метою інноваційного проекту на підприємстві є створення нової або заміна існуючої системи – технічної, технологічної, економічної, організаційної – і досягнення в результаті зниження витрат ресурсів (виробничих, фінансових, людських), корінного поліпшення якості продукції, послуги і високого комерційного ефекту.

В інноваційному менеджменті управління проектами на підприємстві є одним з найбільш складних видів діяльності, оскільки на різних стадіях реалізації проекту змінюються зміст і обсяги робіт, склад виконавців, що потребує зміни структури проекту. Управління проектами інтегрує методіку і технологію управління людськими, матеріальними і фінансовими ресурсами підприємства, потребує вміння узгоджувати інтереси багатьох його учасників, вміння по-новому розв'язати виробничі завдання, знаходити оптимальні рішення за умов невизначеності і ризику.

За даними Державної служби статистики України, питома вага підприємств, що займалися впровадженням інновацій, за останні 10 років, становила 13-17%, це дуже низький показник порівняно з іншими країнами, наприклад, у Греції – 23% , в Португалії – 39%, а у Німеччині – близько 70%.

Загальна сума витрат для фінансування інновацій також є дуже незначною і коливається в межах 8-14 млн. грн., за останні 10 років. Підприємствам надають допомогу іноземні інвестори та держава, що складає приблизно від загальної суми 2-5%, тоді як власні кошти підприємства складають відповідно 95-98% [2].

Без належної підтримки держави рівень інноваційної активності промислових підприємств залишається на низькому рівні.

Для полегшення управління інноваційними проектами керівникам слід дотримуватися наступних принципів управління інноваційними проектами [4]: 1) Принцип селективного (вибіркового) управління. Суть у виборі пріоритетних напрямків. Адресна підтримка інноваційних фірм і новаторів; 2) Принцип цільової орієнтації проектів на забезпечення кінцевих цілей. Передбачає встановлення взаємозв'язків між потребами в створенні інновації та можливостями їх реалізації. При цьому кінцеві цілі конкретних проектів орієнтуються на потреби, а проміжні цілі на кінцеві цілі цих проектів; 3) Принцип повноти циклу управління проекту; 4) Принцип етапності інноваційних процесів і процесів управління проектами; 5) Принцип ієрархічності організації інноваційних процесів. Всі рівні діяльності узгоджуються один з одним; 6) Принцип багатоваріантності при виборі управлінських рішень; 7) Принцип системності. Розробляється сукупність заходів, необхідних для організації проекту (організаційних, адміністративних та ін.); 8. Принцип забезпеченості або збалансованості. Усі заходи повинні бути забезпечені необхідними ресурсами.

Отже, управління інноваційними проектами є складовою частиною інноваційної діяльності підприємства та вирішує питання планування та реалізації інноваційних проектів, розрахованих на значний якісний стрибок у роботі підприємства.

Інноваційні завдання передбачають зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції або послуг, виведення на ринок нового товару, формування нової стратегії збуту, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару. Залучення або створення інновацій має відбуватися цілеспрямовано, з метою формування конкурентних переваг на тому сегменті ринку, де працює фірма. Важливо не тільки вчасно визначити перспективність певної ідеї і оцінити її комерційну вигідність, а й створити умови для оперативного впровадження новинки на підприємстві.

Література:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 р. №40-IV. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-158p=1305050915406687](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-158p).
2. Інтернет ресурс: ukrstat.gov.ua.
3. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
4. Інноваційний менеджмент. Конспект. Лекцій для слухачів магістратури держ. служби. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 148 с.
5. Мединський В.Г. Скалюй Л.В. Іноваційне підприємництво: Уч.пос. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 589 с.

Лебедєва Ірина Олександрівна,
студентка

*Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського;*
Науковий керівник: **Маслак Ольга Ігорівна,**
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У наш час конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво інноваційні процеси та технології для зменшення витрат на виробництва, у цілях підвищення конкурентоспроможності шукати нові форми організації діяльності. Управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства, як суб'єкта економічної конкуренції, спрямоване на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства.

Ринкова конкуренція ставить перед підприємствами завдання щодо пристосування до вимог мінливого конкурентного середовища функціонування, зокрема завдяки розв'язанню проблеми формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю. Саме конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Майже всі дослідники теорії управління займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища і адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії і практики управління діяльністю підприємства присвячено праці Рибаківа О., Портера М., Фатхудінова Р., Должанського І. та ін. [1; 2; 3; 4].

Проте, питання, що стосуються формування системи управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства потребують постійного вирішення.

Конкурентоспроможність підприємства – «це можливість підприємства робити конкурентоспроможну продукцію, перевагу підприємства щодо інших

підприємств даної галузі в країні і за її межами», – стверджував Р. Фатхутдинов [2].

Висока конкурентоспроможність підприємства – результат низької собівартості продукції, високого ступеню диференціації товарів, раціонального сигментування ринку, застосування інновацій, швидкого реагування на потреби ринку. До них також відносяться більш високий рівень продуктивності праці, кваліфікації персоналу, якість і технічний рівень продукції, стратегічне мислення на різних рівнях управління.

Управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Його необхідно розглядати, як складову частину системи управління підприємством.

Основну роль у системі управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства відіграє управління конкурентоспроможністю продукції, яка формується на етапах розроблення, виробництва й реалізації продукції. Категорії конкурентоспроможності продукції та підприємства мають високий ступінь взаємозалежності. Водночас конкурентоспроможність продукції є окремою та незалежною категорією, оскільки вона більше пов'язана із успіхом продукції на ринках збуту, ніж із особливостями функціонування підприємства. Тобто, вирішальну роль в управлінні конкурентоспроможністю підприємства має відігравати управління конкурентоспроможністю його продукції.

В сучасних умовах господарювання можливості підприємств з управління конкурентоспроможністю продукції, обмежені наявними в його розпорядженні фінансовими, трудовими ресурсами, часом, а також виробничими потужностями й технологіями.

Елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції виступають: 1) планування: випуску продукції; заходів із регулювання конкурентоспроможності продукції; виходу на нові ринки збуту; виходу на ринок нової продукції; 2) організація: зміна значень чинників конкурентоспроможності; перерозподіл існуючих ресурсів; введення нових ресурсів; 3) мотивація: системи збуту; робітників підприємства; споживачів; 4) контроль: якості продукції, якості ресурсів, реалізації управлінських рішень.

Вирішальну роль у здійсненні управління конкурентоспроможністю інноваційного підприємства, через управління конкурентоспроможністю продукції, відіграють пріоритети управління, під якими розуміють цільові значення параметрів виробничо-економічної діяльності підприємства.

До основних пріоритетів управління можна віднести: рентабельність виробництва, розмір прибутку, частку окремих видів продукції на конкретних ринках збуту, мінімальний обсяг реалізації продукції по видах на конкретних ринках у натуральному вираженні. Перелік пріоритетів управління може бути досить широким, він залежить від ситуації на підприємстві, цілей і стратегій керівництва, волі власників капіталу підприємства.

Механізм управління конкурентоспроможністю являє собою сукупність заходів, які спрямовані на досягнення поставлених цілей і буде найбільш

ефективним у тому випадку, коли посилюватиме мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається шляхом вибору методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив.

Керівництво інноваційного підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Для підвищення конкурентоспроможності потрібно орієнтуватися на найважливіших показниках макросередовища і мікросередовища підприємства, враховуючи глобалізаційні процеси в економіці країни, постійно і регулярно збирати і аналізувати всі параметри, виявляти стан зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта, розробляти і впроваджувати заходи, які підвищать якість процесів і їх взаємодії.

Отже, в умовах ринкових відносин управління конкурентоспроможністю є особливо важливим завданням для кожного інноваційного підприємства. Цей процес є складовою частиною загальної системи управління підприємством, який спрямований на систематичне вдосконалення характеристик продукції, розширення каналів збуту, зростання кількості покупців та середньої вартості його покупки.

Література:

1. Портер Майкл Э. Конкуренция. Майкл Э. Портер; пер. с англ. – СПб: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 495 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов, Г.А. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
3. Рибаківа О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / Рибаків О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuu.gov.ua>.
4. Должанський І. Конкуренентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. Должанський, Т. Загорна. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 384 с.
5. Управление конкурентоспособностью предприятия: Учебный пособие. – С.М. Дуброва та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
6. Управление конкурентоспособностью предприятия: Учебник / Ю.Б. Иванов, М.О. Кизим, О.М. Тищенко, О.Ю. Иванова, О.В. Ревенко, Т.М. Четова-Терашвілі. – Х.: ВД«ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
7. Маслак О.І. Визначення рівня конкурентної переваги машинобудівного підприємства на засадах забезпечення розвитку його економічного потенціалу [Електронний ресурс] / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко. – Ефективна економіка. – 2014. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Лихолат Світлана Михайлівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ;
Завійський Олег Ігорович,
аспірант,
Львівський університет бізнесу та права

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОСЛУГ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Основною особливістю надання автотранспортних послуг є їх нерозривний взаємозв'язок з безпосередніми споживачами та націленість на задоволення потреб останніх. З огляду на це, кожна характеристика автотранспортної послуги має бути наділена конкретною споживчою цінністю [1, с. 53]. Доцільність дослідження процесу покращення якісних споживчих властивостей автотранспортних послуг посилюється в умовах загострення конкурентної боротьби на цьому сегменті ринку при одночасно обмеженій кількості потенційних їх споживачів. Таким чином, автотранспортним підприємствам стає все складніше орієнтуватися на очікування щодо зростання ємності ринку, що підвищує необхідність покращення надання автотранспортних послуг на засадах підвищення рівня їх конкурентоспроможності та формування стабільної лояльності споживачів через зростання вартості угод і частоти їх укладання [2, с. 84-85]. У відповідності до запропонованої багаторівневої моделі В. Шинкаренко виділяє три основні рівні надання автотранспортних послуг, серед яких послуга за задумом, послуга у реальному виконанні та послуга з підкріпленням. Перший рівень послуги визначає її сутність – перевезення вантажів чи пасажирів. Своєю чергою, другий і третій рівні надання автотранспортних послуг формуються шляхом збільшення їх споживчої цінності за рахунок додаткових процесів. Автотранспортна послуга в реальному виконанні характеризується якістю, а також додатковими нетранспортними послугами, які при наданні основної є обов'язковими. Третій рівень послуги з підкріпленням включає операції, пов'язані зі збором, обробкою та оперативною передачею інформації між безпосередніми учасниками автотранспортного процесу [3]. Таким чином, надання автотранспортних послуг полягає не лише в безпосередньому процесі перевезення вантажів чи пасажирів, але й в забезпеченні його організаційно-економічної підтримки та належного обслуговуючого супроводу, що підвищує споживчу цінність цих послуг, а отже, посилює їх динамічну конкурентоспроможність, що є пріоритетною цільовою функцією господарювання в умовах ринкової економіки. Забезпечення ефективного процесу управління конкурентоспроможністю послуг автотранспортних підприємств передбачає обов'язкову необхідність опрацювання змістовних характеристик поняття конкурентоспроможності, як економічної категорії.

Найбільш раціональним в ході управління конкурентними перевагами послуг автотранспортних підприємств є дотримання системно-інтегрованого підходу, що передбачає структурну взаємоорганізацію та мобілізацію ресурсного потенціалу підприємства в ході зміцнення його конкурентних позицій на ринку, шляхом врахування особливостей впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, забезпечення інвестиційно-інноваційної спрямованості бізнес-процесів підприємства, подолання інертності системної взаємодії його внутрішніх структурних підрозділів та посилення горизонтально-вертикальних інтеграційних процесів автотранспортного підприємства. Функціональною перевагою використання системно-інтегрованого підходу є можливість збалансованого поєднання інструментів управлінського впливу в процесі забезпечення динамічної конкурентоспроможності автотранспортних послуг.

Науковець І. Ананко, структуруючи автотранспортні послуги на ті, що пов'язані з організацією перевезень, реалізацією квитків, обробкою багажу, інформаційно-консультаційним обслуговуванням та наданням зручностей пасажиром на вокзалах, виділяє такі атрибути, що впливають на формування динамічної конкурентоспроможності цих послуг [4, с. 71].

Специфіка послуг автотранспортних підприємств полягає в тому, що процес їх безпосереднього надання пов'язаний з постійною динамікою, рухом і переміщенням, що формує такі особливості їх конкурентоспроможності: (1) значна роль часової складової оперативності надання автотранспортних послуг і своєчасного виконання прийнятих замовлень; (2) необхідність гарантування високого рівня безпеки та надійності організації вантажно-пасажирських перевезень; (3) мінімізація та збалансування витрат в процесі організації надання автотранспортних послуг залежить не лише від рівня техніко-технологічної модернізації підприємства, але й від стану дорожнього покриття, розгалуженості його мережі, спланованості логістичних маршрутів і транспортних потоків наявного автомобільного парку; (4) нарощення ринкових потужностей підприємств строго обмежені можливостями наявного автомобільного парку, спецтехніки та устаткування для організації перевезень, що не лише визначає інтервал та періодичність надання послуг, але й впливає на рівень комфорту пасажирів, збереженість вантажу тощо; (5) важливість аспекту наявності комунікаційної взаємодії в процесі надання автотранспортних послуг; (6) спроможність автотранспортного підприємства налагодити постійний та безперебійний процес надання його послуг, незважаючи на можливі аварії та несправності автомобільного парку; (7) диверсифікованість ринкової спрямованості автотранспортних послуг та їх здатність задовольняти потреби в перевезенні суб'єктів господарювання в різних сферах національної економіки.

Учена Н. Антіпова визначає такі характерні перешкоди, що ускладнюють процес забезпечення конкурентоспроможності послуг автотранспортних підприємств: 1) обсяги вантажних перевезень напряду залежать від здійснення експортно-імпортних операцій, інтенсивність яких є нижчою в умовах макроекономічної нестабільності та суттєвого коливання валютного курсу

національної валюти; 2) наявність бюрократичних перепон, серед яких жорсткі умови кредитування процесу оновлення автомобільного парку, закупівлі спецтехніки та обладнання; високі ставки імпортного митного збору на ввіз автомобілів та спецтехніки для організації перевезень, аналоги яких не виробляються в Україні; 3) ірраціональне управління витратами автотранспортних підприємств, що характеризується інертним характером адаптації до динамічних економічного середовища його функціонування [5, с. 13-14]. Поряд з цим, формування конкурентоспроможності послуг автотранспортних підприємств в межах параметрів якісного сегменту передбачає покращення сервісного обслуговування споживачів на засадах підвищення рівня комфортності та надійності перевезень; розвитку професійних компетенцій водіїв, посилення їх мотивації та відповідальності в процесі задоволення споживчих інтересів клієнтів; запровадження диверсифікованих варіантів замовлення автотранспортної послуги, у тому числі з використанням можливостей мережі Internet і безготівкових розрахунків; реалізації рекламних кампаній та дисконтних програм для постійних клієнтів; гарантування безпеки та надійності перевезень, страхування настання ймовірнісних нещадних випадків і пошкодження вантажу; формування позитивного іміджу та ділової репутації підприємства; дотримання принципу індивідуального підходу до обслуговування споживачів, з урахуванням специфіки задоволення їх особистісних інтересів і потреб [6]. Слід відмітити, що параметри цінового сегменту формування конкурентоспроможності автотранспортних послуг, головним чином, залежать від матеріальних потужностей підприємства, характеру його ділових відносин з контрагентами, доступу до ресурсної бази, тоді як якісного – від психологічних чинників, що полягають в розумінні з боку управлінського персоналу важливості організації високого рівня обслуговування клієнтів, бажанні інвестувати в цьому напрямі та готовності до впровадження динамічних структурних змін у процес реорганізації сервісу надання автотранспортних послуг. Слід відзначити, що в умовах функціонування недосконалого інституційного середовища при формуванні кількісних параметрів визначених функціональних критеріїв конкурентоспроможності автотранспортних послуг посилюється роль деструктивних чинників.

На нашу думку, цей перелік перешкод на шляху забезпечення конкурентоспроможності послуг автотранспортних підприємств доцільно доповнити підвищеною нестабільністю цін на вітчизняному ринку паливо-мастильних матеріалів, внаслідок його надмірної імпортозалежності та прив'язки до курсу національної валюти; нерозвиненістю галузі вітчизняного автомобілебудування; незадовільним станом мережі дорожнього сполучення, її нерозвиненістю та низьким рівнем інтеграції в систему міжнародних автотранспортних шляхів і транскордонних коридорів; відносно низькою пропускною спроможністю вітчизняних автовокзалів; недостатньою дисциплінованістю водіїв при наданні послуг, що призводить до порушення правил дорожнього руху; обмеженістю параметрів платоспроможного внутрішнього споживчого попиту населення.

Література:

1. Шинкаренко В. Г. Класифікація нових автотранспортних послуг / В. Г. Шинкаренко, І. М. Ананко // Економіка транспортного комплексу, 2010. – Вип. 15. – С. 51-57.
2. Федотова І. В. Процес формування лояльності споживачів автотранспортних послуг / І. В. Федотова // Економіка транспортного комплексу, 2010. – Вип. 15. – С. 84-94.
3. Шинкаренко В. Г. Многоуровневая модель автотранспортных услуг / В. Г. Шинкаренко // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. – Х. : ХНАДУ, 2008. – Вип. 14. – С. 57–65.
4. Ананко І. М. Визначення значимості атрибутів автотранспортних послуг / І. М. Ананко // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2011. – № 33. – С. 70-74.
5. Антіпова Н. А. Ключові аспекти управління конкурентоспроможністю автотранспортних підприємств в сфері автомобільних перевезень / Н. А. Антіпова // Науковий журнал «Логістика: теорія та практика» Луцького національного технічного університету, 2012. – № 1(2). – С. 12-15.
6. Лихолат С.М. Управління конкурентоспроможністю малого бізнесу: ідентифікація та стратегія формування / С.М. Лихолат // Актуальні проблеми економічної безпеки в контексті трансформації ринкової економіки: збірник матеріалів міжвузівської науково-практичної конференції (10 грудня 2015 р., м. Львів). – Львів: Ліга-Прес, 2015. – С. 49-52.

Павленко Анжеліка Игоревна,

студентка

Института туризма

Запорожского национального технического университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Необходимым условием существования и развития общества является труд, как целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их жизненных потребностей. Одной из составляющих работы является ее мотивировки на уровне агентов (участников) трудовых отношений. Система мотивации характеризует совокупность взаимосвязанных мер, стимулирующих отдельного работника или трудовой коллектив в целом по достижению индивидуальных и общих целей деятельности предприятия (организации).

В сложившихся условиях в Украине на нынешнем этапе ее развития, проблема мотивации личности приобрела важное значение, так как решение задач, которые стоят перед обществом, возможно только при условии создания надлежащей мотивационной основы, способной побудить персонал предприятий к эффективной деятельности. Речь идет о применении таких форм и методов стимулирования личности, способствующие высокой результативности ее работы.

На сегодня материальное стимулирование работников предприятий, как основная составляющая часть общей системы мотивации, переняло основную черту, присущие предыдущий административно-командной системе хозяйствования. Вследствие отсутствия прямой зависимости размера премии от конкретных результатов работы сотрудников структурных подразделений

предприятия, она перестала выполнять свою главную функцию – стимулирующую, и превратилась в простую надбавку к должностному окладу. Отсутствие научно-обоснованной системы планирования, организации, мотивации и контроля деятельности предприятия, а также взвешенных критериев работы работников его структурных подразделений привели к «уровнировке» в системе премирования. А отсутствие высококвалифицированных кадров, способных обеспечить надлежащую организацию и функционирование предприятия в рыночных условиях, сводят практически на нет все попытки разработки, а тем более – внедрение высокоэффективной системы целевого управления, в которой главное место принадлежит системе мотивации. Дальнейшее ослабление мотивации труда неизбежно приведет к обострению негативных социально-экономических процессов имеющих место в нашем государстве.

Отсюда возникает объективная необходимость создания научно-обоснованного механизма мотивации труда персонала предприятий, который бы смог с помощью действенных рычагов и стимулов повысить заинтересованность работников продуктивно и качественно работать, способствовать подъему их конкурентоспособности, обеспечить качественное обновление трудового менталитета. Необходим и инструментарий мотивационного механизма, способного объединить в единый узел цели и результаты деятельности персонала, чтобы на практике реализовать целый ориентированную мотивацию его высокопроизводительного труда.

Мотивация способствует достижению приемлемого и стимулированного уровня индивидуальной результативности труда, а отсюда – и подъему профессионального уровня работника. Если у работников в мотивационной сфере преобладают мотивы постоянного профессионального роста, то достичь стимулированного уровня результативности труда не является сложной проблемой. Важно только организовать такой трудовой процесс, который требовал бы ни механического выполнения трудовых операций, а ответственной работы по выработке, расширению и совершенствованию трудовых навыков.

На Западе существует множество теорий мотивации труда. Например, теория Д. Мак-Киеланда делает акцент на потребностях высшего уровня: власти, успеха, причастности. У разных людей могут доминировать те или иные из них. Люди, ориентированные на власть, проявляют себя как откровенные и энергичные индивидуумы, стремящиеся отстаивать свою точку зрения, не боятся конфликтов и конфронтации. При определенных условиях из них вырастают руководители высокого уровня.

Одной из важнейших форм мотивации на предприятиях и организациях является материальное стимулирование труда, которое представляет собой процесс формирования и использования систем материальных стимулов труда и распределения заработной платы в соответствии с действием закона распределения по количеству и качеству труда.

По общему правилу, заработная плата является вознаграждением в денежном выражении, которую работник получает от предприятия или физического лица,

для которых выполняет обусловленную трудовым договором работу. Основной заработной платой признается вознаграждение за выполняемую работу в соответствии с установленными нормами труда (нормы времени, выработки, обслуживания, должностные обязанности). Она устанавливается в виде тарифных ставок (окладов) и сдельных расценок для рабочих и служащих. Дополнительной заработной платой является вознаграждение за труд сверх установленных норм, трудовые успехи и изобретательность и особые условия труда. Она включает доплаты, надбавки, гарантийные и компенсационные выплаты, премии.

Главной целью, которая побуждает человека к труду есть потребность в получении средств для удовлетворения своих интересов. Осознанная потребность превращается в сознательную цель, которая определяет поведение работника, его трудовую активность. Хотя труд в Украине на сегодняшний день рассматривается, в основном, лишь как средство заработка, можно предположить, что потребность в деньгах будет расти до определенного предела (зависит от уровня), после которой деньги станут условием нормальной жизни, сохранения человеческого достоинства. В этом случае в качестве доминирующих могут выступить потребности в творчестве, достижении успехов и другие. Основными нематериальными средствами поддержания высокой трудовой активности является создание благоприятных условий труда, нормального психологического климата, убеждения, сила примера, моральные поощрения.

Как показывает практика, основными видами морального поощрения являются: объявление благодарности, награждение Почетной грамотой, занесение фамилии работника в Книгу почета, помещения фотографии работника на Доску почета, в Галерею Трудовой Славы, присвоение почетных званий и тому подобное. Локальные акты предприятий предусматривают, например, такие моральные поощрения, как присвоение почетного звания «Отличник качества» с вручением собственного клейма и переводом на самоконтроль, присвоение почетного звания «Лучший по профессии», «Мастер – золотые руки», вручение благодарственных писем семьям работников – отличников качества труда, присвоение звания «Лучший цех по качеству».

Мотивация делает поведение человека целенаправленным и его целью является то, что сможет привести к ликвидации испытываемого состояния потребности в чем-либо. Выявлено, что высокая отдача от работников возможна только в том случае, если они будут заинтересованы в конечном результате и будут положительно относиться к выполняемой работе. Это возможно только тогда, когда процесс работы и конечные ее результаты позволяют человеку удовлетворить важнейшие из его потребностей.

Література:

1. Генкин Б.М., Коновалова А. Основы управления персоналом, В.И. Кочетков и др. – М.: Высш. школа, 1996.
2. Дмитренко Н. Система оплаты, которая может стимулировать эффективный труд. // Человек и труд, 1997.

3. Комарова Н.М. Мотивация труда и повышение эффективности работы. // Человек и труд, 1997.

4. Красноносова А.Н. Проблемы материального стимулирования персонала промышленных предприятий // Финансы Украины, 2002.

5. Колотушкин В., Белкин В. Зарплата как зеркало результатов труда // Человек и труд, 2001.

Петришин Людмила Петрівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

РОЗВИТОК АГРОХОЛДИНГІВ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЗМІН В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ ОКРЕМИХ ФІНАНСОВИХ ГРУП

На сьогоднішній день в Україні функціонує понад півтора сотні агрохолдингів з середнім розміром земельного банку 60 тис. га. Вони контролюють п'яту частину сільськогосподарських угідь країни та майже половину угідь, використовуваних всією сукупністю сільськогосподарських підприємств.

Куценко В.І. виділяє такі основні переваги агрохолдингів у сільському господарстві порівняно з традиційними сільськогосподарськими підприємствами: «ефективний менеджмент – залучення досвідчених фахівців; економічна ефективність щодо управління власним капіталом; більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва; доступ до фінансів – пільгові кредити та дотації; залучення приватних інвестицій; ефект масштабу – ефективне використання ресурсного потенціалу; переваги вертикальної інтеграції – поєднання виробництва з переробкою та реалізацією; доступ до ринків збуту – великі за обсягом можливості виходу на зовнішні ринки, а також більші можливості їх диверсифікації [1, с. 66]. Однак вчений виділяє й такі недоліки агрохолдингів, як монокультурна спеціалізація; ігнорування теорії сівозмін, виснаження ґрунтів; орієнтація на економічний ефект та ігнорування соціального та економічного; не створюють додаткові робочі місця на селі; незацікавленість у створенні соціальної інфраструктури на селі; неефективна політика збуту – орієнтація на зовнішні ринки; незацікавленість у здійсненні довгострокових інвестицій у сільськогосподарські угіддя внаслідок відсутності гарантій довготермінового використання земельних ділянок.

Крім названих, можна виділити й інші переваги та недоліки агрохолдингів. Однак суттєвою також є відповідь на питання: чи процес утворення і розвитку агрохолдингів є закономірним результатом економічної поведінки сільськогосподарських підприємств, які таким чином вирішили скористатися перевагами крупномасштабного вертикально інтегрованого виробництва, об'єднавши свої економічні потенціали, чи вирішальну роль при цьому відіграли інші чинники.

Аналіз процесів формування агрохолдингів, ролі окремих підрозділів в організаційній структурі показує, що визначальним чинником став не сільськогосподарський капітал, а капітал, народжений в інших сферах економіки. Якби цей капітал був сформованим в результаті об'єднання фінансових ресурсів, отриманих в результаті діяльності сільськогосподарських підприємств, можна було б стверджувати, що агрохолдинги є завершальною стадією змін в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств, спрямованій на використання переваг великомасштабного виробництва. У такому разі сільськогосподарські підприємства мали б бути основою економічної піраміди, якою насправді є сформований агрохолдинг, і ключові економічні рішення повинні прийматися саме керівниками цих підприємств. Однак насправді центром прийняття управлінських рішень в агрохолдингах є не основа економічної піраміди, а її вершина, як правило, материнська компанія-ініціатор формування агрохолдингу та його фінансовий центр. З огляду на це, функціонування агрохолдингів реально є результатом не змін в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств, а змін в економічній поведінці певної частини фінансових груп, які визначили розвиток нових агропромислових формувань одним з пріоритетів свого розвитку. Однак при цьому не слід заперечувати й той факт, що сільськогосподарські підприємства у своїй більшості добровільно входили в такий економічний союз, що також є одним із проявів в їхній економічній поведінці. Втративши основну частину власної самостійності, вони як компенсацію отримали своєрідну парасольку економічного характеру, яка забезпечує їх від можливого банкрутства. Їхні економічні ризики в результаті входження в агрохолдинг значно знижуються.

Організаційна структура великих агрохолдингів є складною. Крім материнської компанії та сільськогосподарських підприємств з правами юридичної особи та без таких, входять переробні підприємства, логістичні та маркетингові центри. Їхня економічна поведінка часто суперечить як національним інтересам, так і економічним інтересам сільськогосподарських підприємств, які організаційно входять до них.

В нашій країні досить вузьким є коло галузей, вкладення фінансово-економічних ресурсів в які практично гарантує отримання великих прибутків. Однією з таких сфер, як виявилось на початку поточного століття, є сільське господарство і пов'язані з ним галузі. Причому воно здатне приносити значні економічні вигоди навіть за практичної відсутності або дуже незначної за обсягами державної фінансової підтримки, що неможливе у країнах Західної Європи. Основою для цього є низька вартість робочої сили та землі, а також високий рівень родючості використовуваних сільськогосподарських угідь. Досягнення кращих економічних результатів від ведення сільськогосподарського виробництва в Україні вимагає значно меншого за обсягом вкладення виробничих ресурсів порівняно з західноєвропейськими країнами.

Крім того, материнські компанії-засновники агрохолдингів зуміли відшукати й інші можливості для економії виробничих і фінансових ресурсів. Вони стали основними споживачами державних фінансових ресурсів, виділених з бюджету

для підтримки сільськогосподарських підприємств. Менші за розмірами, розрізнені підприємства не мають можливостей брати участь в більшості урядових програм такого характеру у зв'язку з труднощами виконання основних вимог щодо такої участі.

Безперечними є істотні переваги агрохолдингів перед невеликими сільськогосподарськими підприємствами у сфері короткострокового і довгострокового кредитування, зокрема щодо пільгового кредитування, за якого держава компенсує частину вартості отриманого кредиту. Крім того, для агрохолдингів є доступними й кредити різноманітних міжнародних фінансових інституцій, зокрема європейського банку реконструкції й розвитку і Міжнародної фінансової корпорації, які надають кредити на значно кращих умовах порівняно з вітчизняними банківськими установами.

Суттєвим джерелом залучення фінансових ресурсів у діяльності агрохолдингів є розміщення акцій на світових фондових біржах. Лупенко Ю.О. та Кропивко М.Ф. відмічають, що у структурі розміщення акцій українськими компаніями на фондовому ринку (ІРО, РРО,РР) у 2005-2011 рр. сільське господарство займало нішу у 41,7%, харчова промисловість – 8,3%, а всі інші галузі – 49,4%. Неінтегровані сільгосппідприємства не мають таких можливостей, оскільки умовою інвестування є проходження компанією аудиту згідно з міжнародними стандартами, оцінювання бізнесу, наявність прозорості управлінської структури, а визначальним фактором є масштаб бізнесу та площа землі під контролем [2, с. 9].

Агрохолдинги мають значні переваги перед традиційними сільськогосподарськими підприємствами й у сфері оподаткування їхньої діяльності. Ці вигоди виникають насамперед у зв'язку з можливістю контролю з боку державних фіскальних служб товароруху сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки від одного підприємства-члена агрохолдингу до іншого. Крім того, працюючи, в основному, на експорт виробленої чи переробленої продукції агрохолдинги претендують на повернення податку на додану вартість із державного бюджету.

Оцінюючи загалом діяльність агрохолдингів в Україні, слід зазначити, що її основою є капітал, який має загальноєвропейський чи загальносвітовий вектор розвитку, але черпає ресурси для свого примноження в національній економіці, її агропромислому комплексі. Цей капітал має доступ до європейської системи оцінювання, рейтингування, кредитування, оподаткування, маркетингу, логістики тощо, лише його виробнича діяльність здійснюється в межах національної економіки. Основним мотивом її здійснення, як уже відзначалося, є дешевизна використовуваних ресурсів. Вся їхня діяльність свідчить про високий рівень винахідливості, підприємливості, здатності до адаптації до мінливого середовища вітчизняних підприємців у сфері АПК, але ці їхні риси та конкретні управлінські рішення важко узгоджуються з національними інтересами.

У науковій літературі останніх років дуже часто робиться наголос на незацікавленості сучасних агрохолдингів у розвитку соціальної інфраструктури села, покращенні у сфері зайнятості сільського населення, підвищенні рівня

його добробуту. Але ці проблеми є лише незначною частиною тих проблем, які породжує прискорений розвиток агрохолдингів у країні. У кінцевому рахунку вирішення соціальних проблем розвитку села аж ніяк не може виступати однією з місій розвитку агрохолдингів, як і будь-яких інших видів сільського господарського чи аграрного підприємництва. Це завдання, які вирішуються за допомогою засобів державного та муніципального управління. Основні проблеми, які породжує процес «агрохолдингізації», значно глибші, вони стосуються усього сільського способу життя, формування економічної бази розвитку сільськогосподарського підприємництва та найважливішого для функціонування будь-якої країни процесу забезпечення її продовольчої безпеки.

Економічні інтереси, економічна поведінка найбільших агрохолдингів країни мають транснаціональний характер. Якщо існуючі тренди спостерігатимуться й надалі, виникне реальна загроза конфлікту між національними інтересами в розвитку сільського господарства та транснаціональним характером економічної поведінки основних товаровиробників у країні.

Слід зазначити, що означена проблема аж ніяк не є результатом цілеспрямованої деструктивної економічної поведінки агрохолдингів як однієї зі складових вітчизняної агропродовольчої системи. Навпаки, вона є результатом недосконалості зовнішнього середовища, в якому ці структури функціонують і розвиваються. Хоча часто їм самим через відповідні лобістські дії вдається сформуванню сприятливого для себе середовища. Тому для виправлення існуючої ситуації необхідні докорінні зміни у правових, економічних, соціальних, політичних умовах розвитку сільськогосподарського підприємництва у нашій країні.

Література:

1. Куценко В.І. Агрохолдинги як форма організації господарської діяльності: «прогрес» чи «регрес» / В.І. Куценко // Агросвіт. – 2014. – № 6. – С. 64-69.
2. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5-21.

Пилипенко Олена Сергіївна,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Донбаського державного педагогічного університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Функціонування й розвиток економічних організацій спрямовані на збереження та зміцнення їхніх ринкових позицій. За умов жорсткої конкуренції це вдається лише тим із них, які орієнтуються на високі стандарти діяльності й постійно дбають про забезпечення своїх конкурентних переваг через залучення різноманітних інновацій. Ринкова економіка потребує посиленої уваги вищого

управлінського персоналу до інноваційних процесів, виокремлення серед великої кількості новацій тих, які можуть принести істотну користь організації.

Стимулювати організації до залучення інновацій можуть такі чинники зовнішнього оточення:

- зменшення рівня стабільності вхідного потоку матеріальних і сировинних ресурсів, які використовуються для забезпечення виробничої діяльності;
- зміна потреб і бажань клієнтів;
- економічні цикли, потрясіння і невпевненості, які впливають на ринок;
- технологічні зрушення, що приводять до заміни сформованих ідеологій виробництва [4].

Якщо вищий рівень менеджменту приймає рішення щодо інновацій, то першочерговим завданням має бути стимулювання її позитивного сприйняття всіма членами організації. Звичайна практика впровадження системних нововведень, коли спершу розробляється стратегія перетворень, потім здійснюються самі перетворення і аж насамкінець персонал навчають новим методам роботи, є досить неефективною, тому що вона апріорно передбачає розуміння доцільності змін усіма членами організації [3].

Саме тому виникає необхідність цілеспрямованого управління інноваційною діяльністю підприємства, яке передбачало б не лише організацію впровадження нової ідеї під тиском вищого керівництва, але й зміщення акцентів у системі стимулів персоналу в бік заохочення ініціативи, участі в перетвореннях.

Основним завданням інноваційного розвитку, як складової стратегічного управління організацією, є визначення основних напрямів її науково-технічної і виробничої діяльності в таких сферах:

- розробка й запровадження нової продукції;
- вдосконалення й модифікація продукції, яка виготовляється, надання їй більшої оригінальності;
- зняття з виробництва застарілої продукції;
- залучення до виробничої діяльності нових ресурсів і нових технологій;
- освоєння нових методів організації виробництва та праці тощо [5].

Завдяки стратегічному мисленню генеральних менеджерів вони можуть багатоаспектно оцінювати наслідки інновації, прогнозуючи в кінцевому підсумку її спроможність зміцнювати конкурентні позиції. Система стимулів інноваційних процесів повинна охоплювати компоненти так званого поточного стимулювання і стимулювання за результатами роботи всієї організації. Зокрема, активно сприяють реалізації нововведення стимули, зорієнтовані на дотримання запланованих термінів впровадження. Ці стимули мають більшу силу для виконавців, тих, хто змушений опановувати нові види діяльності, залучатися до нових організаційних взаємовідносин тощо. На противагу цьому менеджмент середнього й вищого рівня повинен орієнтуватися на кінцеві результати й найефективнішим у цьому разі буде його стимулювання через систему участі у прибутках.

Отже, завдяки диференційованому підходу до стимулювання різних категорій працівників дієвість стимулів підвищується, що сприяє формуванню інноваційного типу мислення в персоналу організації. Це дає змогу зняти

проблему опору організаційним змінам і підвищує імовірність освоєння новації в заплановані терміни [2].

Інноваційний процес визначається як створення, поширення й застосування продукції і технологій, яким притаманна науково-технічна новизна і які задовольняють нові суспільні потреби.

Початковою стадією інноваційного процесу є фундаментальні дослідження, спрямовані на вивчення теоретичних засад певних процесів чи явищ. Другим етапом інноваційного процесу є визначення напрямів прикладного застосування знань, отриманих під час фундаментальних досліджень. Результатом прикладних науково-дослідних робіт можуть бути нові технології, нові матеріали, нові системи. На третьому етапі виконуються дослідно-конструкторські та проектно-конструкторські роботи, спрямовані на розробку, проектування, виготовлення та випробування дослідних зразків нової техніки, технології чи нового продукту. Четвертий етап передбачає комерціалізацію нововведення, тобто його запуск у виробництво, розробку програми маркетингу й виведення нового продукту на ринок. Інвестиції на цьому етапі є не менш ризикованими, ніж на попередніх. Їх, як правило, бере на себе суб'єкт господарювання, акумулюючи для цього кошти у спеціальних фондах, а також використовуючи позичковий капітал (банківські кредити). Далі до ринкового освоєння новинки можуть приєднатися інші фірми, придбавши ліцензію на її виробництво. Відбувається дифузія (трансферт) нововведення [1].

Таким чином, у структуризації інноваційного процесу доцільно дотримуватись загальноприйнятої схеми: «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – конструкторські та експериментальні розробки – дослідження ринку – конструювання – ринкове планування – дослідне виробництво – ринкове випробування – комерційне виробництво». Інноваційний процес доходить кінця, коли нововведення перестає бути корисним, старіє і знімається з виробництва.

Управління інноваційними процесами насамперед передбачає вибір певної інноваційної стратегії, яка за чинних умов господарювання може принести найбільшу вигоду. Основа розробки інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, ринковій позиції фірми та її науково-технічній політиці.

Типи інноваційних стратегій:

1. Стратегія наступу – характерна для фірм, які базують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції. Вона пов'язана з прагненням фірм досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів.

2. Стратегія захисту – спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції фірми на вже наявних ринках. Головна функція цієї стратегії – оптимізація співвідношення «витрати-випуск» у виробничому процесі.

3. Імітаційна стратегія – використовується фірмами, які не є піонерами у випуску на ринок тих або інших нововведень, але долучились до їх виробництва, придбавши у фірми-піонера ліцензію.

4. Залежна стратегія – характер технологічних змін у даному разі залежить від політики фірм, які виступають як «батьківські» стосовно «залежних» фірм, що не роблять спроб змінити свою продукцію, бо вони тісно пов'язані з вимогами до неї від головної фірми. Зазвичай ідеться про субпідрядні роботи.

5. Традиційна стратегія – цей тип стратегії не передбачає значних технологічних змін, тому він лише умовно належить до інноваційного. Виробництва стають традиційними внаслідок закріплення за ними певних інноваційних форм на тривалий період їхнього «життєвого циклу».

6. Стратегія «за нагодою», або «стратегія ніші», є реакцією керівництва на зовнішні сигнали ринку чи інституційного середовища.

7. Інноваційна діяльність полягає в пошукові інформації щодо можливостей, які з'являються у фірми за нових обставин, знаходження особливих ніш на наявних ринках товарів і послуг, що мають споживача нетиповим, але значущим різновидом потреб [2].

Вибір організацією певною інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників. Це й умови та чинники зовнішнього середовища, і сфера діяльності організації, і номенклатура та асортимент її продукції, і тривалість життєвого циклу товарів, і спроможність організації здійснювати моніторинг науково-технічної інформації ринку новацій, і наявність відповідного науково-технічного й технологічного потенціалу.

Обґрунтовуючи той чи інший варіант інноваційної стратегії, керівники повинні враховувати й те, що вона має відповідати загальній стратегії розвитку організації, бути прийнятною для неї за рівнем ризику й передбачати готовність ринку до сприйняття новинки.

Література:

1. Василенко Б. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ. – 440 с.
2. Власова А.М., Краснокутська М.В. Інноваційний менеджмент. – К., 1997.
3. Гуржій А.М., Каракай І.О., Петренко З.О. та ін.. Інноваційна діяльність в Україні: Монографія. К.: УкрШТЕІ, 2006.
4. Управління інноваціями в сучасній організації / За ред. В.Л. Євтушевського. – К.: Ічлава, 2006. – 359 с.
5. Стадник В., Иохна М. Інноваційний менеджмент. – К.: Академвидав, 2006.

Nicholas Shestun,
aspirants
Valsts augstākās izglītības iestāde
«Kherson Valsts Agrārās Universitāte»
(m. Kherson, Ukraina)

PĀRTIKAS PRODUKTU KVALITĀTES PĀRVALDES SISTĒMAS UZLABOŠANA UKRAINAS UZŅĒMUMOS

Mūsdienu apstākļos nodrošināt efektīvu vadību ražotnēs un pārtikas produktu kvalitāti uzņēmumos ir prioritāte viņu attīstībai. Pie tam produktu kvalitātes kontrole ir galvenais kritērijs funkcionējošam uzņēmumam pārtikas ražošanā. Valsts pārtikas ražošana raksturojas ar zemu kvalitāti pasaules tirgū. Centieni sasniegt maksimālos ienākumus un apjomus, daļēji ietekmē un samazina ražošanas kvalitāti. Tirgus ir piesātināts ar zemas kvalitātes produktiem un nestandardizētiem produktiem valstī un ārvalstu produkcijā. Sekas – pieaugums patēriņā.

Sistēmas pieejas trūkumam labas kvalitātes pārtikas ražošanas nodrošināšanai nacionālos uzņēmumos, nepieciešams nodrošināt pārtikas veselīgumu un kvalitāti, tāpēc stingri prasās pamatīgi teoretiski un praktiski pētījumi parvaldes sistēmas uzlabošanai.

Turklāt vajadzību apmierināšanai veselīgajā un augsti kvalitatīvajā produkcijā, nepieciešama detalizēta un rūpīga analīze par nosacījumiem un principiem starptautisko standartu ieviešanā un kvalitātes kontroles aspektu veidošanā.

Ilgtermiņa pētījumi daudzos uzņēmumos ir veikti daudzi, to darījuši zinātnieki šajā jomā un apspriesti zinātniskos rakstos: L. Dajneko, S. Zayinchkovskoho, A. Hlycheva, V. Moskaliuk, N. Pavlihy, V. Pavlovs, V. Rudenko, M. Sychevskii, M. Shapoval, V. Oponova, O. Orlova, P. Sabluk, T. Mostenskoyi un citi. Tie pierāda, ka sistēmas uzlabošana noved pie ilgtermiņa tendences palielināt peļņu un paplašināt tirgus segmentu un ir tieša ietekme uz efektivitāšu darbību kā arī uzņēmumu konkurētspēju starptautiskajā un vietējā tirgū.

Kvalitātes vadības sistēma – savstarpēji vai mijiedarbības elementi organizācijās, kas dot iespēju vadīt un kontrolēt darbību uzņēmumu kvalitātē. Viņas būtība – pielāgot un koordinēt visas darbības, lai samazinātu iespēju pārkāpumiem jebkura ražošanas stadijā.

Pētīšanas veidošana efektīvas kvalitātes vadības sistēmā ir cieši saistīta ar pārtikas uzņēmumu ekonomiskiem rezultātiem, proti: rentabilitāti, finansiālo neatkarību, kapitāla manevrētspēju, ekonomisko drošību un tamlīdzīgi.

Viens no galveniem komponentiem kvalitātes vadībā ir produkcijas sertifikācija. Prioritātes ceļš kvalitātes vadības sistēmas uzlabošanā ir pāreja uz starptautiskas kvalitātes standartas sistēmas: ISO 22000(HACCP) – pārtikas drošības vadības sistēma.

Patērētājiem šī sistēma garantē produkcijas kvalitāti visos ražošanas posmos. 2015. gadā Ukrainā stājās spēkā likums «Par vispārējiem principiem un prasībām attiecībā uz pārtikas drošību un kvalitāti». Sistēmas HACCP ieviešana iedos ražotājiem ekonomiskas un vadības priekšrocības kā arī priekš patērētājiem pārtika

Ukrainā būs droša un kvalitatīva pēc Eurosavienības standartiem. Tā ir tiesības aizsardzība un papildus garantijas drošai un kvalitatīvai produkcijai. Grupas ISO 9000 standarti, kura apvieno visus starptautiskos standartus attiecībā uz kvalitātes vadības sistemu, attiecās uz jebkura veida ražošanu. Šī standarta grupa piemēro tieši kvalitātes sistēmā, kas nodrošina dokumentētu virkni pasākumu, lai īstenotu ražošanas procesu. Šie standarti ietver prasības tādas sistēmas izveidošanā, kas nodrošinās atbalstu un kvalitātes uzlabošanu ilgtermiņā. [2, 1.23-25]. Kvalitātes vadība, atbilstoši ISO, ietver plānošanu, kontroli, kvalitātes nodrošināšanu un uzlabošanu. Kvalitātes plānošana – daļa no kvalitātes vadības, kas koncentrējas uz kvalitātes mērķu nosaukšanu un arī darbības procesus un resursus šo mērķu sasniegšanai. Kvalitātes kontrole – daļa kontroles vadības, koncentrēta uz kvalitātes prasību izpildi. Kvalitātes nodrošināšana – tā ir daļa no kontroles vadības, vērsta uz parlicību, ka kvalitātes prasības tiks izpildītas. Kvalitātes uzlabošana – daļa kvalitātes vadības, vērsta uz speju izpildīt kvalitātes prasību palielināšanu.

Lai sasniegtu šos mērķus, jāizstrādā vesela virkne ar kvalitātes vadības pasākumiem, kurus nosaka politika, mērķi un atbildība kvalitātes jomā, un arī īsteno viņus ar kvalitātes plānošanu palīdzību, operatīvās kvalitātes, personāla, finansēm, inovācijas, maārketinga vadības [3, 1.95-98].

Kvalitātes vadības sistēmas galvenie aspekti ir: ekonomiskie (kvalitātes ieguldījumu plānošana, konkrēti izdevumi kvalitātes sistēmas funkcionēšanai, personāla apmācības, tirgus pētījumi, kontrole, neatkarīgu ekspertu piesaistīšana, reklāma, darbinieku prēmijas un citi); vadības (metodoloģijas izstrādāšana, izmantojot dažādas metodes un paņēmienus kvalitātes vadībā un metožu uzraudzībā, nosakot kvalitātes politiku un pienākumus katram darbiniekam, investīciju plānošana un izmantošana, jaunāko zinātniski – tehnisko prasībām piešķiršana, lietošana un attīstība, kontrole par drošības un ekoloģisko raksturlielumu standartiem); tehniskais (lietošana pēc pēdējiem starptautiskajiem standartiem, katrā posmā ražošanas nepieciešamā kontrole izmantojot piemērotus instrumentus, diagnostika un iekārtu nolietojuma ievērošana, regulāri pārskatīt jaunākās tehnoloģijas); vispārējās (plānošana, dokumentācija instrukcijās formā, protokoli, metodes, iesaistīt visus ražošanas resursus un personālu, plaši izmantot starptautisko standartu kvalitātes vadībā, regulāru testēšana un apmācības kvalitātes vadībā).

Tādējādi, kvalitātes kontroles sistēma pārtikas rūpniecībā spēlē vadošo lomu pārvaldībā. Tās efektivitātes palielināšana ir pozitīva ietekme uz konkurētspējīgu attīstību, tirgus potenciālu un rentabilitāti. Galvenie elementi uzlabot kvalitātes sistēmu pārtikas nozarē, kā definēts: uzraudzīt pārtikas nekaitīgumu, tostarp produktu sertifikāciju, metožu kontroles un paškontroles, pārbaudīt dokumentācijas, veidojot jaunas vadības koncepcijas; veidojot jaunu vadības koncepciju, kas ietver mūsdienīgus standartus un ražošanas metodes, prognozēšanu un plānošanu, nepieciešama produktu līmeņa kvalitāte un atbilstība par objekta pārvaldību; uzlabojot pārvaldību, balstoties uz starptautisko pieredzi, kas paplašināšanās ekonomiskās attiecības starp ražotājiem, izmantojot modernās, nacionālās un starptautiskās pieredzes, pareiza motivācija visu kategoriju personālā, aktivizējot cilvēcisko faktoru personāla politikā.

Literatūra:

1. Likums «Par vispārējiem принциpiem un prasībам attiecībā uz drošību un kvalitātes pārtiku» [Elektroniskais resurss]. – Access: zakon.rada.gov.ua/go/1602-18
2. Trofimovs K. Starptautiskie standarti kvalitātes vadībā ISO 9000 Ukrainā. // Standartizācija, sertifikācija, kvalitāte. – 2001., № 2. – S. 23-25.
3. Trachenko LA Pieveja vadības kvalitātē pārtikas rūpniecībā / LA Trachenko // Zinātniskā žurnāla «Ekonomika Attīstības». – Kharkiv: Ed. KhNUE, 2008. – № 2. – P. 95-98.
4. Losyuk L. Galvenās tendences mūsdienīgām kvalitātes vadības sistēmām // standartizācijas, sertifikācijas, kvalitāti. – 2011. № 1. – P. 57-59.
5. Valsts Standard Ukrainas / kvalitātes vadības sistēmas. Noteikumi un Dictionary – Kijeva, 2001. – 33 lpp.
6. Beletsky EV Kvalitātes vadības produkti un pakalpojumi // mācību grāmata augstskolu studentiem. – Kharkiv, 2015. – 222 lpp.
7. Sociālekonomiskie aspekti ilgtspējīgā ekonomikas attīstībā Ukrainā / Ed. Prof. O. Nepochatenko. – Uman: Publisher «Sorochinskaya MM», 2016. – 300 lpp.

Ярмак Марина Русланівна,

здобувач,

*Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Оскільки рівень конкурентоспроможності та конкурентна позиція будь-якого підприємства, в тому числі й сільськогосподарського, визначаються ефективністю використання наявних та розвитку потенційних переваг над конкурентами, дослідження питань визначення ключових факторів забезпечення його конкурентного розвитку (ключових факторів успіху або КФУ) та удосконалення відповідної процедури є одним із важливих завдань конкурентного менеджменту.

Для обґрунтованого визначення сильних сторін діяльності сільськогосподарського підприємства, що формують його конкурентні переваги, на базовому етапі відповідної процедури із використанням збалансованої системи показників (ЗСП) пропонується здійснювати інтегральну оцінку ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства (КСП) за її складовими та порівняти отримані результати із аналогічними розрахунками для конкурентів. Вибір ЗСП для реалізації цього завдання зумовлений тим, що, на відміну від інших аналітичних систем, у результаті її застосування уможливується не тільки здійснювати оцінку діяльності сільськогосподарського підприємства за фінансовими та не фінансовими показниками (показники, що згруповані у межах підсистем «маркетинг», «виробництво», «розвиток і навчання персоналу»), об'єднаними причинно-наслідковими зв'язками, але й за результатами цієї оцінки розробляти конкурентну стратегію та переводити її в

площину тактичного управління. До того ж універсальність використання ЗСП визначається її здатністю до трансформаційних змін відповідно до вимог різного роду завдань управлінського характеру.

Слід зауважити, що аналітичне підґрунтя визначення факторів забезпечення конкурентного розвитку сільськогосподарського підприємства повинно включати не тільки результати кількісної оцінки ефективності управління складовими його конкурентоспроможності, але й результати її якісної інтерпретації. Необхідність визначення якісних рівнів зведених показників зумовлена складністю лише за їх розрахунковими значеннями виявляти сильні та слабкі сторони підприємства та виробляти адекватні управлінські рішення щодо їх збереження або нейтралізації відповідно. З урахуванням цього процедуру визначення ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку можна представити як наступну послідовність етапів: 1) кількісна оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства із застосуванням ЗСП; 2) визначення приналежності побудованих інтегральних показників оцінки підсистем ЗСП високому, середньому та низькому якісним рівням; 3) виявлення сильних сторін та ключових факторів успіху підприємства. Реалізацію представлених етапів пропонується здійснювати із використанням таксономічного аналізу та методу побудови інтервальних шкал за правилом «трьох сигм» (для конструювання зведених показників оцінки складових КСП та визначення їх якісних рівнів), методу центра ваги (для обґрунтування вибору ключових факторів успіху підприємства).

Апробацію запропонованої процедури визначення ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку здійснено на основі фінансової й управлінської звітності 10 сільськогосподарських підприємств України, які спеціалізуються на вирощуванні зернових культур та мають спільні ринки збуту.

З урахуванням необхідності структурування показників у ЗСП (мається на увазі їх розподіл на відстрочені та випереджальні), що її розробники Р. Каплан та Д. Нортон [1] визначили як одну із достатньо важливих вимог до її побудови, для обґрунтування ключових факторів успіху використано результати кількісної та якісної оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю досліджуваних сільськогосподарських підприємств (табл. 1), яку здійснено за відстроченими показниками (визначають ступінь досягнення стратегічних цілей та є результуючими в межах кожної окремої підсистеми ЗСП).

Високі значення таксономічних показників оцінки складових КСП (див. табл. 1) свідчать про наявність сильних сторін у відповідних сферах діяльності (фінансовій, маркетинговій, виробничій та компетентнісній) аналізованих сільськогосподарських підприємств. Для обґрунтування ключових факторів забезпечення їх конкурентного розвитку в межах таких сфер застосовано метод центра ваги (табл. 2), що дозволяє за мінімальним значенням сумарної Евклідової відстані між показниками однорідних груп (в даному випадку підсистемами ЗСП) визначити найбільш типового представника (показника-репрезентанта), що несе у собі найбільш значиму інформацію, властиву кожній із груп.

Значення інтегральних показників оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств України на стратегічному рівні

Підприємство	Значення таксономічних показників оцінки складових КСП на стратегічному рівні								Значення інтегрального показника оцінки ефективності управління КСП на стратегічному рівні, I_{ksp}	
	I_{fs}		I_{ms}		I_{vs}		I_{ps}			
ПАТ «Агрофірма «8 Березня»	0,605	Н	0,789	С	0,786	С	0,524	Н	0,676	Н
ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди»	0,976	В	0,910	В	0,944	В	0,900	В	0,933	В
ПАТ «Ульяновське»	0,743	С	0,980	В	0,811	С	0,908	В	0,861	В
ПАТ «Каплинцівське»	0,675	Н	0,793	С	0,647	Н	0,755	С	0,710	Н
ПАТ «Велика Круча»	0,859	В	0,650	Н	0,795	С	0,722	С	0,757	С
ПАТ «Конотопагро-постач»	0,959	В	0,662	Н	0,736	Н	0,781	В	0,785	С
ПАТ «Агрофірма «Гюнівська»	0,850	В	0,684	Н	0,856	В	0,703	С	0,773	С
ПрАТ «Петромихайлівське»	0,775	С	0,862	В	0,681	Н	0,635	Н	0,738	С
ПАТ «Дружба»	0,866	В	0,625	Н	0,642	Н	0,856	В	0,747	С
ПрАТ «Єлизаветівське»	0,966	В	0,711	Н	0,739	Н	0,844	В	0,815	С
<i>Примітка: I_{fs}, I_{ms}, I_{vs}, I_{ps} – таксономічні показники оцінки складових КСП на стратегічному рівні (фінансової, маркетингової, виробничої підсистем та підсистеми розвитку і навчання персоналу відповідно)</i>										

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової та управлінської звітності сільськогосподарських підприємств України

На основі поданих у табл. 2 результатів застосування метода центра ваги можна зробити висновок, що показником-репрезентантом для фінансової підсистеми ЗСП є коефіцієнт покриття, маркетингової підсистеми – коефіцієнт рентабельності продаж, виробничої підсистеми – показник фондівіддачі, підсистеми розвитку і навчання персоналу – коефіцієнт кадрового потенціалу.

В цілому, засобом застосування запропонованої процедури визначено перелік та сформовано комбінацію ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку досліджуваних сільськогосподарських підприємств (табл. 3). При цьому, слід звернути увагу, що у табл. 3 представлено перелік ключових факторів успіху лише для 8 із 10 аналізованих сільськогосподарських підприємств України. Це зумовлено тим, що якісний рівень таксономічних показників оцінки складових конкурентоспроможності ПАТ «Агрофірма «8 Березня» та ПАТ «Каплинцівське» є низьким і середнім, що свідчить про відсутність чітко виражених конкурентних переваг для обох підприємств.

Таблиця 2

Результати розрахунку сумарних Евклідових відстаней між відстроченими показниками в межах підсистем ЗСП

Назва відстроченого показника	Сумарна Евклідова відстань до інших показників групи
Фінансова підсистема	
Коефіцієнт фінансової незалежності	11,29145
Коефіцієнт покриття	10,61306
Прибутковість активів	10,98688
Маркетингова підсистема	
Показник ринкової частки	9,688149
Коефіцієнт рентабельності продаж	8,971047
ROI у збутову діяльність	9,412926
Виробнича підсистема	
Коефіцієнт придатності основних фондів	8,075348
Фондовіддача	7,56547
Коефіцієнт прибутковості виробництва	8,876357
Підсистема розвитку і навчання персоналу	
Коефіцієнт стимулювання персоналу	20,4954
Показник окупності витрат на утримання персоналу	22,6417
Коефіцієнт стабільності трудового колективу	20,4809
Коефіцієнт кадрового потенціалу	18,73203

Таблиця 3

Перелік ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку сільськогосподарських підприємств України

Підприємство	Комбінація ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку підприємства
ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди»	платоспроможність підприємства, ефективність системи розподілу продукції, високий рівень фондівіддачі та забезпеченість кваліфікованими кадрами
ПАТ «Ульяновське»	ефективність системи розподілу продукції, забезпеченість кваліфікованими кадрами
ПАТ «Велика Круча»	платоспроможність підприємства
ПАТ «Конотопагропостач»	платоспроможність підприємства, забезпеченість кваліфікованими кадрами
ПАТ «Агрофірма «Гюнівська»	платоспроможність підприємства, високий рівень фондівіддачі
ПрАТ «Петромихайлівське»	ефективність системи розподілу продукції
ПАТ «Дружба»	платоспроможність підприємства, забезпеченість кваліфікованими кадрами
ПрАТ «Єлизаветівське»	платоспроможність підприємства, забезпеченість кваліфікованими кадрами

Не зважаючи на те, що виявлені ключові фактори успіху для досліджуваних підприємств є однаковими у різних їх комбінаціях (зокрема, для ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Дружба» та ПрАТ «Єлизаветівське» перелік КФУ є ідентичним), шляхи та засоби їх досягнення є різними та визначені

індивідуальними особливостями розвитку кожного із підприємств та сформованим інструментарієм управління їх конкурентоспроможністю.

Підсумовуючи можна зробити висновок, що, на відміну від існуючих, запропонована процедура визначення ключових факторів забезпечення конкурентного розвитку сільськогосподарського підприємства шляхом виявлення за результатами кількісної та якісної оцінки складових конкурентоспроможності підприємства (фінансової, маркетингової, виробничої, розвитку і навчання персоналу) сильних сторін у його діяльності дозволяє конкретизувати ключові фактори успіху, завдяки яким підприємство може підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності та посилювати ринкову позицію.

Література:

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.

НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Белікова Надія Володимирівна,
*доктор економічних наук, доцент, вчений секретар
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Моніторинг прогресу соціально-економічних реформ в Україні за перше півріччя 2016 р., презентований на платформі «Національна рада реформ», дозволив визначити позитивні наслідки від процесів реформування таких сфер як: оновлення влади та антикорупційна реформа; реформа держзакупівель; децентралізація; реформа правоохоронної системи; дерегуляція; реформи охорони здоров'я, системи державного управління, фінансового сектору, освіти та ін.

На даний час спрямованість та механізм реалізації соціально-економічних реформ в Україні визначаються такими документами: Угодою про Асоціацію України з ЄС, Стратегією сталого розвитку «України-2020», Коаліційною Угодою для Верховної Ради України, Меморандумом України з МВФ, Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні, Програмою діяльності Уряду з виконання Стратегії сталого розвитку «України-2020».

В рамках цих документів обґрунтовано 18 ключових реформ, спрямованих на трансформацію моделі соціально-економічного розвитку України, а також побудовано систему управління та координації реформ. До основних елементів цієї системи належать: Президент України, Кабінет міністрів України, Верховна Рада України та профільні комітети з реформування різних сфер економіки та суспільства, Національна Рада реформ, представники громадянського суспільства, дорадча міжнародна рада реформ, виконавчий комітет реформ, проектний офіс реформ. Реалізація кожної з ключових реформ передбачає створення цільової групи, до компетенцій якої належать розробка концепції та плану реформ, обґрунтування відповідних проектів, організація необхідних комунікаційних зв'язків між учасниками реформаторського процесу, проведення аналітичних досліджень та підготовка висновків, моніторинг і контроль реалізації реформ [2].

Отже, у документі [1] докладно представлена національна модель управління реформами, елементи якої забезпечують ефективне функціонування розглянутого вище механізму реформування.

До числа ключових реформ, спрямованих на пожвавлення соціально-економічного розвитку регіонів України, належать реформа з децентралізації та реформа енергетики й програма енергонезалежності.

В рамках реформи децентралізації у 2015-2016 рр. було здійснено наступні заходи [1]:

- створено законодавче підґрунтя для саморозвитку регіонів на основі добровільного об'єднання територіальних громад, зокрема визначено особливості реєстрації органів місцевого самоврядування як юридичних осіб; засади щодо децентралізації повноважень з державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань та ін.;

- готуються законопроекти «Про префектів», «Про місцеве самоврядування в Україні», а також зміни до Конституції України в контексті децентралізації;

- розроблено законопроект, що стане підґрунтям для проведення реформи адміністративно-територіального устрою регіонів України в контексті більш ефективного розподілення повноважень між органами державної та місцевої влади;

- обґрунтовано засади для зміцнення фінансової незалежності регіонів України, що базуються на удосконаленому механізмі формування бюджетів місцевих територіальних громад;

- розроблено засади для подальшої євроінтеграції: підготовлено законопроект стосовно об'єднань в рамках єврорегіонального співробітництва в частині підписання відповідних угод та впровадження нових організаційних форм співробітництва;

- продовжено розробку законодавчого забезпечення для утворення та функціонування самодостатніх територіальних громад в частині надання субвенцій з державного бюджету на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад, оптимізації системи територіальної організації влади, створення засад для розвитку територіальних громад на сталій основі;

- розроблено типову структуру плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади тощо.

В рамках реформи енергетики було реалізовано такий комплекс заходів [1]:

- розроблено законодавчі засади для державного регулювання енергетики та комунального господарства, а також для розвитку ринку електричної енергії в Україні;

- обґрунтовано заходи, необхідні для подальшого створення конкурентного середовища на ринку природного газу з урахуванням вимог євроінтеграції;

- тарифи приведено до ринкового рівня;

- впроваджено засади для подальшого розвитку ядерної та атомної енергії в Україні;

- розроблено схеми диверсифікації маршрутів енергопостачання в рамках загальної спрямованості на зниження зовнішньої енергетичної залежності;

- розпочато розробку проекту Енергетичної Стратегії України до 2035 р.;

- підготовлено проект Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості до 2020 року; підготовлено до приватизації декілька вугільних підприємств в регіонах України;

- впроваджено засади для нових інвестиційних можливостей в рамках загальнонаціональної програми «енергомодернізації».

Усі ці заходи покликані забезпечити більш високу ефективність процесів реформування як на національному, так і на регіональному рівнях, забезпечити поживлення соціально-економічного розвитку регіонів України, підвищити економічну безпеку та спроможність регіональних економік протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Наряду з позитивними моментами, проведення економічних реформ в Україні, зокрема на регіональному рівні, стикається з рядом труднощів. Так моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України [3] за 8 місяців 2016 р. свідчить, що 15 регіонів або 57,7% від їх загальної кількості погіршили свої позиції у рейтингу в порівнянні з 2015 р. за такими компонентами регіонального розвитку, як економічний розвиток (10 показників), зовнішньоекономічна діяльність (8 показників); інвестиційна діяльність (6 показників); фінанси (5 показників); споживчий ринок (4 показника); населення (5 показників); ринок праці (6 показників); житлово-комунальне господарство (6 показників). Три регіони (Київська область, м. Київ, Миколаївська область) або 11,5% від їх загальної кількості залишили у рейтингу свої позиції незмінними. 11 регіонів (Донецький, Закарпатський, Запорізький, Луганський, Львівський, Харківський та ін.) у досліджуваному періоді покращили свої позиції в рейтингу.

Про погіршення економічної ситуації свідчать й динаміка експортної діяльності у регіонах України у січні-серпні 2016 р. (рис. 1).

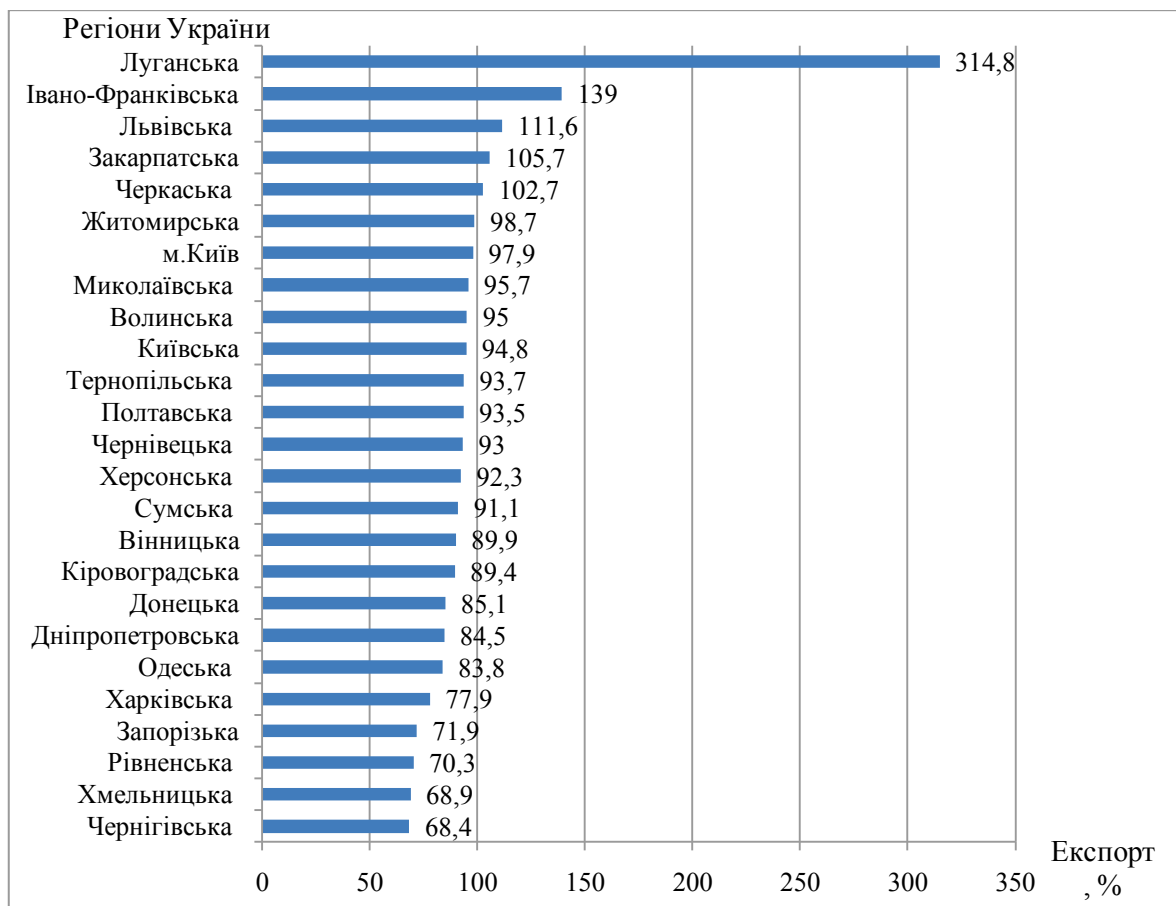


Рис. 1. Розподіл регіонів України за обсягами експорту товарів у січні-серпні 2016 р. до січня-серпня 2015 р.,%, за даними [4]

Така ситуація свідчить про недостатню ефективність процесів реформування економіки на регіональному рівні.

Таким чином, на даний момент залишаються невирішеними наступні проблеми.

1. Не розроблено прозорий механізм розподілу повноважень між органами державної та місцевої влади, механізм передачі повноважень органами місцевого самоврядування, не вирішені питання кадрової та ресурсної відповідності новим функціям.

2. Відсутня концепція нового адміністративно-територіального устрою України та план адміністративно-територіальної реформи.

3. Не вирішені питання збільшення соціально-економічної диференціації регіонів України, а також посилення стагнації у периферійних районах.

4. Не створено засад для поживлення зовнішньоекономічної, зокрема експортної діяльності, відсутній ефективний механізм міжрегіонального співробітництва.

Література:

1. Моніторинг прогресу реформ за перше півріччя 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua/news/zvit-nacionalnoyi-rady-reform-za-pershe-pivrichchya-2016-roku-dostupnuu-angliyskoju-movoyu>

2. Установчий документ Цільова команда реформ з питань реформування державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ckr_rdu_ustanovchyy_dokument_20150313.pdf

3. Щомісячний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України (оперативний щомісячний розрахунок рейтингової оцінки за січень-серпень 2016 року по оперативним даним станом на 01.10.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ndc-ipr.org/media/documents/Rayting_01.10.2016____.pdf

4. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України у січні-серпні 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

НАПРЯМ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Базалійська Наталія Петрівна,

*старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету;*

Модіна Діана Володимирівна,

студентка

Хмельницького національного університету

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ТА НАСЛІДКИ

Проблема вивчення та аналізу конфліктних ситуацій на підприємстві широко досліджується в сучасній літературі, проте залишається актуальною з огляду впливу таких ситуацій як на результати діяльності персоналу. Конфлікти завдають значної шкоди ефективній взаємодії у групах, стають причиною втрат виробничих ресурсів і часу. Поряд з тим своєчасно виявлені та вирішені конфліктні ситуації можуть стати засобом вирішення актуальних завдань.

Вплив конфлікту на його учасників і соціальне оточення має подвійний, суперечливий характер. Це пов'язано з тим, що відсутні чіткі критерії конструктивності й деструктивності конфліктів, важко дати узагальнену оцінку результатам конфлікту. А, отже, неможливо сказати чи приносять конфлікти позитив, чи негатив у колектив, і чи впливають вони на продуктивність праці.

Проблематика, пов'язана з управлінням конфліктами розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних авторів – Герасіної Л.М., Панова М.І., Дуткевич Т.В., Ємельяненко Л.М., Примуш М.В., Грішиної Н.В. та інших. Автори розглядають різні аспекти конфліктів та конфліктних ситуацій, а саме: конфлікти, що виникають під час ведення переговорів, психологічні аспекти конфліктів в управлінській діяльності, засади управління конфліктами. Однак слід чітко виокреслити основні причини та наслідки конфлікту для підприємства.

Виокремлюють два основних підходи до визначення конфлікту. За першого підходу конфлікт визначається як зіткнення, протиборство як мінімум двох взаємовиключних сил, тенденцій, як радикальна форма загострення протиріч, тобто досить широко (А.М. Бандурка, Ф.М. Бородкін, С.П. Бочарова, Н.М. Коряк, А.В. Тимченко, В.Б. Шапар). За такого підходу конфлікти можливі і в неживій природі. Поняття конфлікт та протиріччя фактично стають рівними за обсягом [1, с. 143]. За другого підходу під конфліктом розуміють усіляке зіткнення протилежно спрямованих, несумісних потреб, мотивів, інтересів, думок, актів поведінки приблизно рівних, тобто здатних протидіяти одне одному (В.І. Андреев, А.Я. Анцупов, Н.В. Грішина, А.А. Малишев, Т.О. Полозова, А.І. Шипілов). Такий підхід передбачає, що суб'єктами

конфліктної взаємодії можуть бути або окремі особистості, або групи людей [2, с. 89].

Отже, конфлікт – це стосунки між суб'єктами соціальної взаємодії, які характеризуються протиставленням за наявності протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) чи суджень (думок, поглядів, оцінок) [2, с. 107] щодо певної дії у виробничому процесі колективу на підприємстві.

Об'єктивними причинами конфліктів у колективі на підприємстві можуть бути: недоліки в організації роботи, невідповідне матеріально-технічне забезпечення діяльності (нестача технічних засобів, перенаселеність службових кабінетів), нераціональний розподіл обов'язків та нерівномірна завантаженість працівників роботою, а також формальне об'єднання в робочі групи (відділи, підрозділи) без врахування психологічної сумісності її учасників та неформальні об'єднання за інтересами, за соціальною стратифікацією.

Суб'єктивними причинами виступають: негативний соціально-психологічний клімат, невідповідність офіційної та неофіційної структур колективу (протиставлення між керівником і неформальним лідером, ворожнеча між окремими неформальними групами), негативні риси характеру учасників колективу та деякі особливості особистості (егоїзм, недостатні самовіддання та витримка, завищені самооцінка та рівень домагань, тривожність), наявність психологічних бар'єрів.

В залежності від того, наскільки ефективним буде управління конфліктом, його наслідки стануть функціональними чи дисфункціональними, що, в свою чергу, вплине на можливість майбутніх конфліктів: усуне причини конфліктів або створить їх. Саме головне з функціональних наслідків заключається в тому, що проблема може бути вирішена таким чином, який найсприйнятливіший для всіх сторін, і в результаті якого люди (колеги) більше будуть відчувати свою причасність до вирішення певної проблеми. Це, в свою чергу, веде до мінімуму чи зовсім видаляє труднощі в здійсненні рішень – ворожба, несправедливість і змушеність поступатись проти волі. Інший функціональний наслідок є в тому, що сторони конфлікту на підприємстві будуть більше прихильні до співпраці, а не до антагонізму в майбутніх ситуаціях, можливо, з передбаченим конфліктом [3, с. 134].

Конфлікт може також зменшити можливості групового мислення і синдрому покірності, коли підлеглі не висловлюють ідей, які, як вони вважають, заперечують ідеям їх керівництва. Це може покращити якість процесу прийняття рішень, так як допоміжні ідеї і розпізнання ситуації ведуть до кращого її розуміння; симптоми відокремлюються від причин і розроблюються додаткові альтернативи і критерії їх оцінки. Через конфлікт члени групи можуть пропрацювати можливі проблеми в виконанні ще до того, як рішення почне виконуватись.

Якщо не знайти ефективного способу управління конфліктом, можуть утворитись наступні дисфункціональні наслідки, тобто умови, котрі заважають досягненню цілей: незадоволеність, поганий стан душі, ріст тікучості кадрів і зниження продуктивності; менша ступінь співробітництва в майбутньому; сильна відданість своїй групі і більше непродуктивної конкуренції з іншими

групами організації; уявлення про іншу сторону, як про «ворога»; уявлення про свої цілі як про позитивні, а про цілі іншої сторони як про від'ємні; звертання взаємодії і спілкування між конфліктуючими сторонами; зростання ворожби між конфліктуючими сторонами по мірі зменшення взаємодії і спілкування; зміщення акцента: надання більшого значення «перемозі» в конфлікті, ніж вирішення реальної проблеми [1, с. 246].

Наслідки соціально-трудового конфлікту досить суперечливі. Конфлікти, з одного боку, руйнують підприємницькі структури, приводять до значних необґрунтованих витрат ресурсів, а з іншого боку – є тим механізмом, що сприяє рішенню багатьох проблем, згуртовує групи й в остаточному підсумку служить одним зі способів досягнення соціальної справедливості. Подвійність оцінки людьми наслідків конфлікту призвела до того, що соціологи, що займаються теорією конфліктів, або, як ще говорять, конфліктологією, не прийшли до загальної точки зору із приводу того, корисні або шкідливі конфлікти для підприємств. Так багато хто вважає, що підприємства й окремі його складові частини розвиваються в результаті еволюційних змін, і внаслідок цього припускають, що трудовий (виробничий) конфлікт може носити тільки негативний, руйнівний характер.

Наслідки конфлікту на підприємстві можна зобразити на рисунку 1.



Рис. 1. Наслідки конфліктів для підприємства

Великою є і роль керівника у вирішенні і профілактиці конфліктів. У наш час знання управлінської психології допомагає керівникам практично у всіх моментах їхньої професійної діяльності. Зовнішньою ознакою вирішення конфлікту може служити завершення інциденту. Саме завершення, а не тимчасове припинення. Вирішення соціального конфлікту можливо лише при зміні конфліктної ситуації. Ця зміна може приймати різні форми. Але найбільш ефективною зміною конфліктної ситуації, що дозволяє погасити конфлікт, вважається усунення причин конфлікту [4].

Отже, наслідки конфліктних ситуацій у сучасних організаціях не завжди однозначні. Конфлікт може привести як до поліпшення функціонування організації в цілому (її відділів зокрема), так і до розпаду організаційної структури, припиненню діяльності організації (відповідно до її цілей і негативного виходу з конфлікту). Розглядати функціональні й дисфункціональні наслідки конфлікту можна тільки з погляду їхнього балансу. Не можна домогтися однозначно позитивного або однозначно так і деструктивний моменти конфлікту для організації, підрозділів, людей.

Література:

1. Дуткевич Т. Конфліктологія з основами психології управління: Навчальний посібник / Т. Дуткевич,; Мін-во освіти і науки України, Кам'янець-Подільський державний ун-т, Ін-т соціальної реабілітації та розвитку дитини. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 455 с.
2. Орлянський В.С. Конфліктологія: Навч. посібник для вузів / В.С. Орлянський; Мін-во освіти і науки України, Запорізький нац. техн. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 159 с.
3. Нагаєв В. Конфліктологія: Курс лекцій: (модульний варіант): Навч. посібник для вузів / В. Нагаєв,; М-во освіти України, Харківський нац. аграрний ун-т ім. В. В. Докучаєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 199 с.
4. Наслідки конфліктів в організації [Електронний ресурс] // Управління і менеджмент «ManagerHelp». – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org/hoks-1434-2.html>

Бобир Наталія Василівна,

студентка

Навчально-наукового інституту економіки і права

Черкаського національного університету

імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Населення України постійно зменшується внаслідок демографічних, еміграційних процесів, а останнім часом і через військовий конфлікт на Сході країни. Якщо зменшення населення внаслідок демографічних процесів (зокрема зменшення народжуваності) і поширення процесів його старіння вважається цілком природним, і таким що притаманне розвиненим країнам світу, то зменшення населення внаслідок еміграції вказує на сукупність несприятливих

умов всередині країні, які виштовхують населення в міжнародні міграційні процеси.

Вагомі теоретичні напрацювання у сфері аналізу зовнішніх міграційних процесів здійснили такі вітчизняні вчені, як Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Піскун, Ю. Гуменюк та ін. У працях А. Гайдуцького, І. Кукурудзи, К. Кравчука значну увагу приділено впливу міграційного капіталу на економіку країни. Західні науковці зробили значні внески в пояснення причин і напрямів міграцій, такі як Р. Адамс, Д. Массей, Е. Тейлор, Т. Шульц та ін.

Методологічне підґрунтя дослідження склали спеціальні документи, статистичні дані та аналітичні розробки Організації Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародної організації міграції (МОМ), Міжнародної організації праці (МОП), Ради Європи, Міграційної служби України, Державної служби статистики України [1, с. 106].

За даними представництва ООН в Україні, кожен п'ятий українець є потенційним мігрантом і хотів би виїхати з населеного пункту, в якому живе. При цьому з тих, хто вирішив їхати, близько 15% зробили свій вибір на користь іншої місцевості в Україні і 5% мають намір виїхати за межі держави.

Отримані на основі різноманітних обстежень оцінки міграційних процесів засвідчують, що найбільш масовим та визначальним для економіки України є на сьогодні трудовий міграційний потік. Україна продовжує втрачати населення в результаті виїзду за кордон. Це вказує на дві проблеми: ризик втрати частини людського потенціалу, що особливо болюче в умовах демографічної кризи, а також нагальну потребу удосконалити облік міграції, оскільки статистичні дані необхідні для прийняття політичних рішень.

Аналіз факторів, які змушують трудові ресурси виїждати за кордон дає можливість встановити, що визначальним серед них є економічний, зокрема низький рівень оплати праці. Так, в Україні середня заробітна плата у 2012 р. була в 10-12 разів нижчою від показників розвинених країн світу, а після 100-ти відсоткової девальвації національної валюти у 2014 р. цей розрив став ще більшим. Так, якщо середня заробітна плата у 2013 р. була 3160 грн., що за курсом долара у 8 грн. дорівнювала 395 дол. США, то у 2014 р. та сама заробітна плата, але за курсом долара у 16 грн. стала меншою в 2 рази і становила 197 дол. США., а в 2015 році середня заробітна плата дорівнювала 4195 грн., але за курсом долара у 25 грн. становила вже 167 дол. США.

Інфляційні процеси (рівень інфляції у 2015 р. офіційно склав 143,3% річних) негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і призвели до зменшення їх реальних доходів. З цієї точки зору, доходи, отримані в іноземній валюті за кордоном, стають ще більш привабливими [2, с. 95].

Іншими факторами є сукупність політичних, соціальних та психологічних явищ суспільного буття, серед яких: політична нестабільність, корумпованість усіх гілок влади, відсутність культури (традиції) виконання законів, безвідповідальність вищих посадових осіб органів державної влади, недіючі правові механізми захисту прав власності тощо. У сукупності ці фактори формують негативний інвестиційний клімат. Це призводить до того що, внутрішні і зовнішні інвестори побоюються вкладати капітал в економіку

України через високі інвестиційні ризики. Повільні темпи залучення прямих іноземних інвестицій, яким притаманний перманентний характер, та незначні їх обсяги, віддзеркалюють ставлення зовнішніх інвесторів.

Отже, серед основних причин трудової міграції населення України, можна виділити наступні: низький рівень заробітної плати, високий рівень безробіття, непотрібність фаху на батьківщині, зникнення деяких галузей виробництва або значне їх скорочення, економічна нерозвиненість окремих регіонів або не повна їх переорієнтація на ринкову економіку.

Щодо структури мігрантів їх регіонального походження та напрямів міграції, то зовнішню трудову міграцію України характеризують такі дані:

- трудові міграції більш поширені серед чоловіків (66% мігрантів – чоловіки, відповідно 34% – жінки);

- за віковими групами трудові мігранти розподіляються таким чином: до 30 років – 64%, 31-40 років – 17%, старше 50 років – 13%, 41-50 років – 6%.

- сільські мешканці складають 54,3% трудових мігрантів (при цьому рівень участі сільського населення у трудових міграціях у 2,9 рази вищий від міського: до міграцій залучено 6,3% економічно активного сільського населення, тоді як у містах лише 2,2% міських мешканців, що обумовлено меншою кількістю робочих місць на селі);

- більш високий рівень залучення до трудових міграцій сільських жителів, що спостерігається в цілому по Україні, в основному забезпечується за рахунок західних регіонів (на Заході до трудових міграцій залучено 10,8% економічно активного населення, тоді як в інших регіонах – менше 2%);

- частка осіб, які мають повну вищу освіту серед трудових мігрантів, – 15,4%, мають середню освіту – 65%, мають початкову або незакінчену середню – 5%, базову вищу або неповну вищу освіту – 14,6%.

- за статусом зайнятості – більшість мігрантів працювали за кордоном як наймані працівники, зокрема на підприємствах було зайнято 63,8% трудових мігрантів, а у домогосподарствах громадян інших держав – 29,3%, майже 7% мігрантів здійснювали підприємницьку діяльність у якості самозайнятих;

- найбільшими країнами-призначення вітчизняної робочої сили є Російська Федерація (43,2%), Польща (14,3%), Італія (13,2%) та Чеська Республіка (12,9%). Серед інших країн, куди спрямовані потоки трудових міграцій є Іспанія (4,5%), Німеччина (2,4%), Угорщина (1,9%), Португалія та Білорусь (по 1,8%);

- існують суттєві відмінності в напрямках зовнішніх трудових міграцій чоловіків та жінок. Так, серед основних країн-призначення вітчизняної робочої сили перевага жінок спостерігається серед мігруючих до Угорщини і, особливо суттєва – до Італії, де вони працюють відповідно в якості домашньої прислуги та у сільському господарстві, тоді як до Росії та Чеської республіки виїждять в основному чоловіки, де вони працюють на будівництві.

- видами економічної діяльності українських працівників-мігрантів є будівництво – 46%, домашній догляд – 18%, сільськогосподарський сектор – 11%, оптова та роздрібна торгівля – 9%, транспортний сектор – 4%, готельний та ресторанний сектор – 4%, промисловість – 4%, інші види робіт – 4%. При

цьому розподіл мігрантів за видами економічної діяльності суттєво різниться залежно від статі та країни перебування [1, с. 107-108].

Найпопулярніші сфери працевлаштування українських трудових мігрантів представлені на рис. 1.

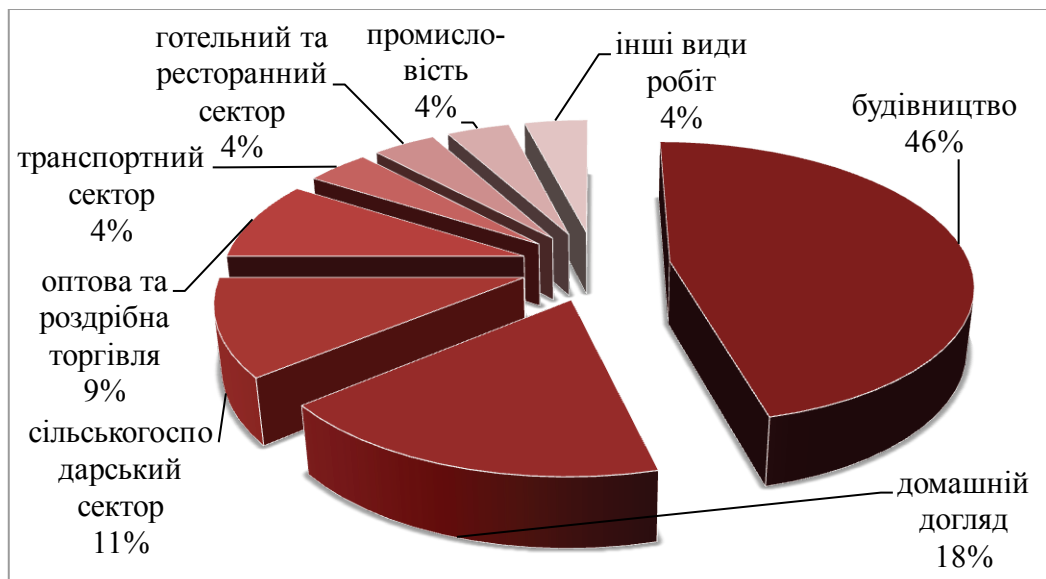


Рис. 1. Основні сфери зайнятості працівників-мігрантів

Рівень участі населення різних регіонів у трудовій міграції та географічна спрямованість також є різними. Найвищою інтенсивністю міграції є у західних областях, найнижчою у центральних. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці (як альтернативи міграції) України, історичні зв'язки. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусію та Польщу. Російська федерація є основною країною призначення для вихідців східних, центральних, північних, і південних областей [2, с. 96].

Ситуація щодо міжнародної трудової міграції в Україні відображає загальні і типові для більшості держав головні причини, які пов'язані, насамперед із низькою заробітною платою та високим рівнем безробіття. Специфічні національні особливості трудових міграцій в Україні пояснюються не лише внутрішньо економічними, а й внутрішньополітичними, як позитивними, так і негативними процесами, спричиненими анексією Криму, військовими подіями на сході країни, що водночас активізують мотиви населення до міграції в інші країни.

Література:

1. Надточій А.О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А.О. Надточій // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 1. – С. 106-113.

2. Петроє О.М. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О.М. Петроє, В.Т. Васильєв // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2015. – № 4. – С. 93-100.

Братюк Віра Петрівна,
*кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет;*
Пфістер І.І.
*магістр
Мукачівського державного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Безробіття та зайнятість населення є одними із найважливіших соціально-економічних проблем світу та зокрема України. Звичайно, досягнення високого рівня зайнятості – одна з пріоритетних цілей державної політики. Неможливість знайти відповідне для себе місце роботи – це основний чинник трудової міграції населення. Надмірне безробіття має негативний вплив на економіку країни, саме тому вивчення цього питання на сьогодні є надзвичайно актуальним.

Сучасні проблеми пов'язані з безробіттям є характерною рисою ринкової економіки. Особливо велике значення мають для України. Оскільки економіка нашої країни не спроможна утримувати велику кількість незайнятих.

Зайнятість, безробіття і міграція – найважливіші показники використання трудового потенціалу у видах економічної діяльності країн та регіонів. Поняття «безробіття» містить такі основні аспекти, як потреба в праці, прагнення працювати, пошук роботи і неможливість її мати [2].

Безробіття – одна з основних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку економіки. Глобальна світова фінансово-економічна криза посилила негативні процеси та явища у сфері зайнятості. Україна – одна з країн, які найбільше постраждали від впливу цього процесу. На сучасному етапі ринкових перетворень характерними ознаками ринку праці України досі залишаються наявність значних обсягів та тривалості безробіття, досить низького рівня зайнятості та соціального захисту населення та ін. [3].

Збільшення кількості безробітних є одним із наслідків до яких призвела неефективна економічної діяльності, яка проводиться в Україні, політичні суперечки, тимчасово окупована територія Автономної Республіки Крим, відплив іноземного капіталу, що не дозволяє здійснювати прогресивний розвиток економіки та багато інших чинників [2, с. 168].

На сьогоднішній день для України характерне зниження кількості робочих місць через тимчасову окупацію територій східної України, політичні суперечки, що стримує розвиток економіки країни.

На даний час важливо аналізувати показники 2015 року, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя та зони проведення антитерористичної операції [3].

За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років у 2015р. становила 18,1 млн. осіб, з них 17,4 млн. осіб (96,1%) були у працездатному віці. Із зазначеної кількості громадян віком 15-70 років 16,4 млн. осіб, або 90,9%, були зайняті економічною діяльністю, а решта – 1,7 млн. осіб, відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні.

Рівень економічної активності населення віком 15–70 років становив у 2015 р. 62,4%, у працездатному віці – 71,5%.

Найвищий рівень економічної активності був характерний для осіб віком 35–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень економічної активності населення за віковими групами, статтю та місцем проживання у 2015 році

(% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Усе населення	62,4	36,3	80,8	82,3	85,2	85,0	65,9	14,5	71,5
жінки	56,2	31,8	70,7	73,3	80,5	83,7	59,1	12,2	66,5
чоловіки	69,2	40,6	90,5	91,2	90,1	86,5	74,1	17,9	76,7
міські поселення	63,1	33,5	83,4	84,3	87,1	86,6	66,2	13,1	72,9
сільська місцевість	60,8	41,2	75,3	76,9	81,0	81,9	65,1	17,5	68,8

Найвищий рівень економічної активності мали особи з повною вищою освітою (77,9%) та з професійно-технічною освітою (70,7%), найнижчий – з базовою загальною (20,6%) та початковою загальною або не мали освіти (6,5%). У розподілі рівня економічної активності за статтю перевагу за рівнем освіти мали чоловіки (рис. 1).

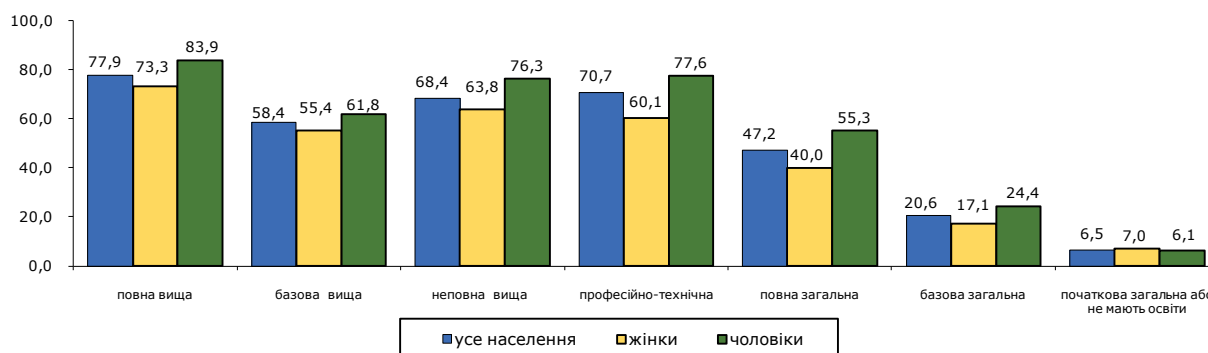


Рис. 1. Рівень економічної активності населення віком 15-70 років за статтю та освітою (у% до населення відповідного рівня освіти)

Кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2015р. становила 16,4 млн. осіб, з нього у працездатному віці – 15,7 млн., або 95,7%.

Рівень зайнятості населення віком 15–70 років становив 56,7%, а у населення працездатного віку – 64,7%.

Найвищий рівень цього показника спостерігався серед осіб віком 35–49 років, а найнижчий – у молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років (табл. 2). Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 2

Рівень зайнятості населення за віковими групами, статтю та місцем проживання у 2015 році

(% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Усе населення	56,7	28,2	71,8	74,3	79,1	78,6	61,7	14,5	64,7
жінки	51,7	24,8	63,1	67,1	75,1	77,8	56,4	12,2	60,9
чоловіки	62,2	31,3	80,1	81,3	83,1	79,4	68,2	17,9	68,7
міські поселення	57,4	25,6	74,4	76,4	80,5	80,0	62,1	13,1	66,0
сільська місцевість	55,1	32,7	66,3	68,6	75,7	75,7	60,9	17,5	62,0

У 2015 р. у восьми регіонах країни рівень зайнятості населення віком 15–70 років перевищував середній показник по Україні (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Рівненська, Миколаївська, Київська, Вінницька, Одеська області). При цьому найвище значення цього показника спостерігалось у м. Києві (62,0%) [5].

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2015 р. становила 1,7 млн. осіб, з них майже дві третини склали мешканці міських поселень (1,1 млн. осіб). Із загальної кількості безробітних 1,3 млн. осіб, або 77,8%, раніше працювали, а інші 0,4 млн. осіб шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи. До останньої категорії в основному належала молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів. Так, серед таких безробітних у 2015р. частка осіб віком 15–24 роки складала 68,9%, а у віці 25–29 років – 18,1%. Більшість безробітних шукали роботу самостійно (72,5%), а решта зверталася за допомогою до державної служби зайнятості.

За сприяння державної служби зайнятості у 2015 р. було працевлаштовано 444,7 тис. осіб або 31,0% громадян, які мали статус безробітного в державній службі зайнятості в цьому періоді.

Серед зареєстрованих безробітних, працевлаштованих у зазначеному періоді, 49,2% становили жінки, 40,0% – молодь у віці до 35 років.

Одним із напрямів соціального захисту безробітних є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах у 2015 р. працювали 227,3 тис. осіб.

З метою підвищення конкурентоспроможності безробітних державна служба зайнятості здійснює їх професійне навчання (підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації). У навчальних закладах усіх типів упродовж 2015 р. професійне навчання проходили 178,9 тис. зареєстрованих безробітних.

Важливо аналізувати рівень безробіття серед різних вікових груп населення, щоб країна могла регулярно розробляти, фінансувати й виконувати програми зайнятості, що враховують специфіку конкретної соціально-економічної ситуації, тому що на даний час є велика кількість безробітних серед молоді дані для порівняння рівня безробіття серед різних вікових груп.

Отже, пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці мають бути вдосконалення системи оплати праці, соціальна підтримка окремих груп, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, реструктуризації економіки. Але досягнення цих цілей можливе лише за умов подолання економічної кризи.

Література:

1. Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – №24. – с.243.
2. Економічна енциклопедія: [у 3 томах] – Київ: Видавничий центр «Академія». – 2002. – Т. 1. – С. 864.
3. Курсон, К.І. Безробіття в Україні: проблеми, сучасний стан та шляхи його подолання / К.І. Курсон // Економіка & держава. – 2013. – № 2. – С. 131.
4. Янченко Н.В., Проблема безробіття в Україні та шляхи її вирішення / Н.В. Янченко, Л.В. Юрченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 168.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Державний служба статистики України.

Хабінець Ольга Михайлівна,

студентка

*Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича;*

Водянка Любов Дмитрівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

*Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

РЕКРУТИНГ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ СПОСОБІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

На даний час, у ході масштабної глобалізації економіки, для нормального функціонування ринку необхідний цілий ряд якісно нових послуг. Однією з них є діяльність з пошуку, відбору та працевлаштування персоналу, або рекрутингова діяльність.

Необхідність існування даного ринку послуг зумовлена постійним дефіцитом кваліфікованих робочих, спеціалістів, менеджерів, які здатні забезпечити нормальне функціонування та конкурентоспроможність підприємства.

Проблему підбору персоналу досліджувало багато науковців і практиків, серед яких Г. І. Писаревська, С. О. Карташов, І. Ю. Жилиєва, С. Ю. Светлічна та інші. Проте, явище рекрутингу довгий час залишалось поза увагою дослідників, що і зумовлює його актуальність.

Для плідної роботи підприємство обов'язково має бути укомплектоване висококваліфікованим персоналом. Однак, часто центри зайнятості пропонують для роботи персонал не дуже високої кваліфікації, а підприємство не має змоги самостійно здійснювати підбір кадрів. Тоді і виникає необхідність у залученні компетентного спеціаліста, який би підібрав гідних претендентів на заміщення вакантних посад. Цю проблему вирішують рекрутингові агенції, які займаються підбором та лізингом персоналу.

Рекрутинг є видом діяльності, сегментом інфраструктури ринку праці, що функціонує завдяки приватним агенціям, діяльність яких полягає у підборі персоналу із зовнішніх джерел шляхом активного залучення потенційних кандидатів для задоволення потреб роботодавця.

Рекрутинг як вид підприємницької діяльності виник в Україні порівняно недавно та продовжує розвиватися. Зародження його припадає на 1991 – 1997 роки, коли інфраструктура ринку послуг була вкрай нерозвиненою, а найм кваліфікованого персоналу був справжньою проблемою. З часом кількість кадрових агентств різко зросла, почали застосовуватися новітні технології і методи рекрутингу.

Але серед фахівців й досі відсутня єдина думка стосовно необхідності його використання. Деякі спеціалісти вважають, що діяльність рекрутингових агенцій призводить до зростання безробіття, негативно впливає на професіоналізм працівників та взаємовідносини між робітником і роботодавцем.

Інші вважають, що діяльність таких агенцій сприяє встановленню цивілізованих, правових відносин між робітником і роботодавцем, підвищує мотиваційні стимули, оскільки завдяки рекрутингу працівники мають можливість знайти високооплачувану роботу та зробити кар'єру.

Рекрутинг включає певні технології підбору персоналу та обов'язкове виконання етичних принципів відносно кандидатів на роботу замовників та колег рекрутингового ринку. Певні технології притаманні роботі у соціальних мережах, що супроводжується віртуальною реальністю спілкування.

На сьогодні серед основних рекрутингових послуг виділяють такі:

- класичний рекрутинг – пошук та відбір керівників середньої ланки, спеціалістів, офісних працівників;
- Executive Search – пошук та добір керівників вищої ланки та провідних, висококваліфікованих спеціалістів;
- Head-hunting – пошук та відбір керівників вищої ланки, «переманювання» визначеного ексклюзивного спеціаліста для компанії-замовника;
- Outplacement – послуги стосовно працевлаштування персоналу, який звільняється з компанії-замовника у певний термін на певних умовах;
- Leasing – послуги щодо оренди співробітників на визначений період і на визначених умовах, які знаходяться у трудових відносинах із агенцією.

Рекрутинг є важливим елементом інфраструктури ринку праці, у завдання якої входить сприяння зайнятості, профорієнтація, підготовка та перепідготовка кадрів та ін. Таким чином, існування ринку рекрутингових послуг в Україні об'єктивно обумовлено як на рівні підприємства, так і на рівні регіону, галузі та країни і сприяє підвищенню загальної конкурентоспроможності економіки.

Література:

1. Жилияєва І.Ю. Визначення місця рекрутингу персоналу у системі управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / І.Ю. Жилияєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 21. – С. 174-180. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_21_27
2. Карташов С.А. Рекрутинг: найм персонала: учебное пособие / С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев // Под ред. Ю.Г. Одегова. – 2-е изд. – М. : Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.
3. Писаревська Г.І. Організація процесу зовнішнього рекрутингу [Електронний ресурс] / Г.І. Писаревська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 296-301. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_49
4. Писаревська Г.І. Розвиток ринку рекрутингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г.І. Писаревська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 227-232. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_10_43
5. Светлічна С.Ю. Використання соціальних мереж при рекрутингу персоналу [Електронний ресурс] / С.Ю. Светлічна // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 25-26. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_14_13

НАПРЯМ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гладких Дмитро Михайлович,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектору грошово-кредитної політики відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень

ОСНОВНІ ВЕКТОРИ ВІДБУДОВИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Період з початку 2014 р. по теперішній час був надзвичайно складним як для економіки України в цілому, так і для банківської системи, зокрема. Основні ризики та загрози, з якими стикнулася банківська система у цей період, очевидно, зберігатимуть свою актуальність і у середньостроковій перспективі.

Аналіз звітних даних по банківській системі в цілому та по окремих банках на основі відкритої статистичної звітності НБУ [1; 2] дає змогу визначити наступні ключові ризики стабільного функціонування банківської системи:

- Ризик девальвації національної грошової одиниці.
- Ризик дестабілізації банків внаслідок надмірного рівня доларизації активів і пасивів.
- Ризик впливу залучених банками коштів, у першу чергу вкладів населення, викликаний як політичною, так і макроекономічною нестабільністю.
- Ризик погіршення якості кредитного портфеля.
- Ризик зростання витрат на формування страхових резервів внаслідок погіршення якості кредитного портфеля.
- Ризик збитковості, обумовлений зростанням витрат.
- Ризик падіння капіталізації банківської системи, викликаний її збитковою діяльністю.
- Ризик скорочення кредитного портфеля та процентних доходів.
- Ризик втрати контролю над банківською системою з боку резидентів.
- Ризик втрати довіри з боку вкладників та суб'єктів господарювання внаслідок масштабної санації банківської системи.

Протягом 2014-2016 рр. державою були здійснені наступні заходи, спрямовані на подолання кризових явищ у банківській системі:

1. Регулювання попиту і пропозиції на валютному ринку. Відбулась відмова від де-факто фіксованого валютного курсу гривні. Після вимушеного посилення контролю операцій з валютою у 2014-2015 рр. та збільшення з 50% до 75% розміру обов'язкового продажу валютної виручки експортерами, в умовах стабілізації ситуації на валютному ринку НБУ започаткував поступове пом'якшення валютних обмежень. Зокрема, змінено вимогу до обов'язкового продажу надходжень в Україну в іноземній валюті на користь юридичних осіб із 75% до 65%. Також дозволено репатріацію дивідендів за 2014-2015 рр.

2. Перерозподіл ліквідності шляхом рефінансування. В умовах дефіциту довіри між учасниками ринку НБУ був змушений кредитувати банки з метою

недопущення загострення дефіциту ліквідності. Динаміка обсягів наданого банкам рефінансування свідчить, що фінустанови поступово його повертають: 80 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р., 113 млрд. грн. – на 01.01.2015 р., 106 млрд. грн. – на 01.01.2016 р., 81 млрд. грн. – на 01.10.2016 р.

3. Регулювання грошового та валютного ринку шляхом зміни облікової ставки. У межах протидії девальваційному тиску облікова ставка НБУ послідовно підвищувалась: з 15.04.2014 р. – з 6,5% до 9,5%, з 17.07.2014 р. – до 12,5%, з 13.11.2014 р. – до 14%, з 06.02.2015 р. – до 19,5%, з 04.03.2015 р. – до 30%. На тлі поступової стабілізації ситуації на валютному ринку та уповільнення темпів інфляції ставка почала знижуватись: з 28.08.2015 р. – з 30% до 27%, з 25.09.2015 р. – до 22%, з 22.04.2016 р. – до 19%, з 27.05.2016 р. – до 18%, з 24.06.2016 р. – до 16,5%, з 29.07.2016 р. – до 15,5%, з 16.09.2016 р. – до 15% [3].

4. Скасування можливості дострокового зняття депозитів населення відбулось з метою стимулювання залучення додаткових коштів населення у банківську систему. 14.05.2015 р. було прийнято Закон, яким закріплюється окреме існування різних видів депозитів – строкових та вкладів на вимогу. Згідно з новими правилами, вклади «до запитання» чи «на вимогу» банки зобов'язані видати за першим запитом клієнта, тоді як дострокове зняття строкових депозитів допускається, тільки якщо така можливість прописана в договорі.

5. Рекапіталізація працюючих банків. Правління НБУ 04.02.2016 прийняло Постанову № 58 [4], якою внесені зміни до графіків приведення банками статутного та регулятивного капіталу до мінімального розміру, передбаченого банківським законодавством (500 млн. грн.). Як наслідок, за перші 8 міс 2016 р. статутний капітал банківської системи зріс з 206 до 265 млрд. грн. При цьому найбільш активно рекапіталізуються державні банки та банки з іноземним капіталом.

6. Розбудова системи фінансового моніторингу. НБУ є суб'єктом державного фінансового моніторингу, що здійснює регулювання і нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму. За 7 місяців 2016 р. НБУ направив до правоохоронних органів 24 листи з інформацією про здійснення або намір клієнтів 41 банку провести підозрілі фінансові операції. Зокрема, лише у липні 2016 р. була направлена інформація щодо клієнтів 11 банків [5].

7. Протидія «схемним» валютним операціям та відтоку капіталу за кордон. Згідно з Постановами Правління НБУ від 23.02.2015 № 124 [6], від 07.04.2016 № 247 [7] та від 07.06.2016 № 342 [8] для проведення валютних операцій уповноважені банки зобов'язані формувати відповідний реєстр, що подається до НБУ разом із копіями документів, які є підставою для здійснення цих операцій.

8. Забезпечення прозорості структури власності банківської системи. Протягом 2014-2016 рр. НБУ вдалося майже повністю детінізувати банківській сектор. Це досягалось, зокрема, і шляхом виведення з ринку декількох банків з непрозорою структурою власності, що протягом тривалого періоду часу не

з змогли розкрити своїх кінцевих бенефіціарів. За оцінками самого НБУ [9], станом на 01.07.2016 рівень прозорості банківської системи складає понад 98%.

Подальші дії держави щодо відбудови банківської системи мають включати в себе наступні кроки:

- Стимулювання додаткової капіталізації банків їх акціонерами, передусім шляхом поступової відмови від чинних обмежень руху капіталу;

- Завершення процедури оздоровлення банківської системи шляхом виведення з ринку банків, що не дотримуються планів рекапіталізації;

- Сприяння залученню в банківську систему додаткових пасивів, бажано довгострокових, особливо – у гривні. Найбільше потенційне джерело залучення пасивів – кошти населення поза банками;

- Активізація використання норми обов'язкового резервування залучених банками коштів як безкоштовної альтернативи операціям НБУ на відкритому ринку;

- Відновлення на рівні НБУ практики застосування різних норм обов'язкового резервування залучених коштів для різних валют, що існувала до 30 грудня 2014 р., шляхом застосування підвищених норм резервування залучених коштів для будь-якої іноземної валюти;

- Скасування двовідсоткового збору до Пенсійного фонду з фізичних осіб – покупців валюти;

- Стимулювання своєчасного повернення в Україну валютних коштів підприємств-експортерів шляхом поетапного зниження норм обов'язкового продажу їх виручки;

- Утримання грошової емісії в межах параметрів, встановлених державним бюджетом, шляхом мінімізації купівлі ОВДП у портфель НБУ;

- Обмеження продажу банкам державних цінних паперів (як боргових облігацій уряду, так і сертифікатів НБУ) та істотне зниження їх доходності з метою активізації кредитування банками корпоративних позичальників;

- Надання учасникам ринку з боку НБУ додаткових обсягів ліквідності (рефінансування) виключно на рівні впливу депозитів;

- Поступове зниження рівня облікової ставки як орієнтира для здешевлення кредитних ресурсів;

- Забезпечення додатного рівня процентних ставок НБУ відносно прогнозованої базової інфляції.

Література:

1. Статистика. Показники банківської системи / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

2. Статистика. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Грошово-кредитна статистика / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1

3. Облікова ставка Національного банку України / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580

4. Постанова Правління НБУ № 58 від 04.02.2016 р. «Про збільшення капіталу банків України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0058500-16>

5. Національний банк направив до правоохоронних органів інформацію щодо підозрілих операцій клієнтів 41 банку / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=35342097&cat_id=55838

6. Постанова Правління НБУ № 124 від 23.02.2015 р. «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14876621>

7. Постанова Правління НБУ № 247 від 07.04.2016 р. «Про затвердження Інструкції про порядок формування уповноваженими банками реєстрів та внесення змін до деяких нормативно-правових актів НБУ з питань формування уповноваженими банками реєстрів» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0247500-16>

8. Постанова Правління НБУ № 342 від 07.06.2016 р. «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0342500-16>

9. У II кварталі 2016 року Національний банк погодив набуття істотної участі в 16 банках / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=33191269&cat_id=55838

Гончарова Євгенія Володимирівна,
аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Інституту «Фінансова академія»
Університету митної справи та фінансів

АНАЛІЗ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

В умовах швидких змін у податковому і бюджетному законодавстві важливого значення набуває необхідність пошуку теоретичних і практичних шляхів, спрямованих на стабілізацію і розвиток економіки України. Актуальним напрямом дослідження в сучасних умовах є аналіз процесу формування дефіциту бюджету і його зв'язок з основними показниками розвитку економіки країни. [26, с. 108].

Виходячи з сутності дефіциту бюджету, можемо виділити основні причини його виникнення. Загальновідомий чинник дефіциту бюджету – це обмеженість коштів у держави для забезпечення наповнення бюджету необхідними доходами. Другим чинником бюджетного дефіциту є непомірне зростання видатків без урахування фінансових можливостей. До третьої, найвагомішої групи чинників дефіциту бюджету можна віднести інфляційні процеси, розбалансування грошового обігу та системи розрахунків, недосконалу податкову, інвестиційну та кредитну політику.

Практично весь час існування України як незалежної держави, мало місце перевищення видатків державного бюджету над його доходами. Але останнім часом ця проблема набула найбільшої гостроти. Динаміка дефіциту Державного бюджету України повторює тенденцію зміни фактичного співвідношення його дохідної та видаткової частин. Проте, практично жодного

року фактичні параметри бюджетного дефіциту не відповідали його граничним обсягам, що встановлювалися у Законі України «Про Державний бюджет на відповідний рік» [1, с. 108].

Дослідивши основні тенденції бюджетного дефіциту, що складався в попередні роки, розглянемо стан бюджетного дефіциту за останні три роки, а саме 2013–2015 роки. Для цього скористаємося табл. 1.

Таблиця 1

Державний бюджет України за 2013–2015 роки, млн. грн.

Рік	Доходи	Видатки	Сальдо (дефіцит)
2013	339180,3	403403,2	-64707,6
2014	356957,7	430108,8	-78070,5
2015	534648,7	576848,3	-45150,5



Рис. 1. Державний бюджет України за 2013–2015 роки

Проаналізувавши доходи та видатки державного бюджетів, можна зробити певні висновки щодо дефіциту державного бюджету. В 2015 році розмір дефіциту значно скоротився, але з метою повного розуміння ситуації, що склалася у цій сфері, необхідно дослідити зміни даного показника в останні роки з урахуванням змін ВВП України (див. табл. 2).

Таблиця 2

Дефіцит державного бюджету України у% до ВВП 2013–2015 роки

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Бюджетний дефіцит, млн. грн.	64707,6	78070,5	45150,5
ВВП, млн. грн	1454931	1566728	1979458
Питома вага бюджетного дефіциту у ВВП, %	4,45	4,98	2,28

У 2013 році обсяг ВВП був найнижчим за аналізований період, а саме 1454931 млн. грн., питома вага бюджетного дефіциту у ВВП сягає 4,45%, що є більшим за норматив. У наступному році бюджетний дефіцит збільшився до 78979,5 млн. грн., тоді як збільшився і ВВП до 1566728 млн. грн., тому питома вага бюджетного дефіциту у ВВП теж мала невелике збільшення і сягнула 4,98%, що теж є більшим за нормативне.

У 2015 році дефіцит державного бюджету сягнув найнижчого рівня у виділеному періоді і склав 2,28% до ВВП. При аналізі було виявлено, що це пов'язано з падінням абсолютного значення дефіциту державного бюджету України та зростанням рівня доходів державного бюджету України та ВВП за допомогою переважно інфляційних джерел.

Як свідчить статистика, економіка України так і не змогла подолати негативні впливи світової фінансової кризи 2008-2009 роки і стабілізувати стан державних фінансів, тому, починаючи з 2009 роки і по теперішній час (крім 2011 року), обсяг дефіциту бюджету перевищує обсяг капітальних видатків державного бюджету. За напрямками дефіцитного фінансування в Україні превалює пасивний бюджетний дефіцит, кошти від покриття якого спрямовуються на поточні видатки бюджету (соціальні трансферти, виплата зарплати у бюджетній сфері тощо) [1, с. 109].

Відповідно до класифікації факторів, які призводять до дефіциту бюджету можна виділити чотири основні категорії дефіцитів (рис. 2).

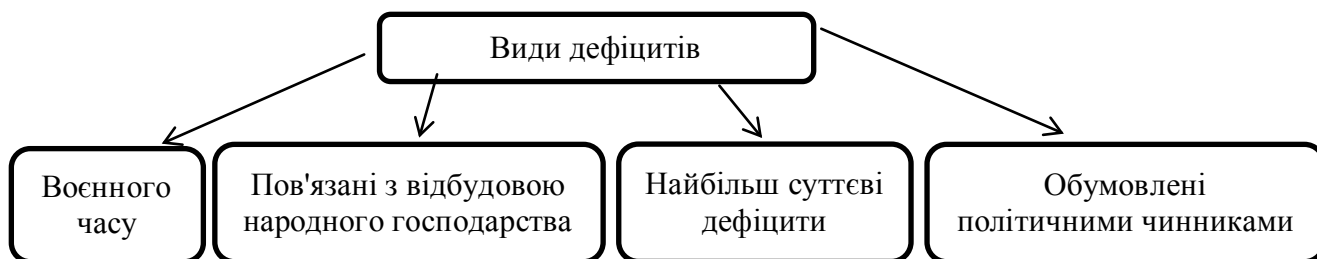


Рис. 2. Основні види дефіцитів

Дефіцити першої і другої груп виникають внаслідок дії неекономічних чинників. Третю групу склали дефіцити, які породжені кризовими процесами в економіці. Першопричини дефіцитів четвертої групи лежать у політичній площині [2, с. 32].

Як видно, доходно-видаткові параметри основного фінансового плану держави були врівноважені лише у 2000 р. та 2002 р. В усі інші періоди балансуючою статтею державного бюджету став дефіцит.

Стійка дефіцитність державного бюджету України є відображенням незадовільної динаміки ВВП, що в свою чергу означає скорочення величини фінансових ресурсів держави.

До найвагоміших причин бюджетної розбалансованості в Україні слід віднести: неефективність системи оподаткування, недостатній контроль з боку держави щодо руху готівки та наявності неконтрольованих потоків готівки поза банківськими установами, невпорядкованість і необґрунтованість системи соціальних та економічних пільг, низьку якість бюджетного планування, нераціональну структуру бюджетних витрат, значний обсяг тіньової економічної діяльності, недосконалість і часту зміну законодавства.

Показники зведеного бюджету України 2000-2015 рр.

Роки	Доходи	% до ВВП	Видатки(з кредитуванням)	% до ВВП	Дефіцит (-), профіцит (+)	% до ВВП
2000	49117,9	28,9	48148,6	28,3	969,3	0,6
2001	54934,6	26,9	55528,0	27,2	-593,4	-0,3
2002	61954,3	27,4	60318,9	26,7	1635,4	0,7
2003	75165,4	28,5	75655,3	28,7	-489,9	-0,2
2004	91529,4	26,5	102538,4	29,4	-11009,0	-3,2
2005	13183,2	31,6	141989,5	33,4	-7806,3	-1,8
2006	171811,5	32,0	175512,2	32,6	-3700,8	0,7
2007	219937,0	30,5	227638,0	31,6	-7702,0	-1,1
2008	297844,6	31,4	312027,6	32,9	-14183,1	-1,5
2009	272967,0	29,8	310225,2	33,9	-37258,1	-4,1
2010	314506,3	28,7	379191,2	34,5	-64684,9	-5,9
2011	398553,6	30,3	421611,5	31,7	-23057,9	-1,8
2012	445525,3	30,5	496311,0	33,8	-50785,7	-3,5
2013	442742,9	30,5	506334,2	34,9	-63591,3	-4,3
2014	455924,4	29,1	523004,8	33,3	-67077,4	-4,2
2015	502259,7	-	582875,7	-	-80615,9	-

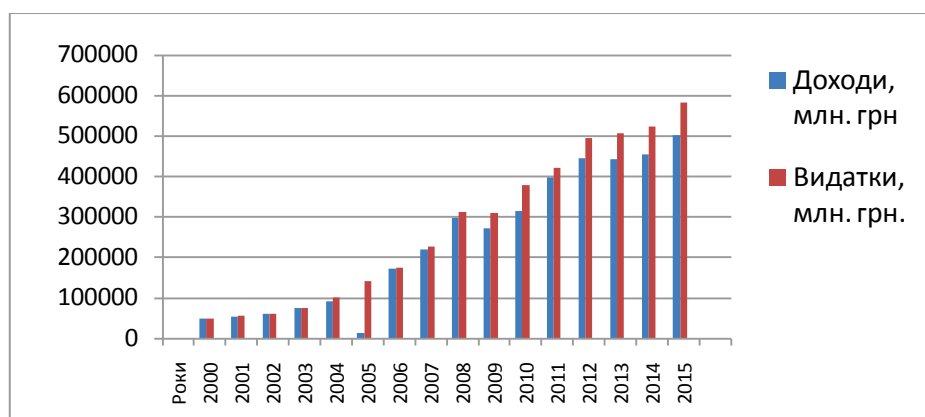


Рис. 3. Схема доходів та витрат державного бюджету за 2000-2015 роки
[складено автором на основі табл. 3]

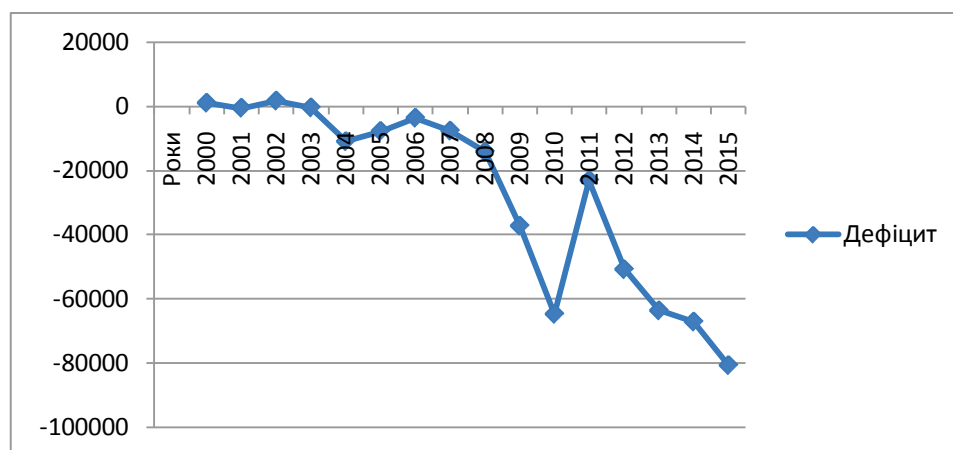


Рис. 4. Динаміка дефіциту бюджету за 2000-2015 роки
[складено автором на основі табл. 3]

Проблема дефіцитної незбалансованості бюджету змушує сьогодні більшість країн вживати кардинальних заходів для її подолання. Обмеженість політики зі скорочення бюджетних витрат і стимулювання додаткових надходжень спонукає держави встановлювати законодавчі норми, які б оптимізували розмір дефіциту або забороняли його [2, с. 33].

Отже, протягом останніх 5-ти років склалася така ситуація: доходи бюджету зростають разом із дефіцитом бюджету, який зростає швидше, ніж доходи. Кредити міжнародних організацій лише збільшують дефіцит за рахунок нарощування зовнішнього державного боргу [3, с. 224].

Література:

1. Адонін С.В., Ізюмська В.А. Особливості дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – С. 108-111.

2. Матвійчук Н.М. Особливості бюджетного дефіциту України в сучасних умовах // Науковий журнал «Молодий вчений». – № 5(20). – 2015. – С. 31-34.

3. Кравченко В.П., Кравченко Н.В. Дефіцит державного бюджету України, негативні наслідки та шляхи подолання // Науково-інформаційний вісник «Економіка». – № 12. – 2015. – С. 223-227.

Демчишак Назар Богданович,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Результативність фінансового регулювання та розроблення стратегії його здійснення в Україні передбачає необхідність першочергової оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи у розрізі виробництва інноваційних продуктів, генерації знань, інноваційної інфраструктури, як її елементів. Тому сьогодні зростає актуальність проведення такого аналізу на основі формування відповідних методологічних підходів з метою підвищення обґрунтованості одержаних результатів.

Теоретичні засади та методологічні принципи концепції національних інноваційних систем були закладені уже 80-90-х рр. ХХ ст. у працях Б. Лундвала, С. Меткальфа, Р. Нельсона, К. Фрімана. Ця концепція сформувалася головним чином під впливом теорії інституційних змін Д. Норта, інноваційної теорії Й. Шумпетера та загальної теорії систем. У спільній монографії «Технічний прогрес та економічна теорія» Б. Лундвал, К. Фріман та Р. Нельсон виклали основні засади концепції [4]. Так, в центрі уваги концепції національних інноваційних систем були національні особливості організації інноваційних процесів в країнах світу, функції різних суспільних й приватних інститутів та форми їхньої взаємодії на різних етапах технологічних інновацій.

Зауважимо, що згідно концепції визначальне значення у реалізації технологічних змін належить факторам, які виражають національну специфіку держави, зокрема її культуру, історичний досвід, національні інтереси, систему освіти та специфіку розвитку науки і техніки, відносини суб'єктів господарювання, обсяги національної економіки.

Аналіз праць зазначених учених дає змогу стверджувати, що сформульовані ними методологічні принципи функціонування національних інноваційних систем по-суті полягали у наступному: 1) продовження теорії Й. Шумпетера [5] щодо конкурентних переваг на основі інновацій і наукових-технічних розробок, як ключового чинника економічного зростання з особливим акцентуванням на обумовленості рівня конкурентоспроможності країни ефективністю функціонування національних інноваційних систем; 2) системність у тлумаченні інноваційного процесу, врахування впливу на нього не лише формальних чинників (безпосередньо діяльності суб'єктів інноваційної діяльності), а й неформальних (характеру їхньої взаємодії, фактора інноваційної культури тощо); 3) обґрунтування визначальної ролі науки та знань в інформаційному і високотехнологічному суспільстві у забезпеченні економічному розвитку.

Враховуючи зазначене, на наш погляд, заслуговують на увагу наукову підходи, за якими національна інноваційна система розглядається власне як повноцінна система з урахуванням ролі організацій, які беруть участь в інноваційній діяльності, а також різних інститутів, що формують належні умови для її здійснення. Зокрема, у праці А. Гречко та О. Кавтиш національна інноваційна система – це динамічна, відкрита, структурована підсистема міжнародної інноваційної системи, яка складається із взаємопов'язаних активно співпрацюючих інституцій та забезпечувальних інститутів, які задіяні у процесі створення, акумуляції та реалізації наукових знань, техніки і технологій з урахуванням правових, економічних, організаційних, соціально-культурних умов інноваційного процесу в межах національного господарства і на основі стратегії науково-технологічного розвитку, основною метою якої є підвищення конкурентоздатності економіки та рівня життя населення [1, с. 225].

Також, за О. Кузьменко, національна інноваційна система – це історично, культурно, економічно, науково-технічно й інформаційно обумовлена сукупність відносин між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу створення, розповсюдження та використання інновацій, яка має місце в межах певної країни [2]. У свою чергу, М. Пашута та Л. Федулова вважають, що «національна інноваційна система – це сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів, малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків та інкубаторів, як комплексу інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають потужне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості» [3, с. 36].

Функціонування національна інноваційна система повинно базуватися на певних принципах та передбачати враховує внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на її формування.

Методологічними принципами побудови національної інноваційної системи, на наш погляд, повинні бути :

- національної ідентичності – врахування чинників інноваційної культури тощо, історичного досвіду, які сформувалися у суспільстві, особливостей інноваційного мислення;

- системності – передбачає реалізацію процесу взаємодії та наявності відлагоджених зв'язків між сукупністю не лише економічних, а й соціокультурних, політичних, організаційних тощо чинників, що створюють передумови для інноваційної діяльності;

- забезпечення інноваційної безпеки з метою реалізації інноваційного потенціалу у контексті захисту національних інтересів країни в цілому;

- інтегрованості – зростання рівня інтеграційних зв'язків системи «державна-наука-бізнес-середовище та підприємницький сектор» для забезпечення системності інноваційного процесу;

- врахування синергетичних ефектів функціонування структурних елементів системи, тобто специфіки взаємовпливів та взаємообумовленості між ними;

- інтелектуалізації, що передбачає функціонування системи на основі стимулювання розвитку науки і техніки та генерації знань в цілому із забезпеченням перетворення наукових напрацювань у продукти наукоємного виробництва;

- врахування кластерних ефектів, що повинно забезпечити взаємозв'язок учасників у процесі реалізації інноваційній діяльності в державі;

- конкурентоспроможності – визначення конкурентних переваг країни у глобалізованому просторі та на основі цього – стратегії її розвитку;

- інституційної врегульованості – наявності сформованої, дієвої інноваційно-стимулюючої бази законодавства тощо.

Водночас, вважаємо за доцільне виділити чинники формування національної інноваційної системи в Україні.

З-поміж внутрішніх чинників можна виокремити:

- історичні особливості економічного розвитку країни та її технологічний рівень;

- національні традиції та психологія управління;

- рівень та якість освітніх послуг;

- практика господарських відносин між суб'єктами;

- розвиток економічної інфраструктури та потенціал її використання у інноваційній сфері.

Водночас зовнішніми чинниками, вплив яких потрібно враховувати, є:

- глобальні світові економічні тенденції;

- сучасна філософія організації та регулювання інноваційних процесів;

- міжнародне нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності, трансферу технологій тощо;

– особливості інноваційних комунікацій у сучасній світовій практиці, зокрема зв'язки держави з країнами-реципієнтами, а також країнами-постачальниками високих технологій;

– міжнародний бізнес-імідж країни та її інноваційне сприйняття у світі.

Отже, функціонування ефективної національної інноваційної системи забезпечує реалізацію інноваційної діяльності в країні, що необхідно враховувати у процесі фінансового регулювання. Тому сформульовані методологічні принципи побудови власне Української інноваційної системи повинні бути підґрунтям для реалізації дієвих заходів державної політики на основі раціональної її стратегії, адекватної викликам сучасності.

Література:

1. Кавтиш О.П. Теоретико-методологічні підходи до визначення національної інноваційної системи / О.П. Кавтиш, А.В. Гречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 223-228.

2. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи [Електронний ресурс] / О. Кузьменко. – Режим доступу: http://www.ukrlife.org/main/cxid/8inn_ua.doc.

3. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи/ Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.

4. Freeman C., Nelson R., Silverberg G. and Soete L. (eds), Technical Change and Economic Theory, in G. Dosi «Japan: A New National System of Innovation», Pinter, 1988, 330-348.

5. Witt U. How Evolutionary is Schumpeter's. Theory of Economic Development / U. Witt // Industry and Innovation. – Volume 97. – Numbers 1/2, 7-22, April / August 2002. – [Electronic resource]. – Mode access: http://www.econ.mpg.de/files/2004/staff/witt_HowEvolutionaryIsSchumpeters Theory.pdf.

Дребіт Галина Миколаївна,

аспірантка кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

СТРУКТУРА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

В динамічних умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства виникає нагальна потреба удосконалення механізмів формування грошових потоків від інвестиційної та фінансової діяльності компаній задля їх адаптації до діючих економічних реалій функціонування підприємств та потреб практики.

Аналізуючи різні підходи щодо грошових потоків підприємства можна стверджувати, що грошові потоки від інвестиційної та фінансової діяльності обумовлені надходженням та вибуттям грошових коштів, які виникають в процесі господарської діяльності підприємств, і пов'язані з одного боку із вкладанням грошових коштів у об'єкти реального та фінансового інвестування та отриманням доходів від здійснених інвестицій, а з іншого із залученням

фінансових ресурсів на фінансовому ринку, їх обслуговуванням [1, с. 12; 2, с. 7; 3, с. 74; 4, с. 16; 5, с. 63].

Всі надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності формують вхідний грошовий потік від інвестиційної діяльності, а витрачання – вихідний грошовий потік від інвестиційної діяльності. Вхідний грошовий потік енергопостачальних компаній від інвестиційної діяльності є сукупними грошовими надходженнями від реалізації фінансових інвестицій (також від погашення наданих позик), отримання відсотків за надання позик, дивідендів від володіння акціями інших підприємств, від реалізації необоротних активів та інші види надходжень грошових коштів, що пов'язані з інвестиційною діяльністю.

Обсяг вхідного грошового потоку компаній напряму залежить від величини здійснених реальних та фінансових інвестицій у попередніх періодах. У зв'язку з цим обсяг вхідного грошового потоку від інвестиційної діяльності є результатом інвестиційної активності у попередніх періодах, а обсяг вихідного грошового потоку від інвестиційної діяльності – результатом інвестиційної активності звітного періоду.

Абсолютна величина вхідного грошового потоку підприємства від інвестиційної діяльності може слугувати лише орієнтиром, який відображає масштаби інвестиційної діяльності підприємства, що виражаються валовим обсягом надходження грошових коштів від даного виду діяльності. Проте з позиції управління грошовими потоками, їх планування та контролю цінною є деталізація вхідного грошового потоку від інвестиційної діяльності, яка відображає його структуру, перелік компонентів які його детермінують та співвідношення між ними. До складу вхідного грошового потоку підприємства від інвестиційної діяльності відносять наступні компоненти (рис. 1).

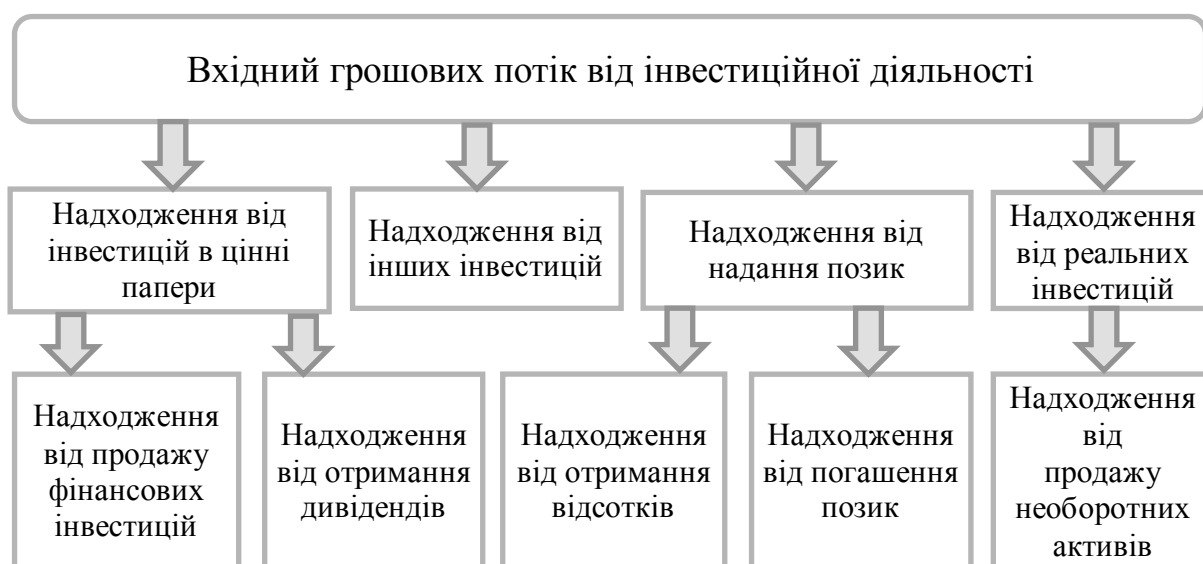


Рис. 1. Основні компоненти вхідного грошового потоку від інвестиційної діяльності

Надходження інвестиційної діяльності компаній забезпечуються за рахунок продажу окремих об'єктів основних засобів та інших необоротних активів, як

правило зношених або морально застарілих. Варто зазначити, що дезінвестиції в необоротні активи повинні супроводжуватись вкладенням вільних грошових коштів в нові об'єкти основних засобів, щоби було забезпечене збереження та збільшення виробничого потенціалу компаній.

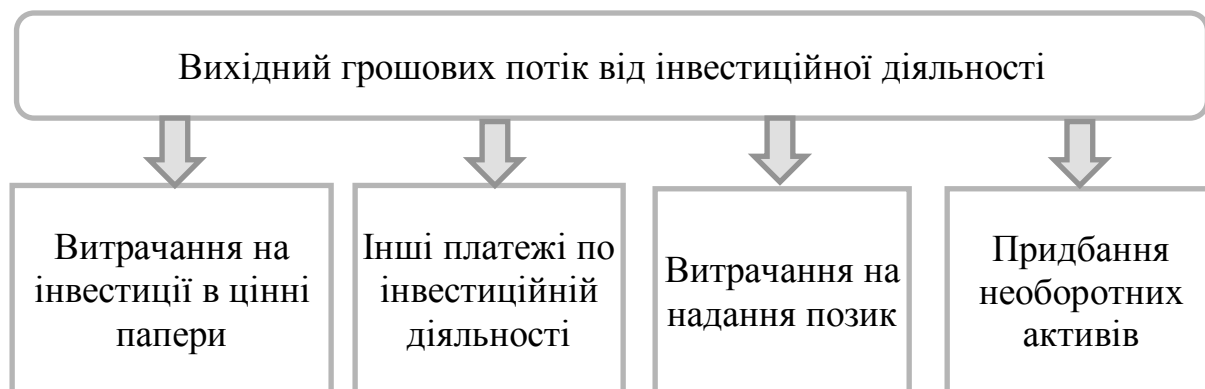


Рис. 2. Основні компоненти вихідного грошового потоку від інвестиційної діяльності

Як бачимо з рис. 2, вихідний грошовий потік компаній від інвестиційної діяльності формується за рахунок: придбання фінансових інвестицій, придбання необоротних активів, витрачання на надання позик.

Плановий обсяг вихідного грошового потоку від інвестиційної діяльності в частині здійснення фінансових інвестицій залежить з одного боку від наявності тимчасово вільних грошових коштів, можливостей і умов їх розміщення в банківських установах, а з іншого визначається корпоративною стратегією відповідної компанії, яка може передбачати критерії щодо формування інвестиційного портфеля цінних паперів у плановому періоді, для прикладу може бути запланована купівля пакету акцій іншої компанії.

В цілому динаміка вхідного грошового потоку від фінансової діяльності відображає загальні обсяги залучення додаткових фінансових ресурсів досліджуваними підприємствами. В процесі деталізації вхідного грошового потоку від фінансової діяльності важливою є характеристика основних структурних компонентів, які формують даний вид грошового потоку підприємства. Зокрема, згідно інформації, наведеної у звіті про рух грошових коштів, до складу вхідного грошового потоку підприємства від фінансової діяльності відносять наступні компоненти (рис. 3):

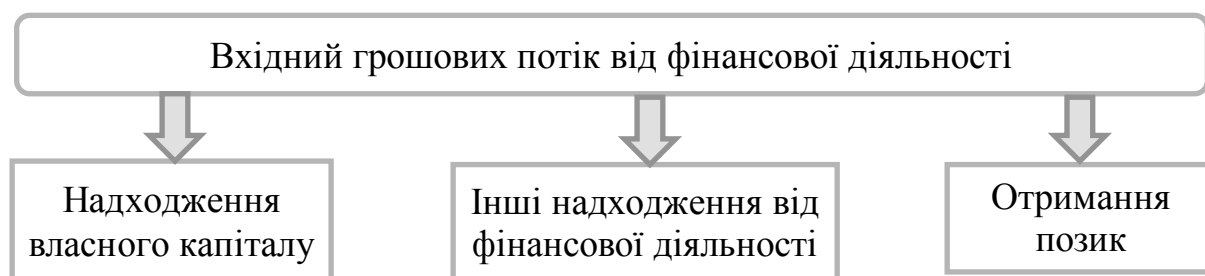


Рис. 3. Основні компоненти вхідного грошового потоку від фінансової діяльності

Як бачимо з рис. 3, вхідний грошовий потік від фінансової діяльності формується за рахунок: надходження власного капіталу, отримання позик, інших надходжень від фінансової діяльності.

Абсолютний обсяг вихідного грошового потоку від фінансової діяльності показує обсяг виплат грошових коштів, що пов'язані з погашенням позик та виплатою відсотків по позиковому та сплатою дивідендів по власному капіталу. Як бачимо з рис. 4, вхідний грошовий потік компаній від фінансової діяльності формується за рахунок: погашення позик, витрачання на сплату відсотків.

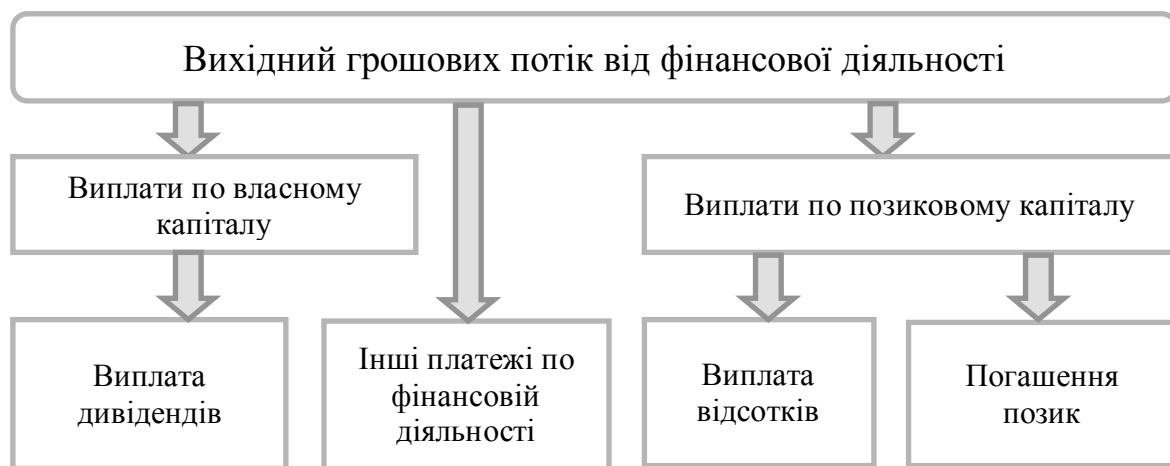


Рис. 4. Основні компоненти вихідного грошового потоку від фінансової діяльності

Чистий грошовий потік від фінансової діяльності є своєрідним результируючим показником, який відображає сальдо надходження та вибуття грошових коштів в процесі фінансової діяльності.

Виходячи зі специфіки фінансової діяльності підприємств, яка є збалансовуючою компонентою руху грошових коштів, що генеруються операційною та інвестиційною діяльністю, при плануванні обсягу вхідного грошового потоку від фінансової діяльності в першу чергу потрібно враховувати необхідний обсяг грошових коштів, який потрібний для того, щоб покрити дефіцит грошових коштів, який виник в процесі як операційної так і інвестиційної діяльності. Якщо генерованого операційною діяльністю обсягу вхідного грошового потоку не вистачає для здійснення всіх операційних виплат та здійснення всіх запланованих обсягів інвестицій, то це є передумовою для виникнення вхідного грошового потоку по фінансовій діяльності і залучення додаткових фінансових ресурсів на фінансовому ринку.

Отже, на основі проведеного дослідження грошових потоків від інвестиційної та фінансової діяльності компаній, потрібно зазначити, що при плануванні грошових потоків потрібно враховувати з одного боку тип інвестиційної та фінансової політики, який характерний для відповідної енергопостачальної корпорації, а з іншого – необхідною є наявність внутрішньої інформації, яка стосується перспектив інвестиційної та фінансової діяльності у плановому періоді. Абсолютні величини грошових потоків не дають вичерпної інформації про рівень реальної платоспроможності та

фінансової рівноваги підприємства, а лише показують генеровані обсяги грошових коштів від конкретних фінансово-господарських операцій. В процесі управління грошовими потоками важливим є їх збалансування як по обсягах так і синхронізація в часі.

Література:

1. Виноградова Е.В. Оптимизация управления денежными потоками предприятия: монография / Е.В. Виноградова, А.В. Ластовенко, Т.В. Белопольская. – Донецк: ДонНУЕТ, 2007. – 194 с.
2. Каламбет С.В. Управління операційними грошовими потоками підприємства : монографія / С.В. Каламбет, А.М. Якимова. – Донецьк : Вид-во Дніпр. нац. університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна, 2009. – 122 с.
3. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия / И.Д. Кузнецова. – Иваново: Ивановский государственный химико-технологический университет, 2008. – 193 с.
4. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками : Навч. посібник / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ 2005. – 255 с.
5. Теннет Д. Управление денежными потоками: как не оказаться на мели / Джон Теннет; пер с англ. – Москва: Альпина Паблицер, 2014. – 208 с.

Сенищ Павло Миколайович,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Університету банківської справи*

ФОРМИ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

З підвищенням і появою нових ризиків і викликів підвищується увага до функціонування грошової та фізичної економіки та до їх обслуговування сучасними платіжними засобами за участю насамперед банків. У ринковій економіці функціонування банківських систем має бути спрямованим на пристосування до задоволення потреб у платежах і в обіговому капіталі суб'єктів господарювання.

Вплив технічного прогресу на діяльність банків постійно зростає, і це необхідно враховувати. Банки надають свої послуги як через філійні мережі, так і через інші канали – самообслуговування через Інтернет з виставленням рахунків і здійсненням платежів, центри телефонного обслуговування для дистанційної підтримки, банкомати для швидкого зняття і внесення готівки на рахунок, які служать хорошим доповненням до традиційних послуг.

Аналіз інноваційних тенденцій розвитку сучасних технологій банківського обслуговування вказує на поступовий перехід до технологій самообслуговування клієнтів [1]. Нині у банках найбільш поширеною інноваційною банківською діяльністю є дистанційне банківське обслуговування (ДБО), яке поступово стає основною функцією банків [2]. Жоден банк не може вважати себе конкурентоспроможним, якщо у нього немає ефективних систем

ДБО. Дистанційним обслуговуванням банку правомірно називати надання банківських продуктів / послуг за запитом клієнта без безпосередньої його взаємодії зі співробітником банку. Іноді такий вид діяльності називають іще системою віддаленого доступу, а одержувані клієнтами послуги – on-line послугами, тобто надання банківських послуг клієнтові (як юридичній, так і фізичній особі) з використанням засобів телекомунікацій (найчастіше телефон, інтернет) без безпосереднього візиту клієнта до банку.

Сьогодні майже всі банки застосовують різні форми ДБО, такі як Інтернет-банкінг, «Банк-клієнт», «Теле-банк» тощо. Ці форми хоча й відрізняються за способом надання послуг, заснованих на системах доступу та передання інформації по одному з каналів зв'язку – комп'ютер, Інтернет, стаціонарний або мобільний телефон, однак усі вони мають низку переваг перед традиційними банківськими методами обслуговування клієнтів. Тут можна виділити й віддалене управління рахунками через систему «Клієнт – банк» та Інтернет-банк, системи mobile bank, телефонний центр і можливість через телефонний центр банку подання заявки на виготовлення додаткових банківських карт або підключення нових послуг і сервісів. Фактично в усіх банках клієнту надається можливість перевіряти стан поточного рахунку, здійснювати грошові перекази, оплачувати електронні рахунки. Більш складні системи дозволяють клієнтам скласти заявку на отримання кредиту, завантажити інформацію по своїх рахунках на власний комп'ютер, ініціювати випуск додаткової банківської карти або відкрити строковий депозит.

В Україні ринок банківських дистанційних послуг активно розвивається, а більшість вітчизняних банківських установ розробляють власні системи дистанційного обслуговування, переслідуючи при цьому мету зробити їх максимально простими та зручними в користуванні і з таким розрахунком, щоб клієнти не втрачали зв'язок із «своїм» банком і мали доступ до інших послуг.

Повноцінні рішення з дистанційного обслуговування клієнтів сьогодні пропонують такі банки як ПАТ «Альфа-Банк»; ПАТ «Надра Банк»; ПАТ «ОТП Банк»; ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк»; ПАТ «ПриватБанк»; ПАТ «УкрСиббанк»; ПАТ «Укрсоцбанк» UniCredit Bank; ПАТ «Укрексімбанк» та інші. Лідером з впровадження на українському ринку принципово нових, провідних банківських послуг, які надають клієнтам нові можливості управління своїми фінансами є ПАТ «Приватбанк». Він першим в Україні запропонував своїм клієнтам послуги інтернет-банкінгу «Приват24» та GSM-банкінгу, а також послуги з продажу через мережу своїх банкоматів та POS-терміналів електронних ваучерів провідних операторів мобільного зв'язку та IP-телефонії. Він одним із перших у світі почав використовувати одноразові SMS-паролі. Визнання у всьому світі отримали також такі продукти, як платіжний міні-термінал, вхід в Інтернет-банкінг через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків [3].

Проведений аналіз існуючої практики використання банками дистанційного обслуговування доводить, що існують різні причини, які негативно впливають на його розвиток. Одна з них – це висока вартість надійних систем, які мають широкі можливості, реалізують різні канали інформаційної взаємодії (Інтернет,

мобільний зв'язок, телефонне обслуговування тощо). Сьогодні багато банків витрачають на розвиток обслуговування через інтернет, самообслуговування і мобільного банківського обслуговування майже п'яту частину своїх інвестицій [4]. Суттєвою перешкодою є ще невисокий рівень культури користування інноваційними продуктами, необізнаність з банківським продуктами, що пропонуються на ринку та неготовністю клієнтів до обслуговування на основі дистанційних каналів. Так, за даними дослідження 39% населення України не мають банківського рахунку. Більшість населення зводить спілкування з банком лише до оплати комунальних послуг (78%) [5].

Подальший розвиток ДБО пов'язаний з функціонуванням онлайн-банків – це невеликі спеціалізовані банки, які мають значні переваги перед традиційними, оскільки їм не потрібно утримувати відділення, вони можуть надавати дешевші якісні послуги порівняно з традиційними банками.

За своєю суттю онлайніві банки не є банками в прямому розумінні, а створюються на партнерських засадах з фінансовими організаціями, які управляють депозитами і надають кредити. До речі, у США і Європі налічується значна кількість онлайнівих банків і їх кількість має тенденцію до зростання. Онлайніві банки за інноваційною спрямованістю орієнтуються на здійснення радикальних нововведень і розвиток попиту на принципово нові продукти, використовують переваги інноваційних технологій і успішно конкурують з традиційними банками в технологічному плані.

Сьогодні перспективним напрямом для банків є організація банківського бізнесу через соціальні мережі з використанням інструментів CRM – системи управління взаємовідносинами з клієнтами, що означає перехід від продуктоорієнтованої до клієнтоорієнтованої моделі ведення бізнесу. Найбільше активність банків представлена в Facebook і Vkontakte – 52% і 34% відповідно від всієї аудиторії банків. Найменш активна соціальна мережа серед банків – 4sq, на неї припадає лише 0,3% всієї аудиторії банків, показують результати дослідження агентства GRAPEUkraine [6].

Водночас такі якісні зрушення стали основою поняття «Банк 2.0» – банку нового типу, який «завжди готовий»: він завжди на зв'язку, завжди доступний, завжди на висоті, завжди готовий до обслуговування клієнта [7]. Бретт Кінг розглядає концепцію «Банку 2.0» у контексті того, як поведінка споживачів і технології змінять майбутнє фінансових послуг [8].

Альтернативними напрямками розвитку ринку ДБО є організація інтернет-банків – фінансових установ, які працюють без фізичних офісів. У них можна буде отримати банківські послуги з дому (не залишаючи дому), пройшовши віддалену верифікацію з використанням багаторівневих систем захисту. Електронні банки будуть нарівні конкурувати з класичними фінзакладами. Однак, сфера їх діяльності, на думку експертів, буде обмежена невеликими транзакціями. Великі розрахунки ще довгий час клієнти будуть проводити у фізичних відділеннях [9].

Найближчим часом на онлайнівий банкінг чекають суттєві зміни, значно розшириться його частка на ринку банківських послуг, тож дедалі більше клієнтів будуть користуватися онлайнівими послугами.

Основними проблемами, що стримують розвиток технологій ДБО, є насамперед відсутність відповідних законодавчих актів, які регулювали б цей вид діяльності, зростаючий рівень кібершахрайства тощо. Водночас за прогнозами компанії Accenture, у США банки з традиційними моделями бізнесу до 2020 року можуть втратити близько 25% ринку на користь банків – партнерів технологічних компаній, які активно виходять на ринок фінансових послуг (таких як Amazon, Apple чи Google), чи «пристосуванців» – традиційних банків, які адаптуються до нових реалій ринку [10, с. 188].

Отже, за нинішніх умов традиційне і дистанційне банківське обслуговування суб'єктів ринкової економіки тісно взаємодіють. При цьому дистанційне обслуговування завдяки своїм перевагам демонструє вищі темпи розвитку і зацікавленість клієнтів.

Література:

1. Кравченко О.О. Розвиток інновацій в банківській системі / О.О. Кравченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 2. – С. 39-42.
2. Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход / Л.В. Лямин. – М. : КНОРУС ; ЦИПСИР, 2011. – 336 с. – С. 8–10.
3. Северова И. Дистанционное банковское обслуживание в банках Украины: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ua/news/bankpress/?id=169322>>.
4. Тысячникова Н.А. Риски интернет-банкинга: принципы и организация надзора / Н.А. Тысячникова // Банковское дело. – 2010. – № 10. – С. 79–82.
5. Глущенко О.В., Ткаченко М.М. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій / Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Харків: ХІБС УБС НБУ, 2012. – Вип. 1 (12). – С. 5-15.
6. Як поведуться українські банки в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/6348-yak-povodyatsya-ukrayinsk-banki-v-socalnih-merezhah.html>.
7. Інтернет-банкінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-банкінг>. – Назва з екрана.
8. Бретт Кинг. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг / [Пер. с англ. М. Мацковской]. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2012. – 512 с.
9. Що таке віртуальний банк і чим він відрізняється від звичайного банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/i-chem-on-otlichaetsya-ot-obychnogo-banka.html>.
10. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : кол. монографія / за ред. Л.О. Примостки. –К.: КНЕУ, 2015. – 434 с.

НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кінєва Тетяна Степанівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики та економічного аналізу

Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Даруга Аліна Олександрівна,

студентка

Національного університету біоресурсів і природокористування України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Основною метою є: реалізації амортизаційної політики. На основі амортизаційної політики держави кожне підприємство створює власну амортизаційну політику. Вони розробляються на основі державних принципів, методів і норм амортизаційних відрахувань (термінах корисного використання). Проте кожне підприємство може адаптувати загальні державні принципи до конкретних умов господарювання. Таким чином, амортизаційна політика підприємства в тій чи іншій мірі відображає державну амортизаційну політику, що проводиться на різних етапах його економічного розвитку.

Проблеми нарахування й обліку амортизації основних засобів перебувають під особливою увагою економічної науки. Дослідженню питань амортизації присвячено праці радянських вчених А. Аракеяна, А. Баранова, В. Будаєва, А. Додонова, Л. Кантора, Я. Кваші, П. Павлова, А. Первухіна та ін.

Значний внесок у розробку теоретичних і методологічних підходів до вирішення проблемних питань амортизації зробили сучасні українські вчені З. Борисенко, О. Бородкін, Ф. Бутинець, М. Василюк, Н. Виговська, С. Голов, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Є. Мних, В. Орлова, Ю. Осадчий, М. Пушкар, П. Саблук, А. Фукс, П. Хомин, М. Чумаченко, В. Швець та ін [1].

Характеристика амортизації визначає її роль саме у відтворювальних процесах на підприємстві: ритмічність формування (реалізація продукції та одержані доходи забезпечують постійний процес трансформації доходів у фінансовий ресурс, призначений для забезпечення простого відтворення основних засобів); цільова орієнтація на забезпечення відтворення (рішення про спрямування прибутку на фінансування відтворення приймається рішенням акціонерів, а амортизація за економічним змістом має пряме спрямування на компенсацію вартості зносу основних засобів).

Дослідити та проаналізувати амортизаційні відрахування і їх вплив на процеси виробництва можна розглянувши такі етапи: аналіз динаміки величини амортизації; співставити величину нарахованої та використаної амортизації;

проаналізувати частку амортизації у загальній величині операційних витрат підприємства; порівняти суми нарахованої амортизації та величини основних засобів, що надійшли; встановити тип відтворювальних процесів на підприємстві [2].

Зміст амортизаційної політики підприємства та держави складає взаємодія економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу національного доходу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні, тобто на рівні підприємств та на загальнодержавному рівні [3].

На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди.

На мікроекономічному рівні під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є у розпорядженні підприємств.

Необоротні активи, як складова майна підприємства потребує постійного контролю, в першу чергу з метою виявлення резервів удосконалення процесу управління необоротними активами.

Завдання контролю операцій з необоротними активами:

- контроль наявності основних засобів;
- оцінка документального оформлення та відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з рухом основних засобів (оприбуткування, оцінка);
- визначення структури джерел фінансування необоротних активів; оцінка ефективного використання необоротних активів (фондовіддача, фондоємність, фондоозброєність);
- оцінка витрат пов'язаних з ремонтом основних засобів та своєчасності його проведення;
- правильність нарахування амортизації необоротних засобів [11].

Об'єкти контролю включають у себе інвентарні об'єкти основних засобів, їх збереження, облік основних засобів, нормування зносу та амортизації основних засобів. Процес контролю можна обґрунтувати відповідно до нормативно-законодавчої та облікової інформації, яка використовується у процесі ревізії цих операцій.

Результати контролю операцій з необоротними активами відображаються у відповідному розділі акта ревізії фінансово-господарської діяльності підприємства та його додатках (інвентаризаційних описах, порівняльних відомостях, аналітичних таблицях, розрахунках ефективності використання основних засобів, проміжних часткових та разових актах, відомостях виявлених порушень і недоліків та інше).

Однією з найбільших проблем вітчизняних підприємств, пов'язана з обліком необоротних активів є визначення реального розміру амортизаційних відрахувань. Саме від правильності обраної амортизаційної політики та нарахування амортизації залежить як собівартість продукції, так і ціна на продукцію і на сам кінець – величина прибутку [6].

При здійсненні контролю нарахування амортизації слід урахувати такі обставини:

- об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі);
- нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання об'єкта, який устанавлюється підприємством;
- амортизація основних засобів (крім інших необоротних активів) нараховується із застосуванням таких методів, передбачених податковим законодавством: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого;
- метод амортизації обирається підприємством самостійно;
- нарахування амортизації проводиться щомісячно. Підприємства із сезонним характером виробництва річну суму амортизації нараховують протягом періоду роботи підприємства у звітному році;
- суму нарахованої амортизації всі підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства (зносу необоротних активів) [4].

Не менш важливим є правильність переоцінки необоротних активів та правильність відображення такої переоцінки в бухгалтерському обліку. Переоцінка необоротних активів повинна проводитися комісією, яка призначається наказом керівника. За результатами переоцінки комісією складається акт про зміну вартості необоротних активів, який затверджується керівником. Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу необоротних активів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку [1].

Важливим завданням контролю необоротних активів є перевірка правильності відображення в обліку руху основних засобів. Для цього здійснюють контрольні вибіркові обстеження об'єктів основних засобів, виявляють відповідність їхнього фактичного стану згідно з технічною документацією. Первинні документи на прийняття основних засобів порівнюють із даними складського обліку, бухгалтерськими реєстрами, журналом реєстрації доручень та платіжними документами.

При контролі правильності оцінки необоротних активів основним порушенням є заниження їх вартості. Основними причинами таких порушень є недотримання керівниками та працівниками окремих державних підприємств чинних нормативних актів щодо обліку активів, своєчасного та якісного проведення інвентаризації та індексації державного, майна.

Література:

1. Демченко Т.В. Особливості бухгалтерського обліку і оцінки необоротних активів в бюджетних установах / Т.В. Демченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С.35-40.
2. Замлинський В.А. Облік основних засобів: переосмислення принципів та завдань // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 46-50.
3. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Економіка підприємства. – 2003. – № 9. – С. 157–166.
4. Кудь С.В. Методичні підходи щодо визначення функцій амортизації / С.В. Кудь // Механізм регулювання економіки, 2005. – № 3. – С. 221–225.
5. Мурашко В.М., Сторожук Т.М., Мурашко О.В. Контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності: Навчальний посібник / За заг. ред. П.В. Мельника. – К: ЦУЛ, 2003. – 311 с.

6. Помилуйко Є. Амортизаційна політика в Україні: проблеми і перспективи / Є. Помилуйко // Економічний аналіз. – 2014. – Випуск 8. Частина 1. – С. 157–159.
7. Пуйда Г.В. Амортизаційна політика як ключовий елемент управління технічними ресурсами підприємства / Г.В. Пуйда // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 226–231.
8. Орлова В.К. Зв'язок амортизаційної політики з дивідендною політикою на підприємстві / В.К. Орлова, С.В. Сенчішак // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – 2003. – Ч. I. – Вип. 4. – С. 357–363.
9. Орлов П.А. Формирование государственной амортизационной политики как инструмента стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности предприятий и объективной оценки себестоимости продукции / П.А. Орлов, С.П. Орлов, А.Ю. Орлова // Бизнес Информ. – 2010. – № 8. – С. 54–61.
10. Хмельовський Н.Н. Шляхи і методи вдосконалення системи амортизації // Сб. Проблеми вдосконалення системи амортизації (матеріали наукової конференції) – М.: Думка, 1970. – С. 34–42.

Людвенко Дмитро Віталійович,
кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри технології навчання, охорони праці та дизайну
Білоцерківського інституту неперервної професійної освіти

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

Загально відомо, що ефективний розвиток кожної країни у світі залежить від державної підтримки. Це у свою чергу, реалізація реформ у соціально-економічному напрямі, суспільний розвиток нації, залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій, надання грантів тощо. Не виключенням є і Україна, де наше дослідження сконцентроване в аграрному секторі економіки, насамперед галузі тваринництва, а саме – свинарстві. Наприклад: на загальнодержавному рівні Кабінетом міністрів України в 2010 р. була затверджена Програми розвитку свинарства на період до 2015 року.

У 2011 році за кошти державного бюджету здійснювалося часткове відшкодування будівництва (або реконструкції) тваринницьких комплексів та потужностей з виробництва концентрованих кормів (урядова постанова №900 від 4 жовтня 2011 року). За підсумками того ж 2011 року на ці заходи спрямовано 226,4 млн. грн., що дало можливість частково відшкодувати вартість побудованих та реконструйованих тваринницьких комплексів, зокрема, в свинарстві на 21,7 тис. свиноматок; а також двох підприємств з виробництва комбікормів потужністю 60 та 90 тис. т на рік. У 2012 році на такі цілі передбачалося видатки загального фонду у розмірі понад 822 млн. грн. [1; 4; 6].

У вищезазначених документах передбачені заходи щодо підвищення ефективності аграрного сектора економіки в цілому, зокрема галузі

тваринництва (свинарства) Але потрібно зауважити, що організаційно – політичний стан країни та ряд економічних причин призупинив, а навіть згорнув державні програми, які пов'язані з аграрним сектором. Так, У держбюджеті – 2014 за програмою підтримки галузі тваринництва, передбачалося виділення 888 млн. грн. в рамках фінансування Міністерства аграрної політики і продовольства. У 2015 році дана програма відсутня.

На нашу думку, це стало можливим з ряду причин таких як:

- вплив антитерористичної операції на сході країни (частково на території Донецької та Луганської області);
- впровадження європейських рекомендацій по процесам інтеграції України у європейське товариство;
- недостатнє розуміння актуальності аграрних питань у сучасних умовах в контексті вирішення продовольчої безпеки країни тощо.

Проте, в країнах СНД аналогічні програми давно розроблені та активно впроваджуються в життя. Наприклад, у Грузії існують державні гранти, програми компенсації кредитних ставок. В Республіці Казахстан через АТ «Фонд фінансової підтримки сільського господарства» та АТ «Казагро-фінанс» реалізуються програми кредитування розвитку сімейних ферм [2; 5; 7]. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрної сфери є забезпечення державної підтримки розвитку галузі в цілому.

У результаті дослідження встановлено, що існують різні підходи до трактування соціально-економічної сутності державної підтримки галузі свинарства в сільському господарстві України. Вони подібні між собою та відрізняються лише окремими складовими. Так, у більшості науково-практичних розробок дана категорія визначається як розробка та реалізація єдиних та комплексних заходів щодо підтримки галузі тваринництва, зокрема свинарства, за рахунок, насамперед, державних важелів впливу [1, с. 3]. Багато вітчизняних вчених визначили основні етапи формування державної підтримки забезпечення ефективної підтримки галузі тваринництва в аграрному секторі економіки України (рис. 1).

Дана схема показує, що формування державної підтримки в галузі свинарства повинно здійснюватися на визначені відповідальних осіб за розвиток даної галузі (керівників і працівників як державних, так приватних підприємств усіх рівнів). Формується висновок, що саме вони забезпечують умови для реалізації інших вищевказаних етапів та розробку і реалізацію комплексної національної програми розвитку галузі свинарства, контроль за її виконанням та оцінку відповідних результатів. Як наслідок, ефективного обліково-інформаційного забезпечення в галузі свинарства.

На нашу думку, вищезазначений підхід забезпечить визначення основних засад ефективної державної підтримки галузі свинарства в обліково-інформаційному забезпеченні на всіх рівнях.

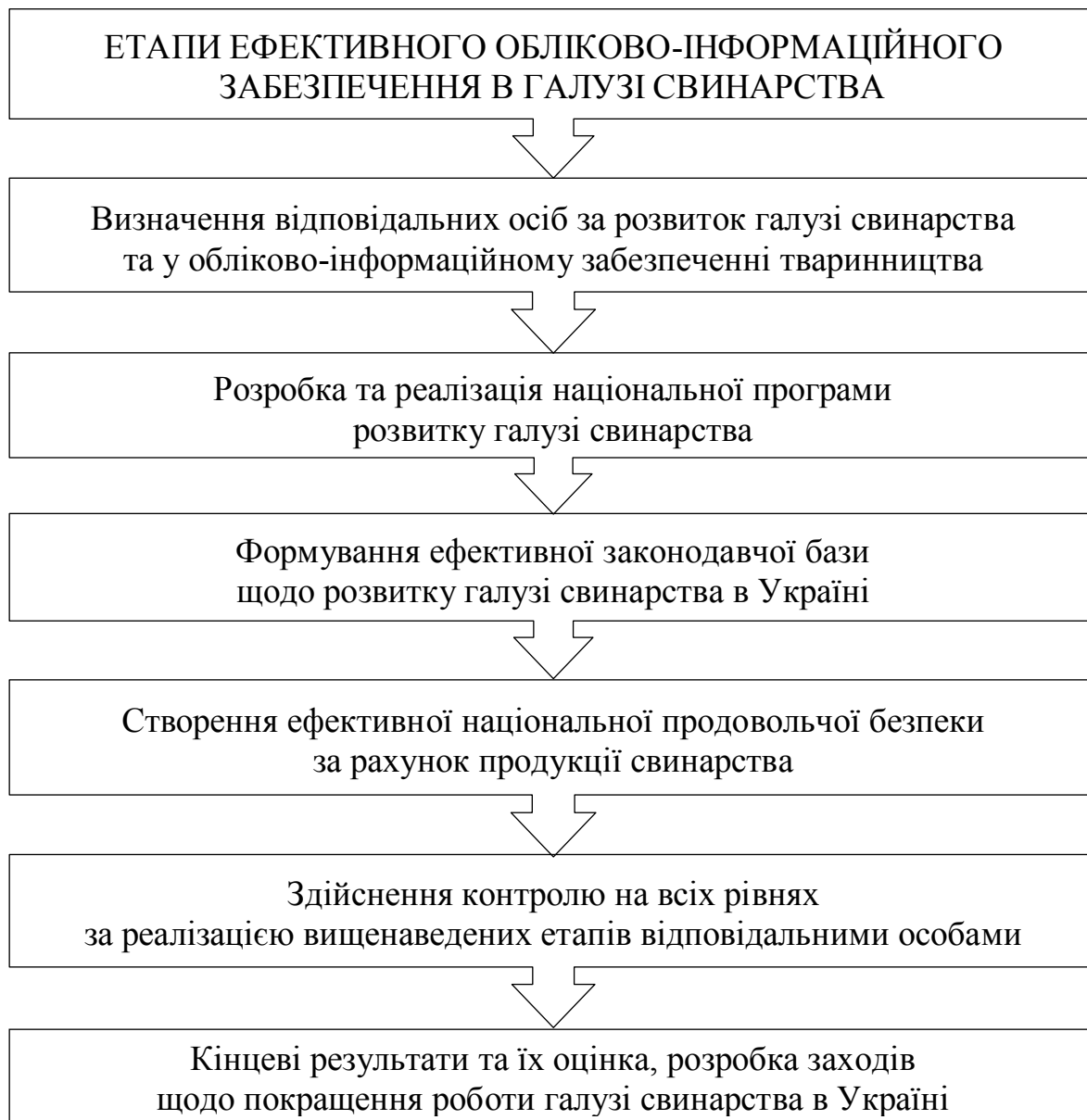


Рис. 1. Етапи формування ефективної державної підтримки галузі свинарства в обліково-інформаційному забезпеченні.*

* Складено відповідно за Клокар О.О. [8, с. 150]

Література:

1. Зубець М.В. Виклад звітної доповіді на Загальних зборах Національної академії аграрних наук України 14 квітня 2010 року / М.В. Зубець // Економіка АПК . – 2010. – № 6. – С. 3–7.
2. Государственная поддержка животноводов Казахстана. Часть 2 [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://agrotnk.kz/press-tsentr/agrarnye-novosti/1251/>
3. Кібенко В.О. Економічне обґрунтування доцільності інвестицій в інтенсифікацію свинарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.О. Кібенко. – Дніпропетровськ, 2010. – 22 с.
4. Маслак О. Свинарство – традиції та прибутковий бізнес[Електронний ресурс] / Олександр Маслак. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/901-svynarstvo-tradytsiia-ta-prybutkovyi-biznes.html>
5. Новые меры господдержки животноводства презентованы на коллегии МСХ РК [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.nomad.su/?a=3-201406300020>

6. Слобода С. Свинарство потребує підтримки з боку держави [Електронний ресурс] / С. Слобода. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/agropoltika/agri-work/2230-svinarstvo-potrebuye-pidtrimki-z-boku-derzhavi.html>
7. Чередниченко Е. Государственная политика Грузии направлена на развитие аграрного сектора [Електронний ресурс] / Елена Чередниченко. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1052369#.Vik1rNLhDDc>
8. Клокар О.О. Формування механізму ефективного відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки: монографія / О.О. Клокар. – Біла Церква: Білоцерківський національний аграрний університет, 2012. – 412 с.
9. Наказ Міністерства аграрної політики «Про затвердження Програми розвитку свинарства на період до 2015 року» від 17.09.2010 № 569/72 [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-programi-rozvitku-svinarstva-na-period-do-doc51902.html>

Письменна Марія Сергіївна,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету*

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ НОРМ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В ЦІЙ СФЕРІ

Актуальність дослідження напрямків розвитку європейських норм в сфері державних закупівель визначається прагненням України адаптувати національні режими їх здійснення до вимог Угоди державних закупівель (УДЗ), в основу якої покладені фундаментальні принципи недопущення дискримінації, забезпечення прозорості, конкуренції і чесності.

Зміст даних тез полягає у викладенні висновків щодо проведеного порівняльного аналізу УДЗ [1] і Типового закону ЮНСІТРАЛ про держзакупівлі [2]. Результати дослідження покладені в основу висновків щодо подальшого реформування норм здійснення державних закупівель під час державного аудиту цієї сфери. Під час здійснення державного аудиту не лише виявляються відхилення фактичних даних від існуючих норм, але й оцінюється відповідність норм мінімальним правовим вимогам, які забезпечують недопущення дискримінації, прозорість, конкуренцію і чесність державних закупівель. Проведена в Україні реформа в сфері держзакупівель суттєвим чином наблизила законодавство до норм кращої міжнародної практики. Її аналіз показав позитивне значення для просування реформи в сфері держзакупівель двох найбільш важливих для державної політики в сфері закупівель міжнародних нормотворчих інструментів. По-перше це Типовий закон ЮНСІТРАЛ, який замінив правовий стандарт 1994 року, що слугував моделлю законодавства з сфери закупівель для урядів європейських країн, По-друге це УДЗ, яка є, на нашу думку, найважливішим з обов'язкових для виконання міжнародних угод у цій сфері. Ця багатостороння угода діє в рамках

системи СОТ і воно закладає основу для ведення міжнародної торгівлі з урядами країн. Так, дотримання норм УДЗ сприяє впровадженню норм належного управління і досягнення оптимального співвідношення «ціна-якість» під час функціонування національних систем державних закупівель. На сьогодні 42 країни дотримуються норм УДЗ.

Головна мета УДЗ полягає в створенні умов для розгортання міжнародної конкурентної боротьби шляхом відкриття доступу на ринки учасників УДЗ для здійснення на них закупівель. Загальна сума перспективних угод, величезна: згідно з розрахунками, вона коливається в межах від 380 до 970 млрд. дол. США в рік.

Для цілей державного аудиту норми УДЗ демонструють завершений, раціонально побудований і модернізований режим правового регулювання з підвищеним ступенем гнучкості і зручності користування в сфері державних закупівель. Адже більшість підконтрольних об'єктів – розпорядників державних коштів зазначають, що недосконалі норми не дозволяють ефективно проводити використання бюджетних коштів під час закупівель. За оцінками міжнародних експертів, дотримання норм

УДЗ тільки Китаю може додатково принести мільярди доларів на рік в загальну суму здійснюваних закупівель.

Відповідність нормам УДЗ розглядається іноземними інвесторами як свідчення відповідності вітчизняного режиму правового регулювання сфери держзакупівель передовим нормам міжнародної практики.

Порівняльний аналіз було проведено за такими напрямками:

- 1) мета, введення в дію та сфера застосування;
- 2) загальні принципи;
- 3) предмет і області охоплення;
- 4) процедури укладання договору;
- 5) засоби правового захисту і правозастосовні механізми;
- 6) електронні закупівлі;
- 7) соціально-економічна політика.

Зроблений порівняльний аналіз мети УДЗ і Типового закону ЮНСІТРАЛ показав їх спільну спрямованість на дотримання основоположних принципів державних закупівель. У цій сфері Типовий закон ЮНСІТРАЛ є один з найпоширеніших у світі кодексів. Одна з його головних цілей полягає в тому, щоб служити моделлю для урядів країн, що прагнуть ввести на своїх внутрішніх ринках або реформувати законодавство у сфері держзакупівель. Він не є обов'язковим до виконання правовим документом (на відміну від УДЗ), і в ньому в узагальненому вигляді закріплені необхідні норми та міжнародні принципи належної практики.

Положення Типового закону ЮНСІТРАЛ, як правило, вносяться до відповідних законів країн в тому вигляді, в якому вони фігурують в тексті Типового закону. Типовий закон ЮНСІТРАЛ дає в розпорядження держав цілий ряд різноманітних варіантів на вибір з урахуванням відмінностей в закупівельних процесах і місцевої специфіки. В оновленій редакції закону від 2011 р. знайшли відображення такі сучасні форми практики, як електронні

закупівлі (включаючи електронний зв'язок, подачу заявок в електронній формі проведення зворотних аукціонів в електронній формі), а також результат здійснення рамкових угод.

Зазначаємо, що типовий закон ЮНСІТРАЛ та норми УДЗ не можна розглядати відокремлено один від одного. Адаптація цих основних нормативних документів між собою лише підвищують ефект використання цього закону в якості моделі у сфері закупівель. Проте використання єдиних підходів все ж таки не дає підстави визначати ці дві міжнародні норми в якості єдиної основи.

Прийняття Типового закону ЮНСІТРАЛ в якості основи національного закону щодо держзакупівель може мати відмінності перед нормами УДЗ

Як показав порівняльний аналіз Типового закону ЮНСІТРАЛ і УДЗ, їх норми, базуються на однакових принципах прозорості, економності і ефективності, конкуренції, недопущення дискримінації, пропорційності, чесності та підзвітності. Крім того, ці ж принципи закладені в норми зазначених документів з питань предмета і сфери охоплення, процедур присудження права на укладення договору, застосування засобів правового захисту і правозастосовних механізмів, проведення соціально-економічної політики. Обидва документи передбачають можливість здійснення закупівель в електронній формі, в тому числі розсилки електронних повідомлень, подачі заявок в електронній формі та проведення електронних аукціонів. Констатація ефективно функціонуючої системи держзакупівель передбачає наявність процедур і ефективних механізмів контролю над дотриманням закріплених у законі норм і, в разі необхідності, виконання їх в примусовому порядку. Зазначаємо, що суб'єктами контролю у різних країнах виступають різні органи, залежно від особливостей побудови системи державного фінансового контролю.

У результатах проведеного порівняльного аналізу висвітлені відмінності між Типовим законом ЮНСІТРАЛ і УДЗ. До таких відмінностей слід віднести обов'язковість дотримання норм при виконанні міжнародних закупівель та інші, які, на нашу думку, є другорядними по відношенню до базових засад.

Висновок. Зміст як УДЗ, так і Типового закону ЮНСІТРАЛ, які є двома найважливішими міжнародно-правовими актами у сфері держзакупівель, є суттєвим для України стимулом до подальшого реформування законодавства в сфері держзакупівель. Дані норми є важливим інструментом впровадження норм належного управління використання державних коштів. Порівняльний аналіз показав, що Типовий закон ЮНСІТРАЛ максимально адаптований до норм УДЗ. Отже, наслідком цього є висновок про необхідність використання цих норм в якості моделі здійснення державних закупівель в Україні. Незважаючи на наявність ряду розбіжностей, тексти Типового закону ЮНСІТРАЛ і УДЗ в цілому трактують однаково основні питання проведення державних закупівель.

Література:

1. Угода державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm.

Шерстюк Олександр Леонідович,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБ СУБ'ЄКТІВ АУДИТУ У ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ

Обсяг фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення належного виконання завдань аудиту фінансової інформації залежить від обсягу матеріальних (канцелярські приналежності, комп'ютерна техніка та витратні матеріали, приміщення, що використовуються аудитором тощо).

Варто звернути увагу на те, що використання трудових і матеріальних ресурсів для вирішення завдань аудиту фінансової інформації передбачає також здійснення суб'єктами аудиту додаткових витрат. Зокрема, для підтримання належного рівня кваліфікації персоналу аудитор має, серед іншого, оплачувати послуги щодо їх навчання, підвищення кваліфікації, проходження сертифікації тощо. З іншого боку, аудитор має компенсувати своїм працівникам витрати, пов'язані з відрядженнями під час проведення аудиту.

Експлуатація приміщень, в яких працює аудитор, (якщо деякі заходи аудиту здійснюються поза межами об'єкта аудиту) потребує оплати послуг сторонніх організацій (комунальних підприємств, зв'язку, охорони тощо). Використання комп'ютерної техніки для цілей аудиту не є можливим без відповідного програмного забезпечення, яке ідентифікується як нематеріальний ресурс.

Потребують оплати і послуги, які надаються іншими аудиторами та експертами для цілей аудиту фінансової інформації.

Зважаючи на це, аудитору необхідно оцінити загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для оплати вартості матеріальних та нематеріальних ресурсів, ресурсів праці, а також оплати послуг залучених фахівців та інших суб'єктів фінансово-господарської діяльності. Водночас, необхідно визначити джерела надходження фінансових ресурсів, необхідних для цього.

Для цього пропонується побудувати бюджет формування та використання фінансових ресурсів, необхідних для проведення аудиту фінансової інформації (форма бюджету наведена на рис. 1).

Так, покриття витрат, пов'язаних з проведенням аудиту фінансової інформації, за рахунок коштів замовника передбачає необхідність врахування відповідної суми під час визначення величини гонорару аудитора. Це безпосередньо вплине на вартість аудиторської послуги та можливість її обґрунтування в контексті забезпечення дотримання етичних вимог, що висувуються до учасників ринку аудиту. При цьому, в разі потреби сума гонорару може бути переглянута за погодженням аудитора та клієнта.

Бюджет
аудиту фінансової інформації
об'єкт аудиту _____

Статті витрат	Сума, грн.	Джерела фінансування	Сума, грн.
Матеріальні ресурси, разом в т.ч.		За рахунок коштів замовника, разом в т.ч.	
Об'єкти основних засобів		– за рахунок гонорару	
– придбання (за об'єктами)		– за рахунок компенсацій	
– оренда (за об'єктами)		– за рахунок інших надходжень від замовника	
– експлуатація існуючих (за об'єктами)		За рахунок власних коштів, разом в т.ч.	
Запаси		– фінансового результату	
– придбання (за найменуваннями)		– резервів	
– вибуття існуючих (за найменуваннями)		За рахунок позикових коштів, разом в т.ч.	
Нематеріальні ресурси, разом в т.ч.		– позик у комерційних банках	
– придбання (за об'єктами)		– розповсюдження боргових цінних паперів	
– експлуатація існуючих (за об'єктами)		– страхових виплат	
Ресурси праці, разом в т.ч.		– інших джерел	
– оплата праці			
– витрати, пов'язані з наймом			
– відрядження			
– інші виплати персоналу			
Послуги, разом в т.ч.			
– оплата послуг інших фахівців (аудиторів, експертів)			
– оплата послуг, пов'язаних з обслуговуванням процесу аудиту (за видами)			
– оплата послуг, пов'язаних з обслуговуванням діяльності суб'єкта аудиту (за видами)			
Відшкодування збитків, разом в т.ч.			
Разом витрати		Разом фінансування	

Рис. 1. Макет бюджету аудиту фінансової інформації

[розробка автора]

Водночас, фінансові ресурси можуть надійти і у формі компенсації окремих витрат, пов'язаних з проведенням аудиту. При цьому, існує потреба оцінки імовірності дотримання етичних вимог при обумовленні можливості здійснення таких компенсацій клієнтом. Така ж потреба існує і за наявності інших надходжень від клієнта.

Використання фінансових джерел самого суб'єкта аудиторської діяльності може свідчити про недостатню обґрунтованість (у бік заниження) вартості аудиторської послуги, що може бути негативно оцінене з точки зору етики аудитора. З іншого боку, наявність відповідного джерела може бути наслідком

непередбачених під час обговорення з клієнтом обставин, які були виявлені після укладання угоди про проведення аудиту.

Залучення позикових коштів може свідчити про необхідність термінового придбання окремих видів ресурсів аудитором для виконання як конкретного завдання, так і для проведення двох і більше аудитів фінансової інформації.

Таким чином, застосування запропонованої форми бюджету, на нашу думку, дозволить, з одного боку, попередньо оцінити величину фінансових ресурсів, які мають бути спрямовані на проведення аудиту, з іншого – оцінити можливість отримання необхідних ресурсів з різних джерел.

Шільвінська Ольга Леонардівна,
аспірант кафедри теорії бухгалтерського обліку
Національної академії статистики, обліку та аудиту

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО – РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Фінансово – господарська діяльність підприємств готельно – ресторанного господарства, як і будь якого іншого підприємства, організації не можлива без витрат. Підприємства здійснюють різні види витрат: матеріальні витрат, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних засобів та нематеріальних активів, інші витрати. Функціонування будь – якого суб’єкта господарювання залежить від законодавчо – нормативної бази, що регулює правові та економічні відносини підприємства з державою, трудовим колективом, контрагентами тощо.

Нормативно – правове забезпечення системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємствах готельно – ресторанного господарства формувалося протягом двох останніх десятиріч і перебуває в процесі постійних змін під впливом політичних, економічних, соціальних та інших чинників.

Основним документом, який регулює питання обліку та звітності в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. Положення даного Закону встановлюють вимоги до відображення господарських операцій у первинних документах та до фінансової звітності щодо умов складання і оприлюднення.

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] визначається мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Дане положення розкриває інформацію щодо обліку витрат, визначає зміст і форму Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), а також зокрема вимоги до розкриття у фінансовій звітності статей щодо витрат.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [3] надає рекомендації щодо порядку визначення собівартості продукції (робіт, послуг). Згідно даного Положення підприємство самостійно встановлює перелік і склад

статей для калькулювання собівартості, яка є відправною точкою для визначення ціни реалізації в умовах ринку.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [4] визначає структуру собівартості послуги для організації бухгалтерського обліку відповідних витрат операційної діяльності. За даним положенням собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) складається з прямих виробничих та загальновиробничих витрат. Ні адміністративні витрати, ні витрати на збут, ні інші витрати не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [5] визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про фінансові витрати та її розкриття у фінансовій звітності. Фінансові витрати – витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями.

Підприємства готельно-ресторанного господарства у своїй діяльності використовують План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6], який передбачає для обліку витрат підприємств ряд рахунків класу 8 «Витрати за елементами» та класу 9 «Витрати діяльності».

В Методичних рекомендаціях щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами № 157 [7] витрати висвітлюються як складова частина, що входить до первісної вартості сировини та матеріалів. Після складення асортименту, підприємству ресторанного господарства слід визначити ціну на кожну страву, виріб, закупний товар. Розрахунок ціни продажу проводиться щодо всіх страв, виробів та закупних товарів, що реалізуються підприємством громадського харчування. У ресторанному господарстві собівартість одиниці продукції, що випускається не визначається. Ціни реалізації виробів у ресторанному господарстві визначаються методом калькуляції.

Особливості бухгалтерського обліку у закладах ресторанного господарства пов'язані з тим, що ця діяльність поєднує в собі і виробництво, і торгівлю. Це зумовило існування двох принципово різних облікових методів, які супроводжують облік громадського харчування: торговельний та виробничий.

У Листі Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України «Щодо класифікації громадського харчування та методів калькулювання собівартості» [8] запропоновано метод ведення обліку товарів та сировини з використанням бухгалтерського рахунку 28 «Товари» (за торговим методом) з калькулюванням вартості страв (за цінами продажу), які виготовляються та

реалізуються закладами (підприємствами) громадського харчування. Якщо заклад (підприємство) громадського харчування здійснює калькулювання собівартості виготовлених страв, напівфабрикатів, кондитерських виробів так, як на промислових підприємствах, то при цьому враховуються всі поточні витрати за статтями, визначеними підприємством самостійно, відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг).

У листі Міністерства фінансів України «Щодо складу виду діяльності «громадське харчування» [9] зазначається, що відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій підприємства громадського харчування вартість використаних продуктів (сировини) для виготовлення страв і виробів за фактичною собівартістю в розрізі об'єктів витрат відображають на рахунку 23 «Виробництво». Витрати на управління виробництвом і на обслуговування виробничого процесу страв і виробів відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» відображаються на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», витрати на збут – на рахунку 93 «Витрати на збут».

Виготовлена готова продукція (вироби) за собівартістю з рахунку 23 «Виробництво» відображаються на рахунку 26 «Готова продукція». Вироби (кондитерські, напівфабрикати, напої тощо), які передаються з виробництва до буфетів, лотків (інших підрозділів) для реалізації, з рахунку 26 «Готова продукція» списуються на рахунок 28 «Товари». Облік товарів ведеться у порядку, встановленому П(С)БО 9 «Запаси» (за собівартістю або ціною реалізації).

Чинна законодавча база України з обліку витрат свідчить про цілу низку недоліків в організації обліку витрат та визначенні собівартості продукції (робіт, послуг) підприємств готельно – ресторанного господарства. Неузгодженість законодавчої, нормативної та інструктивної бази бухгалтерського обліку та фінансової звітності у сфері витрат вимагає створення дієвих методик обліку витрат в процесі створення продукції досліджуваної галузі.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996 від 16.07.1999р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. Наказом МФУ від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом МФУ від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати», затв. Наказом МФУ від 28.04.2006 № 415 [Електронний ресурс] // Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06.

6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.buhoblik.org.ua/uchet/.../388-plan-rahunkiv.html.

7. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами від 17.06.2003 № 157 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=188797.

8. Лист Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України «Щодо класифікації громадського харчування та методів калькулювання собівартості» від 05.11.2004 № 54-51/741 [Електронний ресурс] // Режим доступу: zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.2351.0.

9. Лист Міністерства фінансів України «Щодо складу виду діяльності «громадське харчування» від 11.11.2004 р. № 31-04200-30-29/21009 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basekt/ua-smpnrr.htm>.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Матеріали доповідей

Міжнародної науково-практичної конференції

**«РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
НОВІ РЕАЛІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ»**

(м. Запоріжжя, 28 жовтня 2016 р.)

Підписано до друку 31.10.2016. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,07. Тираж 100. Замовлення № 1116-310.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.