

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**
www.economy-confer.com.ua

Актуальні проблеми теорії
та практики економічної науки

*Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

21 лютого 2014 р.



Тернопіль
2014

"Актуальні проблеми теорії та практики економічної науки": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2014. – 57 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Актуальні проблеми теорії та практики економічної науки», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. 0977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

Бабкіна Євгенія Юріївна, Мороз Ольга Іванівна, Пащенко Олександр Миколайович **КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....6**

Жван Вікторія Вікторівна, Дриль Наталія Валеріївна **ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....8**

Куліш Катерина Михайлівна **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....9**

Фоменко Ганна Григорівна **НАКОПИЧУВАЛЬНІ СОЦІАЛЬНІ ФОНДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ ПРИЗНАЧЕННЯ.....12**

Менеджмент. Маркетинг

Бондар Ольга Петрівна, Каправий В.В. **ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ.....15**

Макар Оксана Павлівна, Катишева Вікторія В'ячеславівна **СТАН ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....16**

Росенко Олена Юріївна **РОЗВИТОК МАЛОГО ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....19**

Облік, статистика і аудит

Панадій Костянтин Миколайович **ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ МЕТОДУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....21**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Угнівенко Роксолана Романівна **СТРУКТУРУВАННЯ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ.....23**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

<i>Верещака Іван Михайлович</i> ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ.....	26
<i>Гавура Олена Петрівна, Голишевська Лариса Віталіївна</i> МИТО ТА МИТНІ ПЛАТЕЖІ.....	28
<i>Денисов Андрій Сергійович</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В УКРАЇНІ.....	30
<i>Підцерковний Богдан Васильович</i> ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	32
<i>Полякова Ксенія Віталіївна</i> ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	34
<i>Філіпова Наталія Андріївна</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....	36

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

<i>Харченко Тетяна Олександрівна</i> ОЦІНКА СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	39
---	-----------

Світова економіка та міжнародні відносини

<i>Iana Koliasa</i> STRATEGY OPTIONS AGAINST IRANIAN NUCLEAR ENRICHMENT.....	41
<i>Гавриш Віра Павлівна, Гулько Лариса Геннадіївна, Драганова Тамара Павлівна</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ЧИННИК ЯК ВЕКТОР В РЕГІОНАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	46
<i>Патряк Тарас Степанович</i> КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ.....	50

Економічна наука та освіта

Капленко Галина Вікторівна, Крукевич Наталія Миронівна
**НЕДОЛІКИ У ВИСВІТЛЕННІ ПИТАННЯ ПРО ВИМІРЮВАННЯ
СЕЗОННОСТІ В УКРАЇНСЬКІЙ НАВЧАЛЬНІЙ СТАТИСТИЧНІЙ
ЛІТЕРАТУРІ.....53**

*Ступницький Виктор Владимирович, Ступницкая Нина Ивановна,
Срибная Евгения Викторовна* **КОММУНИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ
ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОВОКАЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА...56**

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Бабкіна Євгенія Юріївна

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Мороз Ольга Іванівна

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Пащенко Олександр Миколайович

викладач ДВНЗ „Луганський коледж будівництва, економіки та права”

Становлення ринкових засад господарювання супроводжується різноманітними трансформаціями економічних систем, швидкозмінністю середовища, у якому функціонують підприємства, у тому числі машинобудівної галузі. Виробничо-господарська діяльність машинобудівного підприємства особливо пов'язана зі споживанням ресурсів, що безпосередньо впливає на результати діяльності підприємства. В умовах ринку діяльність машинобудівного підприємства покликана забезпечити максимальний фінансовий результат для виживання в умовах конкурентної боротьби. Тому постійне виявлення й максимально вичерпне впровадження резервів у машинобудівному виробництві здобуває у сучасних умовах господарювання все більш зростаюче значення.

Широка різноманітність та динамічність резервів виробництва викликає значні труднощі їх виявлення. Тому резерви необхідно розглядати як об'єкти, що мають спільну природу утворення. Це дозволяє порівнювати їх та групувати за різноманітними ознаками. Численність, складність і взаємозалежність аспектів, що характеризують наявність резервів, приводять до необхідності розробки наукової і досить деталізованої класифікації як необхідної і найважливішої умови повноцінності їх пошуку. Класифікація резервів дозволяє більш глибоко зрозуміти сутність резервів та організувати їх пошук комплексно та цілеспрямовано [1, с. 54] і повинна сприяти полегшенню їх пошуку і тим самим усуненню втрат і нераціональному використанню виробничих ресурсів [2, с. 121]. Обґрунтована класифікація резервів створює умови для вибору доцільних шляхів їх реалізації [3, с.7].

В роботі пропонується авторська класифікація резервів підприємств машинобудівної галузі (рис. 1), яка відбиває найважливіші особливості їх виникнення, виявлення та використання в механізмі управління внутрішніми резервами підприємств даної галузі промисловості.

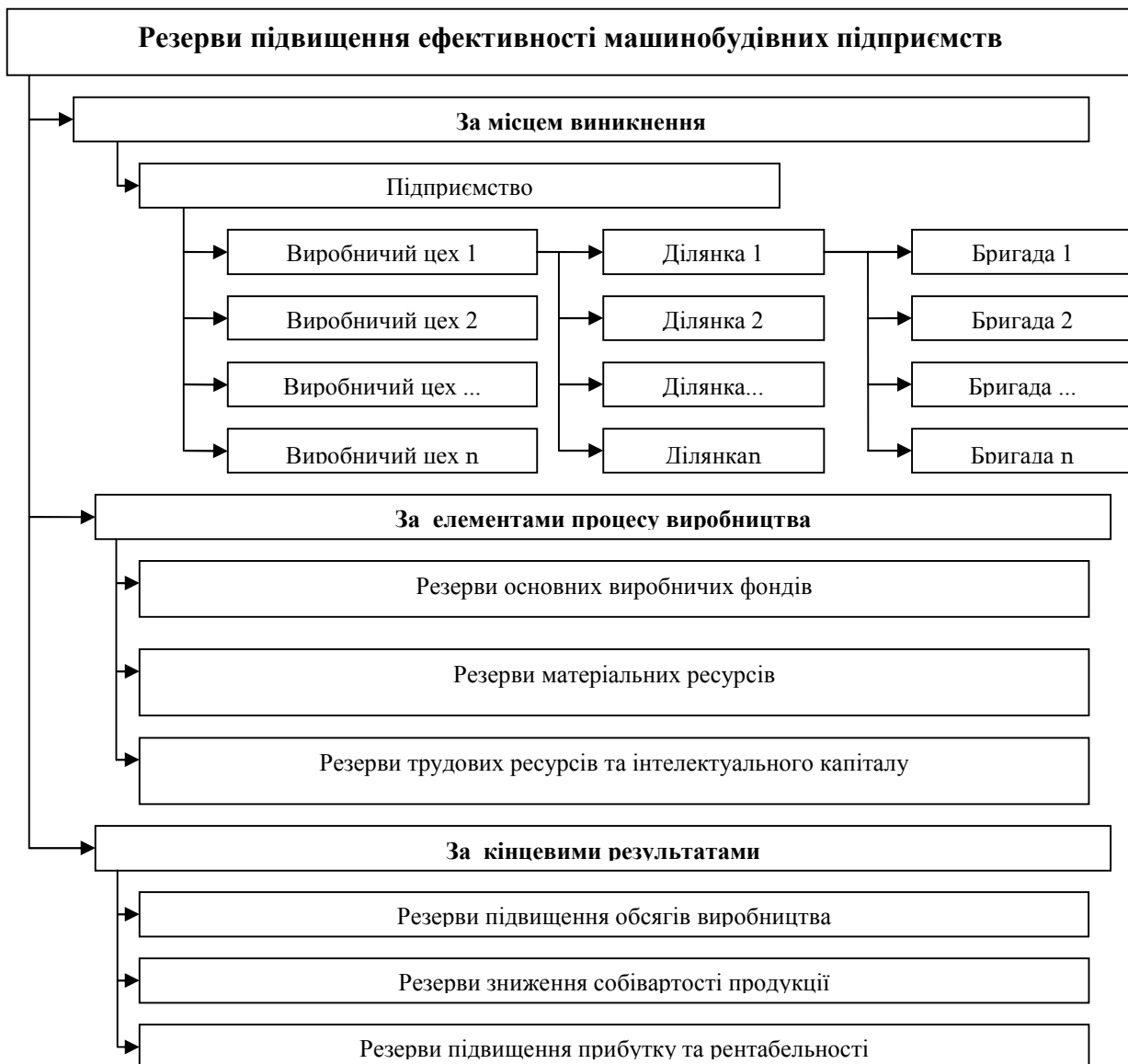


Рис. 1 Класифікація резервів підприємств машинобудівної галузі

На нашу думку, класифікація резервів підприємств машинобудівної галузі повинна включати наступні основні напрямки: а) місце, де утворюються резерви; б) розподіл резервів на ресурси, по яких вони утворюються; в) кінцеві результати, на які вони впливають.

Список використаних джерел:

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учеб./ Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651с.
2. Шадрин Г. В., Богомолец С. Р., Косорукова И. В. Комплексный экономический анализ организации: Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект, Фонд „Мир”, 2005. – 288с.
3. Ермолович Л.Л. Анализ эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий: [Справочное пособие]. – Мн.: Выш. Школа, 1979. – 272 с.

ОСОБЛИВОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Жван Вікторія Вікторівна

кандидат технічних наук, доцент кафедри «Економіки будівництва»,
Харківський національний університет міського господарства
ім. А. М. Бекетова

Дриль Наталія Валеріївна

асистент кафедри «Економіки будівництва», Харківський національний
університет міського господарства ім. А. М. Бекетова

Перехідні процеси, що тривають зараз в Україні, а саме формування інвестиційно-інноваційної політики розвитку, сприяє інноваційним процесам та підвищенню ефективності певних інвестиційних ресурсів в будівництві. Нестача фінансових ресурсів на підприємстві - стримує розвиток інвестиційної сфери, що є необхідним чинником існування підприємництва. Під час розробки певного інвестиційного проекту, слід розробити власну стратегію фінансування, тобто визначити способи фінансування проекту, його джерел та структури фінансових вкладень.

Тому, головною проблемою для будівництва на початковому етапі впровадження інвестиційного проекту є пошук оптимальних засобів та джерел для його реалізації, що є актуальним серед підприємницького сектору.

Важливим моментом для підприємства є формування джерел фінансування інвестиційних проєктів, що являють собою грошові кошти, у вигляді інвестиційних ресурсів. Умовно виділяють внутрішні, або власний капітал та зовнішні, або залучений та позиковий капітал.

Необхідним є розгляд внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування будівництва. Щодо внутрішнього фінансування, то воно формується за рахунок підприємства, використовуючи власних кошти, а саме статутний (акціонерний) капітал. Власні джерела також формуються шляхом отримання чистого прибутку та накопичення амортизаційних відрахувань, що забезпечується в ході діяльності підприємства.

Залучений чи позиковий капітал, передбачають використання зовнішніх джерел фінансування, до них слід віднести: кошти певних фінансових інститутів, кошти нефінансових компаній населення, держави, іноземних інвесторів, та інші внески. Зовнішнє фінансування здійснюється за рахунок мобілізації залучених і позикових коштів, тобто за рахунок часткового та кредитного фінансування відповідно.

Отже, підводячи підсумки, треба сказати, що кожен з використаних джерел фінансування має певні відхилення, тому, доцільним буде

визначання загальних достоїнств та недоліків джерел фінансування будівництва (табл.1).

Таблиця 1

Плюси та мінуси фінансування будівництва [2]

	Плюси	Мінуси
<i>Власний капітал</i>	- висока рентабельність; - повний контроль над проектом; - низькі можливості ризику неплатоспроможності та банкрутства; - висока прибутковість, так як відсутня необхідність виплат зовнішніх джерел.	- обмеженість незалежного контролю за ефективністю використання інвестиційних ресурсів.
<i>Залучений і позиковий капітал</i>	- можливість залучення коштів у великих масштабах; - наявність незалежного контролю за ефективністю використання інвестиційних ресурсів.	- певна тривалість зовнішнього фінансування; - високий ризик за неплатоспроможністю, а як наслідок - банкрутства; - зменшення прибутку, так як є необхідність виплат за залученими і позиковими джерелами.

Для підприємства, перед реалізацією інвестиційного проекту необхідно чітко визначити стратегію фінансування, зробити якісний аналіз альтернативних методів та джерел фінансування, а також розробити ретельну схему фінансування.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 16 жовтня 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. - 2014. - № 2-3, ст.41
2. Котуков А.А. Джерела формування інвестицій та їх класифікація / / Фінанси і кредит. 2008. - № 29 (317). - ст. 18-21.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Куліш Катерина Михайлівна

аспірант, НДІ "Укראгропромпродуктивність"

Нині важливою умовою конкурентоспроможності підприємств молокопереробної промисловості є ефективне планування виробництва продукції та потреб у сировині.

Світовий досвід свідчить, що постійні зміни у зовнішньому середовищі виробничих відносин, вплив кризових явищ на рівні національних економік та світової економіки в цілому, зростання конкуренції зумовлюють необхідність пошуку нових інструментів і методів управління виробничими процесами. Саме в основі бізнес-процесів підприємства криються напрями оптимізації та досягнення певної гнучкості підприємницької діяльності [4].

Реалізація логістичної концепції управління, у тому числі управління ланцюгами постачання, стала одним з основних методів підвищення ефективності роботи підприємства. Вона безпосередньо залежить від рівня інтеграції між усіма учасниками руху товарів.

Молочна галузь України серед інших галузей переробної промисловості має достатньо високі шанси для реалізації концепції інтегрованого управління логістикою. Але, на жаль, можна назвати лише кілька підприємств, які успішно функціонують в інтегрованих об'єднаннях, – Юнімілк Україна ("Активія", "Актімель", "Біо Баланс", "Веселий пастушок", "Галактон", "Даніссімо", "Живинка", "Простоквашино", "Растішка", "Смішарики", "Тьома") та Вімм-Білл-Данн Україна ("Слов'яночка", "Веселий молочник", "Домик в деревне", "NEO", "Чудо", "Рижий Ап", "Фругурт", "Мажитель", "NeoVit", "Ромол"), яке у своїй роботі використовує систему Галактика ERP. Це автоматизована система управління, що дозволяє в єдиному інформаційному просторі оперативно вирішувати головні управлінські завдання, а також забезпечувати персонал підприємства різного рівня управління необхідною і достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень [3].

У ERP-системі охоплені майже всі процеси: оперативний облік і логістика, управління поставками і запасами, управління персоналом і розрахунком заробітної плати, управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), бухгалтерський і податковий облік, управлінський план рахунків (GAAP), активно розвивається контур управління виробничими процесами.

Сучасні інтегровані процеси управління дозволяють організувати і оптимізувати бізнес більшості транснаціональних виробництв. Але цей рух в кластері малих і середніх підприємств залишається проблемним.

Значна частина українських молочних компаній намагається встановлювати тісні зв'язки з постачальниками і споживачами в рамках ланцюга постачання. Але у більшості випадків переговори не доходять до постачальника сировини, тобто до селянина, який продає молоко. В Україні у 2013 р. 39,9 % молока реалізувалось переробним підприємствам через господарства населення. У 14 областях та Автономній Республіці

Крим молоко надходить переважно від господарств населення, що говорить про важливість та значущість цього сектора [2].

Основною проблемою впровадження концепції інтегрованого управління в ланцюгах постачання стає розподіл витрат між учасниками ланцюга. Ціна кінцевого продукту є результатом жорсткої конкуренції і ґрунтується на всіх витратах, які формуються на кожному етапі логістичного ланцюга. За 2013 р. в Україні ціна на молоко та молочні продукти, продані переробним підприємствам, становила 2351,0 грн/т. Найвищими були ціни в Закарпатській області (3633,3 грн/т) та Автономній Республіці Крим (3073,2 грн/т), найнижчими – у Чернігівській (2033,7 грн/т), Івано-Франківській (2084,7 грн/т), Тернопільській (2094,1 грн/т) областях [2].

У процесі виробництва молочної продукції та доведення її до кінцевого споживача фактично сформувалися два напрями досягнення загального ефекту:

✓ функціональний, в основі якого лежить виконання кожною ланкою інтегрованого виробництва власної функції (наприклад, виробництво сировини або його промислова переробка);

✓ синергетичний, який ґрунтується на комплексному виробництві (спільне використання виробничо-економічного потенціалу інтегрованої структури в цілому), а не на окремих його складових [1].

Найбільш інтенсивно процеси інтеграції на українському ринку молочної продукції спостерігались у 2006 – 2008 р. Нині можна спостерігати як злиття підприємств, так і відокремлення від великих холдингів. Почали створюватися середні та малі підприємства, що спеціалізуються на виготовленні окремих видів продукції (сири, дитяче харчування, молоко), але важко прогнозувати їх розвиток у сучасних складних для молокопереробної промисловості умовах, в Україні. Ті підприємства, які створюються біля великих міст і мають достатньо сировинних зон, можуть забезпечити собі стабільний розвиток, але їм доведеться зіткнутися з великою конкуренцією, яка існує в Україні.

Майбутній розвиток логістичної системи в молочній галузі залежить від темпів розвитку економіки нашої держави, програм підтримки молокопереробних підприємств, інноваційної та інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: пер. с англ. / М. Кристофер. – СПб.: Питер, 2004. – 320 С.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galaktika-express.ru>

4. Smith H, Fingar P. *Upravlinnja biznes-procesamy: Tretja hvylja* [Business Process Management: The Third Wave]. Tampa, FL: Meghan-Kiffer Press, 2003, 295 p. (Engl)

НАКОПИЧУВАЛЬНІ СОЦІАЛЬНІ ФОНДИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЇХ ПРИЗНАЧЕННЯ

Фоменко Ганна Григорівна

аспірант Донецького університету економіки та права

Розвиток ринкових відносин пов'язаний насамперед з удосконаленням системи соціального захисту працюючого населення. Соціальна задоволеність працівників є рушійною силою для економічного росту суб'єктів господарювання та процвітання економіки держави. Незадоволеність трудом, неадекватність оплати праці та соціальних гарантій витраченим зусиллям працівників в процесі трудової діяльності загострюють соціальне положення в країні. Високий рівень оподаткування суб'єктів господарювання призводить до згортання легальної діяльності. Головною метою сучасної держави є створення найбільш сприятливих умов для діяльності усіх суб'єктів господарювання, які в свою чергу забезпечують індивідуальні доходи працівників та формують доходну базу країни.

Питання соціального захисту працівників стають все більш актуальними серед науковців, журналістів, політиків та молодих вчених. В сучасних умовах соціальні проблеми стоять в одному ряду с економічними. Серед вітчизняних науковців особливе значення мають праці О.І. Пацули [2], Т.О. Стрибулевич [4], В.В.Болюбах [1] та Л. Прийми [3], які розкривають різні аспекти соціального захисту працівників та його обліку. Однак, деякі питання висвітлені недостатньо порівняно з іншими. Одним з найменш досліджуваних аспектів соціального захисту є пошук альтернативних варіантів забезпечення соціального захисту працівників на рівні підприємства.

Низький рівень соціальної захищеності працівників та одночасно високий рівень витрат роботодавців на забезпечення соціального захисту є одним з головних поштовхів до реорганізації функціонуючої нині системи соціальної забезпеченості. Працівники отримують соціальні гарантії передбачені законодавством у разі настання страхового випадку, в той час як сплачують кошти щомісяця. Соціальні фонди повинні створюватись з урахуванням інтересів і страхувальників і застрахованих осіб. Створення накопичувальних соціальних фондів на рівні підприємства є альтернативним варіантом задоволення соціальних потреб

працівників економічно вигідним для підприємств. В європейських країнах функціонування таких фондів, зокрема пенсійних, є повсякденною практикою.

Існування накопичувальних фондів на рівні підприємства вирішує проблему недовіри населення до приватних структур, адже кошти функціонують в організації, в якій працює особа, що в свою чергу дозволяє створити більш тісний зв'язок між працівниками та роботодавцями, сприяє злагожденості роботи. Призначенням соціальних фондів є задоволення поточних та перспективних соціальних потреб працівників та оптимізація витрат на соціальний захист працівників. Головною відмінністю накопичувальних соціальних фондів підприємства від державних є гарантованість отримання виплат, адже власниками коштів є не держава, чи підприємці, а працівники. Підприємства виконують роль банку акумулюючи внески працівників, інвестуючи їх в певні види діяльності або використовуючи їх на інші цілі, проте в кінці обумовленого періоду кошти з відсотком виплачуються їх власникам. Для підприємств функціонування таких фондів дозволяє мати власних внутрішніх інвесторів, які зацікавлені в ефективній діяльності. Основними переваги створення соціальних фондів є:

для працівників:

- a. дає можливість поступове нагромаджувати власні кошти, які можуть бути отримані як соціальні послуги або у грошовому еквіваленті;
- b. допомагає вирішити тимчасові матеріальні проблеми або проблеми зі здоров'ям;
- c. гарантує отримання соціальних послуг або коштів не залежно від настання страхового випадку

для роботодавців:

- a. є джерелом внутрішніх інвестиційних коштів;
- b. виступає механізмом мотивування праці;
- c. сприяє скороченню плинності кадрів та витрат на пошук та підготовку нових працівників;
- d. сприяє отриманню висококваліфікованих працівників;
- e. сприяє оптимізації витрат на соціальний захист працівників.

Соціальні проблеми, які виникають під час економічної кризи, пригнічують і так низький рівень життя працівників. Високі ставки відрахувань до соціальних фондів при відсутності гарантій отримання прибутку призводять до згортання легалізованої діяльності суб'єктів господарювання. Нестабільність політичної ситуації в країні погрожує відтоком зовнішніх інвесторів та інвестиційних коштів. Впровадження накопичувальних соціальних фондів на рівні підприємства дозволяє вирішувати соціальні та економічні проблеми працівників і роботодавців. В результаті створюється більш тісний зв'язок між сторонами трудових

відносин та акумулюються ресурси для досягнення спільної мети – отримання прибутку та сталого економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Болюбах В.В. Соціальний захист працівників на підприємствах / В.В.Болюбах //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3(57). – С. 154-157.
2. Пацула О.І. Соціальні витрати підприємства та їхня класифікація / О.І.Пацула // Вісник КНТЕУ. – 2006. – №3. – С.26.
3. Прийма Л. Соціальний пакет: складові, облік, оподаткування / Л.Прийма //Дебет-Кредит. – 2006. - №44,46.
4. Стрибулевич Т.О. Зарубіжний та вітчизняний досвід ідентифікації соціальних витрат в обліково-аналітичних системах / Т.О.Стрибулевич // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С.186-188.

**ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ
КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ**

Бондар Ольга Петрівна

студентка Вінницького кооперативного інституту

Каправий В.В.

викладач кафедри маркетингу Вінницького кооперативного інституту

Світова економічна криза суттєво вплинула на діяльність споживчої кооперації, яка перебуває у кризовому становищі. Спад обсягів виробництва, нестабільність фінансово-кредитної системи, стрімке підвищення цін на товари і послуги, низька середньомісячна зарплата населення, яка обумовлює його купівельну спроможність, призвели до значного скорочення обсягів діяльності окремих галузей системи. Окрім того сучасна ринкова ситуація відрізняється високим рівнем конкуренції та невизначеністю кон'юнктури, що вимагає від споживчої кооперації оперативного розв'язання багатьох складних завдань, найважливішим з них є максимальне використання потенційних можливостей і формування здатності швидко адаптуватися до ситуації на ринку.

У сучасних умовах потреба підприємств споживчої кооперації в маркетинговій інформації постійно зростає — і фахівці з маркетингу часто відчувають брак достовірних, актуальних і вичерпних даних. Вирішення проблеми збору та використання маркетингової інформації полягає у створенні систем, що акумулюють маркетингову інформацію, — маркетингових інформаційних систем (МІС).

МІС повинна розпізнавати конкретний вид інформації, що є необхідною в різних центрах прийняття рішень на підприємстві, та активно взаємодіяти із зовнішнім середовищем. У її структурі повинні міститися такі підсистеми: аналіз потреб у інформації, збір, оброблення, аналіз та інтерпретації інформації, а також ефективне використання результатів дослідження з метою розробки антикризових маркетингових програм.

Для ефективного функціонування маркетингу на підприємствах споживчої кооперації необхідно налагодити роботу чотирьох підсистеми МІС.

1. Системи внутрішньої звітності підприємства. Ця система акумулює дані про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

2. Системи збору поточної маркетингової інформації — це комплекс джерел і процедур, які застосовують для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку.

3. Системи маркетингових досліджень, що дасть змогу оперувати інформацією, отримання якої потребує проведення окремого дослідження.

4. Аналітичної системи маркетингу, що охоплює прогресивні засоби аналізу даних і проблемних ситуацій.

Таким чином впровадження МІС на підприємствах споживчої кооперації є об'єктивною потребою, зумовленою сутністю інформаційного суспільства, основним принципом якого є те, що інформація є основним джерелом формування конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Павленко А. Ф., Войчак А. В., Примак Т. О. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 480 с.

2. <http://uam.kneu.kiev.ua/>; <http://uam.iatp.org.ua/> // Офіційний сайт Української асоціації маркетингу

СТАН ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАНДАРТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Макар Оксана Павлівна

кандидат економічних наук, доцент Національного університету “Львівська політехніка”

Катишева Вікторія В'ячеславівна

студентка Національного університету “Львівська політехніка”

Нинішнє екологічне становище в Україні можна охарактеризувати як критичне. В умовах розвитку екологічно небезпечних галузей промисловості, зокрема сировинно-видобувних, найбільших обертів набирає система охорони навколишнього середовища. Основні проблеми даної тематики полягають у недосконалої системи стандартів в Україні і невідповідності якості продукції, робіт і послуг до рівня розвитку науково-технічного прогресу, проблеми виконання екологічних стандартів з метою забезпечення сприятливого навколишнього середовища для життя і здоров'я людей.

Стандартизацією відповідно до ст. 1 Закону України від 17 травня 2001 р. «Про стандартизацію» є діяльність, що полягає в установленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному

призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву.

На сьогодні система екологічної стандартизації містить такі види стандартів: ГОСТи, Державні стандарти України — ДСТУ, Міжнародні стандарти, в першу чергу стандарти міжнародної організації з питань стандартизації (ISO), Галузеві стандарти/технічні умови, Стандарти підприємства. Розроблення, затвердження, перегляд, скасування стандартів перших трьох груп, організація їх виконання та контроль за дотриманням покладається в Україні на Державний комітет з питань технічного регулювання та споживчої політики. Участь у відповідній діяльності на різних стадіях беруть також інші спеціально уповноважені органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування (в першу чергу Мінприроди та МОЗ України). Правила вживання стандартів на території України встановлює Державний комітет України із стандартизації, метрології і сертифікації.

Виконання екологічних стандартів є обов'язковим і охороняється чинним законодавством. Так, за випуск, реалізацію продукції, яка в результаті порушень вимог стандартів, санітарних норм, є небезпечною для життя і здоров'я людей, підприємство, підприємець, установа, організація сплачує штраф у розмірі 100% вартості випущеної або реалізованої продукції. Українській системі технічного регулювання бракує ризик-орієнтованого підходу. Вона створює для підприємництва тягар, непорівнянний із його можливими вигодами для суспільства. Головним недоліком існуючої системи стандартизації та сертифікації є те, що їй властиві риси пострадянської спадщини, притаманні, крім України, й кільком іншим країнам світу.

Необхідно відмітити, що якість цілого ряду стандартів, їх науково-технічний рівень залишаються поки невисокими. Є немало прикладів, коли стандарти ще не ефективно впливають на виробництво і якість продукції, темпи впровадження останніх досягнень науки і техніки. На жаль, є випадки, коли стандарти створюють умови для зловживання. Перспективи вирішення проблем стандартизації полягають у тому, що стандарти повинні враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін. Для цього необхідно мати обґрунтовані норми якості продукції і об'єктивні, експресні методи їх контролю.

В стандартизації важливе значення має максимальна оперативність і достовірність випробувань. Перевагу необхідно надавати об'єктивним методам, які ґрунтуються на застосуванні стандартизованих приладів та інших вимірювальних засобів. Відповідно і перевагу надавати показникам, отриманим такими методами. На ринку виробництва відсутні стандарти на технологічні процеси. Стандартизація норм якості технологічних процесів дозволить підвищити технологічну дисципліну і як результат якість

продукції. А з допомогою використання методу комплексної стандартизації можна забезпечити системний підхід до підвищення якості готової продукції.

Таким чином у стандартизації продукції і виробництва перспективними є такі напрямки: розроблення національних стандартів на продукцію з метою впровадження науково обґрунтованих вимог до показників якості; розроблення стандартів на продукцію з встановленням вимог до технологічних показників з урахуванням ціленаправленого її використання; розроблення "прогресивних" стандартів з регламентацією вимог до показників якості, випереджаючих досягнутий рівень; пошук, розроблення і включення в стандарти експрес-методів визначення показників якості, які забезпечать високу достовірність результатів випробування; розроблення стандартів на типові технологічні процеси; розроблення стандартів на технологічне обладнання; впровадження у виробництво комплексної стандартизації і розроблення комплексних програм і стандартів, які, виходячи із встановлених високих вимог до готової продукції, будуть диктувати вимоги до транспортування, зберігання сировини. Для стандартизації необхідно відбирати пріоритетні роботи, які направлені на гармонізацію з міжнародними та європейськими стандартами, з вимогами Директив ЄС, на продукцію, яку країна може експортувати, на методи контролю якості і безпеки цієї продукції та на продукцію, яка виготовляється за найновішими технологіями, на продукцію поліпшеної якості тощо.

В Україні існує тенденція на покращення систем якості і використання міжнародних стандартів на підприємствах є підтвердженням цьому. На підприємствах України аналогічні системи якості ще треба вдосконалювати. Вони повинні обов'язково передбачати комплексне управління якістю, що вимагає лише колективної діяльності і спільних зусиль. При цьому дуже важливою і вкрай необхідною треба визнати активну політику підтримки підприємств у справі розробки, запровадження і сертифікації систем якості продукції.

Список використаних джерел:

1. Шемшученка Ю. С., Екологічне право України. Академічний курс: Підручник / За заг. ред. Ю. С. Шемшученка. - К.: ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2008. - 720 с.
2. Басаков М.І., Основи стандартизації, метрології, сертифікації. Р н / М.І. БасаковД.: Фенікс, 2002. - 192с.
3. Україна. Верховна Рада. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» / Верховна Рада. – К. : [б.в.], 1991. Редакція від 18.11.2012. - 4 с.

4. Закон України від 17 травня 2001 р. «Про стандартизацію» // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 31. - Ст. 145.

РОЗВИТОК МАЛОГО ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Росенко Олена Юрївна

аспірантка Європейського Університету

Сьогодні готельний бізнес представлений величезною різноманітністю видів підприємств, від розкішних готелів і готелів економ класу до мотелів і кемпінгів. При цьому споживачі турсервісу мають величезний вибір і до душі і за витратами.

Будучи одним з видів економічної діяльності, готельний бізнес, прямо чи побічно створює робочі місця і є важливим засобом поповнення казни іноземною валютою. У світі постійно відбувається процес освоєння нових концепцій готельного бізнесу і модернізації старих. Розклад сил в готельному бізнесі: 65% постояльців обслуговують великі готелі, 35% потоку - гарантована доля малих форматів.

Малі готелі в готельному бізнесі країн Європи дуже давно не лише міцно зайняли свою нішу, але і стали одним з ключових елементів готельної індустрії. У затишних готелях, кожна з яких неповторювана і унікальна, за помірну плату постоялець, безумовно, отримає куди більше задоволення, ніж оселившись у бездушному мережевому готелі, де клієнт відчуває себе швидше деталлю, що рухається по конвеєру, чим бажаним гостем. Перевага міні-готелів в можливості вибору, що надається клієнтові.

Головна особливість готельного бізнесу малого формату - можливість створити індивідуальну атмосферу затишку і комфорту, клієнт відчуває себе як вдома, а таке відчуття у великому готелі іноді важко отримати навіть за дуже великі гроші. Малі готелі дозволяють оптимізувати об'єм послуг, що надаються, оперативно контролювати їх якість і кількість, а також вибирати найбільш ефективне співвідношення числа співробітників і відвідувачів.

Головна проблема готельного бізнесу - нерухомість. Найчастіше готелі розміщуються у викуплених, а потім перебудованих старих комуналках і в квартирах житлових будинків. Для офіційного оформлення готелю вимагається перевести квартири до нежитлового фонду, що не просто. За підрахунками учасників ринку, від 50 до 70% малих готелів міста досі перебувають в житловому фонді і оформлені на фізичних осіб, а юридично їх діяльність обмежується щодобовою здачею квартир в оренду на умовах оформлення договорів з постояльцями. Відсутність

конструктивної уваги держави до малого готельного бізнесу була б виправданою, якби готельна інфраструктура в країні була насичена і відлагоджена. Одне з гальм готельного бізнесу - горезвісний готельний збір, який складає до 20%. По суті, це абсолютно неправомірна дискримінація окремого виду бізнесу, коли отельєри платять ті ж податки, що і інші підприємці, плюс ще готельний збір.

Також до проблем можна віднести високі ціни, які готелі вимушені встановлювати із-за непомірного податкового пресу. Звідси - і високі ціни.

Існує ряд переваг малих готельних підприємств перед великими.

Ознаки переваги малих готелів	Критерії переваги малих готелів
Персоніфікований підхід до клієнтів	Можливість приділити увагу конкретно кожному клієнтові створюють атмосферу будинку далеко від будинку
Застосовують гнучкішу систему знижок	Обходяться клієнтові дешевше, чим більші готелі аналогічного класу.
Висока господарська гнучкість і мобільність	Свобода у виробничій і господарській діяльності

Усе це дозволяє малим формам готельного бізнесу активно розвиватися і бути конкурентоздатними.

Список використаних джерел:

1. Байлик С. М. Готельне господарство. Проблеми, перспективи, сертифікація / С. М. Байлик. Київ: ВИРА, 2009 – 7с.
2. Котлер Ф., Боусен Дж., Мейкенд Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов : Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. - 780 с

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ МЕТОДУ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Панадій Костянтин Миколайович

студент факультету обліку та аудиту

Вінницький національний аграрний університет

Аудит як окрема галузь економічної науки має свої методи, інструменти та інші атрибути досліджень, аналізу, вирішення інших теоретичних і практичних завдань формування й подання інформації для системи управління.

Під методом аудиторської діяльності розуміють комплекс прийомів і способів використаних при вивченні об'єктів, їх можна розділити на три групи:

- фактичні: зважування, обмірювання, вимірювання, лабораторний аналіз, контрольний запуск сировини у виробництво;
- документальні: вивчення документів, зустрічна перевірка, взаємна перевірка, математичне моделювання, довідки, аналіз;
- оцінка ресурсів, достовірність господарських операцій та фінансової звітності.

Такі прийоми можуть застосовуватись при аудиті як внутрішньої так і зовнішньої інформації.

Поняття методів аудиту, як і його методичних прийомів, тісно пов'язане з поняттям методології аудиту, оскільки вона їх визначає.

На наш погляд, слід розрізняти поняття методу аудиту як окремої науки і методи та методичні прийоми, що застосовуються у процесі практичного аудиту, теоретичних розробках.

У своїй дослідній, аналітичній та іншій діяльності аудиторі-науковці й практики застосовують систему методів і методичних прийомів.

Оскільки кожний з об'єктів аудиту має свої відмінності, то і завдання їх вивчення, як правило, мають свої особливості. Тому для аудиторських досліджень, обґрунтування інформації стосовно аудиторських висновків, для конкретних аудиторських послуг необхідно застосовувати відповідні методи.

У науковій та навчальній літературі українських і зарубіжних авторів різним аспектам методу і методичного прийому аудиту приділена достатньо велика увага [4; 1; 2; 3; 5].

На наш погляд, поняття методу аудиту як узагальненого методологічного поняття, що стосується аудиторської діяльності, й різних

методів аудиту як системи його конкретних методів, що застосовуються при проведенні конкретних перевірок – відмінні.

Існують певні особливості методу як поняття загального:

1. Він має характеризуватися способами і прийомами досліджень фінансово – господарської діяльності, формування аналітичної інформації для зворотного зв'язку системи управління підприємством.

2. Він має дозволяти відображати й певні закономірності взаємовідносин об'єкта та суб'єкта управління, зокрема, відносини координації, субординації, тобто ієрархічний бік управління, тощо.

Крім поняття методу аудиту як загального слід застосовувати поняття окремих методів, що застосовуються науковцями й практиками аудиторської діяльності. Ці методи мають дозволити проникати в суть конкретних господарських та фінансово – економічних явищ, процесів, фактів, давати їм необхідного рівня оцінку тощо.

Дотримання всіма вченими й практиками єдиної термінології стосовно як методів, так і прийомів аудиту, дозволило б краще порозумітися й у специфічних питаннях аудиторської практики, а також забезпечило б сталість понять у навчальних підручниках.

Від поняття методу аудиторської діяльності як загального слід відрізняти поняття методів аудиту, що застосовуються в конкретних напрямках аудиту, при проведенні конкретних перевірок (аналіз, синтез, дедукція, індукція, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, класифікація тощо).

А метод аудиторської діяльності слід розглядати в цілісності як метод економічної прикладної науки аудиту.

Таким чином, методи і методичні прийоми аудиту слід поділяти на загальнонаукові, прикладні й спеціальні.

Список використаних джерел:

1. Аренс А., Лоб бек Дж. Аудит: пер. с англ. / Гл. редактор сериї проф. Я.В.Соколов.-М.: Финансы и статистика, 1995.-560с.
2. Білик М.Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: підручник / М.Д. Білик.- К.Н КНЕУ, 2003.- 628 с.
3. Гордієнко Н. І., Харламова О. В. Карпенко М. Ю. Аудит, методика і організація: Навчальний посібник (для студентів економічних спеціальностей). У 2 частинах. / Н.І. Гордієнко, О.В. Варламова, М.Ю. Карпенко.- Частина 1. Харків: ХНАМГ, 2007. – 163 с.
4. Огійчук, М. Ф. Аудит: організація і методика: навчальний посібник для вузів / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. - К.: Алерта, 2010. - 584с.
5. Утенкова К. О. Аудит: Навчальний посібник / К.О. Утенкова.- К.: Алерта, 2011.- 408 с.

СТРУКТУРУВАННЯ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ

Угнівенко Роксолана Романівна

аспірант кафедри банківської справи, Львівської комерційної академії

Ринок банківських продуктів і послуг виступає важливою та невід'ємною складовою сучасної ринкової економіки, а тому сьогодні зростає інтерес до формування його структури та сегментування ринку.

Структура ринку банківських продуктів і послуг є досить розгалуженою та включає в себе сукупність різних окремих його елементів, які здатні взаємодіяти один з одним, а також нап'язані із забезпеченням безперервності реалізації банківської продукції і послуг та економічної ефективності діяльності банку. Ці характеристики дозволяють виокремити різноманітність складових ринку банківських продуктів і послуг та його типів, видів.

Багато вітчизняних та закордонних науковців займаються вивченням та дослідженням структури ринку банківських продуктів і послуг, його сегментуванням до яких належать: Бондаренко Л. А., Діденко О. М., Дзюблюк О. В., Жук І. О., Лютий І. О., Нікітін А. В., Трохименко В. І., Федоренко В. Г. та інші, однак це питання потребує подальшого дослідження.

Сукупність окремих елементів ринку, які взаємодіють між собою складають структуру ринку банківських продуктів і послуг. Ринок охоплює елементи, безпосередньо пов'язані з забезпеченням безперервності процесу оновлення банківської продукції та досягненні їх економічної ефективності.

Структура ринку банківських продуктів і послуг визначається суб'єктами та об'єктами ринкових відносин. Основними суб'єктами ринку виступають всі учасники ринку, до яких відносять:

- продавці послуг – Національний банк України як центральний банк, комерційні банки, кредитно-фінансові інститути, консалтингові компанії;
- покупці послуг – фізичні і юридичні особи, тобто населення країни, підприємницький сектор тощо [4, с.138].

Основними об'єктами ринку банківських продуктів і послуг є сукупність банківської продукції та послуг, які пропонуються на ринку та канали їх продажу, гроші, валюта, цінні папери та інші.

Визначення структури ринку банківських продуктів і послуг виступає підґрунтям сегментації ринку, адже дає змогу виокремити групи

споживачів банківської продукції та їх потреби в банківському обслуговуванні, а відповідно дозволяє банкам сконцентрувати свою діяльність на одному чи декількох сегментах.

Вчені та економісти працюють над питанням сегментації ринку банківських продуктів і послуг і кожен з них по-різному підходить до її вивчення.

Так, Лютий І.О. стверджує, що сегментація ринку банківських продуктів і послуг – це метод маркетингу, за допомогою якого комерційний банк поділяє ринок банківських продуктів і послуг, на основі результатів попереднього дослідження, за визначеними критеріями на сегменти клієнтів. Метою є вибір цільових сегментів, які вимагають різних підходів до розробки маркетингових стратегій [2].

Нікітін А.В. зазначає, що сегментація – це процес розподілу споживачів на однорідні групи (сегменти) на підставі різниці в їх потребах, важливим характеристикам або поведінці. Головна ідея, яка лежить в основі процесу сегментації ринку банківських продуктів і послуг, полягає в тому, що за її допомогою діячі ринку прагнуть:

- чіткіше визначити межі цільового ринку;
- визначити групи споживачів банківських послуг, специфічні потреби у них, які не були задоволені конкурентами;
- знайти найбільш привабливі ринкові сегменти;
- розробити індивідуалізовані маркетингові підходи до задоволення потреб різних груп клієнтів та позиціонування продукції на ринку [25, с.36-37].

Сегментація ринку банківських продуктів і послуг буває двох видів: первинна та вторинна. Первинна сегментація ринку банківських продуктів і послуг включає в себе такі три сегменти:

- корпоративний, що охоплює обігові кошти, значні закупівлі в кредит, управління ліквідністю тощо;
- комерційний, який включає в себе бухгалтерську документацію, грошові кошти, страхування, пенсії та інше;
- індивідуальний – містить управління поточними рахунками, заощадження, позички, інвестиції і т. д. [3, с.39].

Під час вторинної сегментації банк розподіляє свою клієнтську базу за галузевої ознакою відповідно до кожного з таких сегментів та визначає потреби їхніх представників в різній банківській продукції та банківському обслуговуванні. Це відповідно дає можливості до визначення потреб цільового ринку, які можна задовольнити в даний момент та ті потреби, які визначають перспективний напрям в процесі розвитку банківської продукції та послуг [3, с.39-40].

Отже, сегментація ринку банківських продуктів і послуг являє собою процес виділення сегментів ринку на основі відповідно розробленого

комплексу дій, які полягають у згрупуванні споживачів банківських продуктів і послуг за однорідними ознаками, що спрямовані на посилення конкурентних переваг банку на ринку. Результатом процесу сегментації ринку банківських продуктів і послуг є вибір найбільш привабливих для банку відповідних сегментів такого ринку та ефективного позиціонування банківської продукції та послуг на них.

Вивчення внутрішньої будови ринку, порядку розташування окремих його елементів, їх частки на ринку є основним в його структурі, що є основою процесу сегментування ринку банківських продуктів і послуг, визначення цільових сегментів, на яких варто зосередити зусилля банку.

Відповідно до продуктової структури ринок банківських продуктів і послуг являє собою сукупність пропонованої для продажу банківської продукції наданих послуг. Це відповідно спричиняє виділення у його структурі певних дрібних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів і послуг, а саме: ринок депозитів, ринок кредитів, ринок інвестицій, ринок довірчих (трастових) послуг, валютний ринок та інші.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Л. А., Жук І. О. Ринок банківських продуктів і послуг: поняття і сегментація [Електронний ресурс] / Л. А. Бондаренко, І. О. Жук // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2121/>
2. Лютий І. О. Банківський маркетинг [Електронний ресурс]: [підручник] / І. О. Лютий, О. О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/bankivskiy_marketing_-_lyutiy_io.
3. Нікітін А. В. Маркетинг у банку: [навч. посібник] / А. В. Нікітін / – К.: КНЕУ, 2006. – 432 с.
4. Політична економія: [підручник] / За ред. В. Г. Федоренка, О. М. Діденко, М. М. Руженський, О. Ф. Іткін. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
5. Трохименко В. І. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В. І. Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 2. – С. 76-81.

ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Верещака Іван Михайлович

аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»

На сьогодні усі країни світу використовують боргові методи фінансування державних витрат, проте незважаючи на широку практику використання боргових інструментів дискусії про державний борг, про його виправданості та вплив на стан економіки країни тривають. В умовах фінансово-економічної кризи, яка поглиблюється в нашій країні, формування державного боргу набувають важливого значення.

Система управління державним боргом безпосередньо пов'язана з бюджетним процесом, оскільки боргова політика і система управління державним боргом безпосередньо впливають на формування бюджетної політики. Політика в галузі управління державним боргом і система управління боргом є необхідними умовами для формування обґрунтованої бюджетної політики та нормального функціонування бюджетного процесу. Згаданий вище взаємозв'язок визначає необхідність удосконалення і реформування системи управління державним боргом як одного з основних елементів формування і проведення бюджетної політики.

В цілому боргова політика за умов ефективної реалізації являє собою досить потужний інструмент макроекономічної політики. Для ефективного застосування цього інструменту доцільно створити чітку систему боргового управління, важливими елементами якої є належний облік і оцінка власних зобов'язань. Існуюча в Україні система управління боргами дозволяє вирішувати поточні завдання з реструктуризації зобов'язань, але її ефективність в якості повноцінного інструменту макроекономічного управління залишається низькою. За останні роки Урядом України здійснено певні кроки стосовно формування системи управління державним боргом, була значно розширена і вдосконалена відповідна законодавча база та проведено ряд успішних операцій. Втім на сьогодні реалізація боргової політики знаходиться у кризовому стані, а країна у переддефолтному.

Активна боргова політика передбачає постійну роботу з усіма кредиторами і категоріями боргу, посилення взаємодії різних гілок влади і проведення ними ефективних дій у цій сфері. Ефективна боргова політика

включає застосування відомих у світовій практиці методів управління державним боргом, поєднуючи традиційні фінансові прийоми з використанням боргових свопів, товарних поставок, дострокового викупу, погашення боргу з дисконтом тощо. Активна боргова політика також пов'язана з урахуванням геополітичних чинників, використанням можливостей міжнародних політичних і фінансових інститутів, творчим застосуванням світового досвіду.

Основними цілями ефективної боргової політики має бути вирішення наступних завдань: поліпшення якості боргу за рахунок зниження вартості його обслуговування, вдосконалення структури; забезпечення стабільного обслуговування як зовнішніх, так і внутрішніх зобов'язань країни за будь-якої кризової ситуації; сприяння досягненню інвестиційного кредитного рейтингу і його подальшого підвищення, що не тільки забезпечить здешевлення нових запозичень для держави і приватних структур, а й сприятиме припливу нових прямих і портфельних інвестицій; гнучке реагування на мінливі умови зовнішнього і внутрішнього фінансових ринків і використання найбільш сприятливих джерел і форм запозичень; забезпечення надійного механізму перекладу позикових коштів в інвестиції, що ставить реальні заслони на шляху їх нецільового використання.

Додаткові позикові кошти мають залучатися лише для фінансування і кредитування пріоритетних проектів і програм за умови їх ефективного використання; посилення привабливості вітчизняних боргових паперів для широкого кола інвесторів, запобігання різких коливань їх ціни на світових фінансових ринках; прогнозування та уникнення ризиків, пов'язаних зі структурою боргу, краще використання валютного фактора в зниженні боргових виплат.

Також необхідна більш тісна координація державної політики та політики зовнішніх запозичень корпоративних структур, щоб уникнути непотрібної конкуренції на фінансових ринках і ризиків, пов'язаних з можливим невиконанням корпоративних боргових зобов'язань; створення комплексної системи управління державним боргом за участю органів державної влади, яка дозволить адекватно формулювати і реалізовувати національні інтереси в цій сфері; вдосконалення обліку та моніторингу державного боргу, впровадження прогресивних технологій з управління боргом, що дозволяють контролювати стан боргового навантаження економіки і відстежувати хід виконання державних зобов'язань у режимі реального часу.

МИТО ТА МИТНІ ПЛАТЕЖІ

Гавура Олена Петрівна

студентка Вінницького національного аграрного університету

Голишевська Лариса Віталіївна

асистент кафедри Обліку та аналізу Вінницького національного аграрного університету

Митний платіж — це різновид обов'язкових платежів, що справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи.

Податковий кодекс України визначає митні платежі як податки, що відповідно до Податкового Кодексу України або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи. Митний кодекс України визначає митні платежі через перерахування його видів — а) мито; б) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); в) податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції).

При регулюванні порядку встановлення та сплати мита використовуються норми митного законодавства, а з питань встановлення та сплати непрямих податків, що діють у митній сфері — норми податкового законодавства. У зв'язку з включення митних платежів як до податкової системи, так і до системи митних платежів, можна зробити висновок, що дані платежі займають специфічне місце в системі доходів бюджетної системи.

Мито за своєю природою і схоже із ПДВ та акцизним податком, між ними є ряд суттєвих відмінностей. На відміну від ПДВ, який нараховується за єдиною ставкою на всі види товарів, які ввозяться на митну територію України, ставки мита диференціюються за групами товарів, визначених Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності. Також ПДВ не сплачується, а повертається при вивезенні товарів із території України, тоді як мито на товари, які вивозяться за межі митного кордону України може існувати. Мито відрізняється від акцизного податку тим, що перелік товарів, з яких стягується мито, значно ширший, тобто це переважна більшість товарів, що імпортуються в Україну.

В Україні за способом нарахування застосовуються такі види мита [1]:

1. Адвалерне – яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, що обкладаються митом.

2. Специфічне – яке нараховується у встановленому грошовому обсязі на одиницю відповідних товарів. Наявність цього виду мита дозволяє боротися із можливим заниженням митної вартості товарів.

3. Комбіноване – поєднує два попередніх види обкладання митом.

У законодавстві України визначається існування ввізного і вивізного мита. Ставки ввізного мита встановлені Митним тарифом України, а вивізного – окремими законами України. Вивізне мито існує в Україні лише на незначний перелік товарів, і в основному це сировина, яка має стратегічне значення для функціонування національної економіки[4].

Основа митних платежів, з точки зору економічного аспекту, складають митні податки та митні збори. Митні податки – це непрямі податки, які стягуються з суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) при перетинанні товарами митного кордону певної країни (мито, акцизний збір, податок на додану вартість). Митні збори – це оплата послуг, що надають суб'єктам ЗЕД працівники митниці. Основна різниця між митними зборами та митними податками полягає в тому, що митні податки обов'язково поступають до державного бюджету, а митні збори йдуть на утримання митної служби (але не на оплату праці митників), що стягуються за здійснення на користь платника дій з боку митних органів під час митного оформлення товарів та інших предметів. Вони поділяються на дві групи: митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків та митні збори за надання послуг у галузі митної справи [1, с. 243]. Проте слід зазначити, що з тих пір, як Україна стала членом Світової організації торгівлі, були заборонені майже всі митні збори, які стягувались із суб'єктів ЗЕД під час митного контролю та оформлення на кордоні товарів, транспортних засобів та інших предметів.

У зв'язку з цим порядок нарахування митних платежів відносно податкової бази має певні особливості. Більшість митних платежів є квотарними, тобто їх сума обраховується залежно від обсягу податкової бази або об'єкта оподаткування і ставок податку. Для більшості митних платежів це митна вартість, але в окремих випадках застосовуються й інші бази оподаткування. За економічною природою основу митних платежів становлять митні податки та митні збори. Митні податки – це непрямі податки, які нараховуються при переміщенні предметів через митний кордон України: мито, акцизний збір, податок на додану вартість[3].

У свою чергу, доцільно відзначити, що за способом митного регулювання митні платежі класифікуються на тарифні та нетарифні. Платежі, які пов'язані з нарахуванням митного тарифу, вважаються

інструментом тарифного регулювання; нарахування ж акцизного збору, ПДВ та митних зборів – нетарифні види регулювання.

Таким чином слід відзначити, що митно-тарифне регулювання є найстарішим методом регулювання ЗЕД. За допомогою митно-тарифного регулювання держава проводить певну зовнішньоекономічну політику, стимулює ввезення або створює умови для обмеження ввезення чи вивезення відповідних товарів; забезпечує однакові економічні умови як для національного, так і для іноземного товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 року // *Голос України*. – 2012. - № 73-74 (5323-5324). – С. 21-62.
2. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Губа М. О. Значущість митно-тарифного регулювання в Україні / М. О. Губа // *Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво*. - 2011. - №2. - С. 40-43
4. Нікіпчук О.О., Лопатовський В.Г. Особливості адміністрування митних платежів в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer30/186.pdf>

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В УКРАЇНІ

Денисов Андрій Сергійович

магістрант, Кіровоградський національний технічний університет

Податок на додану вартість (ПДВ) виконує яскраво виражену фіскальну функцію, домінує серед непрямих податків, що надходять до бюджету та здійснює значний вплив на фінансово-господарську діяльність та фінансовий стан суб'єктів господарювання. В нашій державі порядок справляння та адміністрування ПДВ регламентується Податковим кодексом України [1].

Необхідно зазначити, що варіант обчислення ПДВ, який застосовується в Україні, допускає оподаткування перенесеної вартості, а також подвійне оподаткування. Це зумовлено тим, що ставки ПДВ устанавлюються на оподаткований оборот, який включає вартість матеріальних витрат, а також попередньо включені у вартість товарів (робіт, послуг) податки.

Практика оподаткування доданої вартості в нашій державі свідчить про досить напружену ситуацію в даному сегменті податкових відносин,

недосконалість сучасного механізму розрахунку податкових зобов'язань, наявність численних і не завжди економічно обґрунтованих пільг. Проблемним питанням залишається бюджетне відшкодування, особливо для експортно-орієнтованих виробників. Існує можливість привласнення у значному розмірі бюджетних коштів (у вигляді бюджетного відшкодування) та можливість державних службовців впливати на здійснення бюджетного відшкодування.

Тому окремі політики та науковці радять відмінити цей податок і замінити його податком з обігу. Але ж ПДВ є обов'язковим податком в країнах ЄС, до яких бажає приєднатися й Україна, і відміна його стане кроком назад від інтеграції до європейського податкового поля.

Протягом останніх років гостро постала проблема заборгованості бюджету по відшкодуванню ПДВ. Часто суб'єкти господарювання незаконно створюють штучну ситуацію, коли держава повинна їм відшкодувати ПДВ. З цією метою розробляються і впроваджуються спеціальні схеми, ціллю яких є формування від'ємного значення по зобов'язаннях з ПДВ. Складовою таких махінацій є діяльність фіктивних підприємницьких структур, які виписують фальшиві податкові накладні, що дають право легальному підприємству на збільшення свого податкового кредиту.

Значною проблемою, яку необхідно вирішити найближчим часом, є створення дієвого механізму попередження незаконного повернення ПДВ, адже застосування незаконних схем відшкодування цього податку при здійсненні експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни.

Основними напрямками вдосконалення механізму справляння ПДВ в Україні є розробка дієвого механізму щодо повернення надміру сплачених сум податку, посилення контролю за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету та обмеження переліку пільг (з урахуванням економічної доцільності їх застосування).

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 17.11.2011 № 4057-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Сколотяний Ю, Пасочник В. ПДВ: відшкодування чи шкода? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/pdv>.
3. Шевчук П.В. Проблеми у відшкодуванні податку на додану вартість на рахунок платника податку у банку в реаліях сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bnc.in.ua/opodatkuvannya/problemi-u-vidshkoduvanni>.

ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Підцерковний Богдан Васильович

студент інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

В умовах ринковоорієнтованої економіки ефективне функціонування органів місцевого самоврядування (далі – ОМС) є необхідною умовою поступального розвитку економічної системи та демократизації країни. Саме на місцеві органи влади покладено відповідальність за реалізацію інтересів населення та економічний розвиток територіальних громад, що неможливо без досягнення реальної фінансової автономії ОМС.

Закономірно, що проблеми забезпечення фінансової автономії ОМС знайшли своє відображення у працях українських вчених-економістів. Значний внесок у вивчення цих питань зробили такі науковці як Ганущак Ю. І., Карлін М. І., Кравченко В. І., Кириленко О. П., Крисоватий А. І., Луніна І. О. та інші.

Таким чином, метою дослідження є висвітлення теоретичних основ фінансової автономії ОМС в Україні.

На нашу думку, дефініцію «фінансова автономія органів місцевого самоврядування» варто визначати на основі Європейської хартії місцевого самоврядування, оскільки документ був ратифікований Верховною Радою України 15 липня 1997 року і є частиною вітчизняного законодавства. Отже, фінансова автономія ОМС – це наявність в ОМС адекватних фінансових ресурсів, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень; відповідність обсягу фінансових ресурсів ОМС функціям, які передбачені законодавством; формування фінансових ресурсів місцевих властей формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону [1].

Фінансова автономія місцевих органів влади є об'єктивно необхідною складовою, організованою за принципом розподілу функцій державної влади. Саме існування органів місцевого самоврядування ставиться під сумнів без фінансової автономії ОМС.

Головним критерієм, який засвідчує фінансову автономію місцевих властей є наявність у них прав прийняття рішень у сфері власних фінансів. Якщо такого права не передбачено в законодавстві, то місцева влада фінансової автономії не має [3, 57-58].

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що ОМС функціонують на основі правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень, визначених

цим та іншими законами. Як наслідок, у Законі визначено ряд норм, які легітимізують фінансову автономію ОМС в Україні (рис. 1.1)

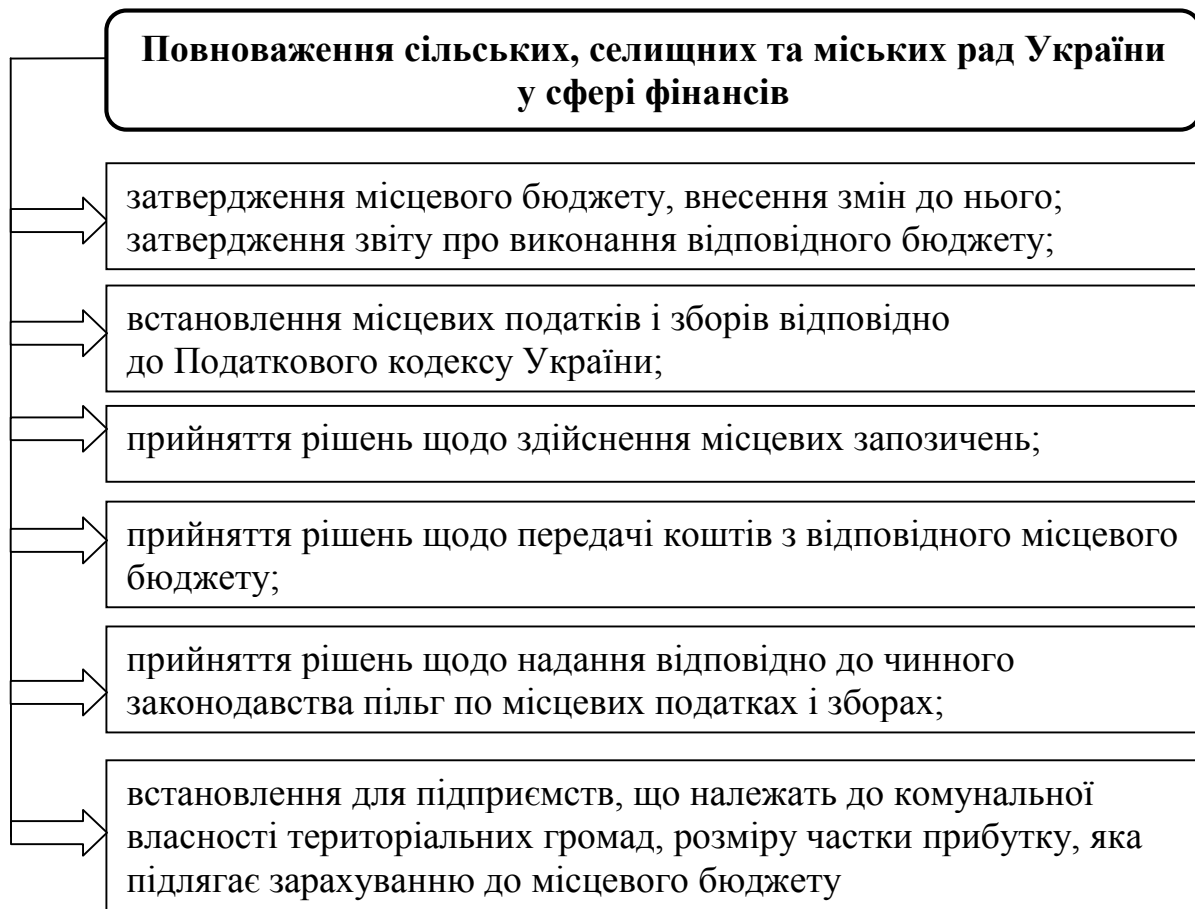


Рис. 1. Основні повноваження ОМС у сфері фінансів*

*складено автором на основі [2]

Однак, незважаючи на вищевикладене, фінансова автономія ОМС в Україні носить переважно декларативний характер. Це пов'язано, насамперед, з неупорядкованістю адміністративно-територіального устрою України, відсутністю виконавчих органів обласних і районних рад, централізованим і непрозорим розподілом міжбюджетних трансфертів, відсутністю достатніх фінансових ресурсів на виконання делегованих і власних повноважень.

Наслідками описаних проблем виступають низька якість публічних послуг в державі, високий рівень корупції в органах місцевого самоврядування, слабкий зв'язок органів влади з територіальною громадою та розпорошеність бюджетних ресурсів. Усе це призводить до зростання напруги в українському суспільстві.

Отже, фінансова автономія ОМС – це самоврядування у сфері фінансів, наявність змоги ОМС в межах чинного законодавства самостійно визначати видатки, доходи, способи формування доходів

місцевих бюджетів та здійснювати реальний вплив на соціально-економічний розвиток територіальних громад. Коли ОМС перебувають у залежності від центральних органів влади, то розвиток територіальних громад уповільнюється та виникає ряд негативних наслідків у суспільному житті.

Список використаних джерел:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування. Закон № 452/97-ВР (452/97-ВР) від 15.07.97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-vr/print1382561274873783>
3. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України [Текст] : Навч. посібник / В. І. Кравченко ; Науково-дослідний фінансовий ін-т. – К. : Знання, 1999. – 487 с. – (Вища освіта ХХІ століття)

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Полякова Ксенія Віталіївна

студентка магістратури, Кіровоградський національний технічний університет

Податок на прибуток підприємств – це прямий податок, сплачуваний суб'єктами господарювання з прибутку, одержаного ними від різних видів діяльності. Зазначений податок виступає одним з найважливіших джерел фінансування загальнодержавних потреб, тому аналіз його надходжень становить основу для визначення найефективніших моделей оптимізації зведеного фінансового плану держави. Враховуючи той факт, що питома вага податку на прибуток у загальному обсязі податкових платежів підприємств і організацій досить значна, важливою є роль даного податку і на мікрорівні.

Оподаткування суб'єктів господарювання податком на прибуток – одна з актуальних економічних проблем сьогодення. Прийняття Податкового кодексу, на жаль, не вирішило усі проблеми, які були накопичені за весь період історії існування даного податку. Більш того, Податковий кодекс сприяв деякому загостренню протистояння між платниками податків і державою, ускладнив податкове адміністрування,

призвів до виникнення нових проблем, хоча і вирішив при цьому деякі існуючі раніше питання.

Податок на прибуток підприємств постійно перебуває у центрі уваги українського уряду та бізнесу, адже за своєю природою він є потужним фіскальним інструментом для стимулювання інвестицій та економічного розвитку. Українська влада вирішила йти у фарватері світових фіскальних тенденцій. Було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток. Зокрема з 1 квітня 2011 р. ставка податку на прибуток становила 23%, з 1 січня 2012 р. - 21%, з 1 січня 2013 р. - 19%, з 1 січня 2014 р. - 18%. Відповідно до Закону України №713-VII від 19.12.2013 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків», з 1 січня 2015 р. ставка податку становитиме 17%, а з 1 січня 2016 р. – 16%.

Проблемою української податкової системи є не тільки диспропорції у структурі податкових коштів, акумульованих у бюджет, а й недостатньо обґрунтовані підходи щодо надання податкових пільг. Перелік видів економічної діяльності, прибуток яких звільняється від оподаткування, передбачено ст. 154 «Звільнення від оподаткування», ст. 158 «Особливості оподаткування прибутку підприємств, отриманого у зв'язку із впровадженням енергоефективних технологій», а також підрозділом 4 «Особливості справляння податку на прибуток підприємств» розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України.

Проте саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Було б доцільніше використати з цією метою політику цільового стимулювання економіки за допомогою податку на прибуток. До стимулюючих важелів належать: прискорена амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; витрати на інвестиції (встановлення відсотку відрахувань з урахуванням пріоритетності проекту для розвитку економіки); надання податкового інвестиційного кредиту; відрахування з оподаткованого прибутку витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність та інші.

Отже, істотне зниження ставок податку на прибуток юридичних осіб стало однією з важливих переваг Податкового кодексу. Проте формальне скорочення податкового навантаження на підприємства ще не означає появу серйозних інвестиційних стимулів. Для реального стимулювання інвестиційного клімату в державі потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОПОДАТКУВАННЯ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Філіпова Наталія Андріївна

студентка магістратури, Кіровоградський національний технічний університет

Система оподаткування неприбуткових організацій, яка прийнята в Україні, демонструє низку рис, що споріднюють її з відповідною системою європейських країн. Зокрема, не оподатковується господарська діяльність, тісно пов'язана з цілями та завданнями, заради яких створено відповідну неприбуткову організацію. Неприбуткові організації звільнено від оподаткування доходів, отриманих у вигляді коштів або майна, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань, дотацій та субсидій із державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів тощо. Проте, щоб отримати пільгу за цими доходами необхідно, щоб установа чи організація була зареєстрована в установленому порядку згідно з вимогами законодавства та внесена органами Міндоходів до Реєстру неприбуткових організацій та установ. Також оподаткування ПДВ в Україні багато у чому схоже на таке в країнах Європи. Не можна стверджувати, що діючий в Україні режим стягнення ПДВ є більш або менш сприятливим до неприбуткових організацій, ніж у зазначених країнах.

Метою даної статті є порівняльний аналіз оподаткування неприбуткових організацій в Україні та країнах Європи.

Країни Центральної та Східної Європи практикують різні підходи в оподаткуванні неприбуткових установ та організацій податком на прибуток, але у більшості із них зазначені організації звільнено від сплати податку на прибуток від основної діяльності. В окремих країнах (Болгарія, Польща, Словенія) пільги мають лише ті неприбуткові організації, які беруть участь у певних видах суспільно корисної діяльності. У більшості згаданих країн дохід від комерційної діяльності оподатковується. Інколи від сплати податку на прибуток звільняється частка доходів, необхідна для здійснення основної неприбуткової діяльності, або встановлюється певний рівень неоподаткованого доходу.

В Україні діяльність неприбуткових установ та організацій, які можуть отримати звільнення від оподаткування податком на прибуток за ст. 157 ПКУ має відповідати встановленим ознакам. Така діяльність має бути передбаченою законодавством, а пільги надаються тільки з доходів цих установ та організацій від діяльності, яка властива їм як неприбутковим. Крім того, статутні документи неприбуткових організацій повинні містити вичерпний перелік видів їх діяльності, які не

передбачають одержання прибутку згідно з нормами законів, що регулюють їх діяльність (п. 157.15 ст. 157 ПКУ). Варто також зазначити, що всі ці установи та організації можуть отримувати доходи, але це не є метою їх діяльності. Тобто, діяльність цих суб'єктів, спрямована на отримання прибутку, не дає право на звільнення від оподаткування.

Відмінності в орієнтації та темпах перехідних процесів не дають можливості провести пряме порівняння між податковим законодавством України та країн Європи. Дослідження податкового законодавства дозволяє зробити висновок про позитивні зрушення у трактуванні доходу, отриманого неприбутковою організацією. Але, у той же час ситуація з оподаткуванням плати за користування послугами залишається регуляторно невизначеною. Важливість значення цього питання стає зрозумілою, якщо згадати, що джерела фінансування неприбуткової організації є обмеженими, що заважає як їхньому розвитку, так і здатності надавати соціальні послуги.

Досвід європейських країн дає приклади успішного застосування критеріїв, що дозволяють спростити аналіз та контроль питання: критерій зв'язку (оподатковується лише дохід, отриманий від діяльності, не пов'язаної з головною метою організації); критерій кінцевого призначення (не оподатковується дохід від комерційної діяльності, якщо він витрачається на досягнення основної мети організації); критерій порогу, або механічний (оподатковується увесь дохід, що перевищує певний поріг); змішаний критерій (комбінація зазначених вище елементів).

У багатьох країнах у процесі трансформації відбувається закріплення на законодавчому рівні права неприбуткових організацій вести підприємницьку діяльність, якщо вона відповідає загальній суспільно-корисній орієнтації. Так, у Хорватії неприбуткові організації мають право здійснювати підприємницьку діяльність і отримувати прибуток, якщо статутні документи визначають таку діяльність як необхідну для досягнення статутних завдань. Подібні засади впроваджено і в інших країнах Європи.

Слід зазначити, що сучасна державна політика підтримки благодійної діяльності в Україні не є системною і формується розрізненими зусиллями окремих органів. Крім того, оцінка імовірних втрат бюджетних надходжень внаслідок податкових та інших пільг у сфері благодійної діяльності не супроводжується аналізом ефективності використання відповідних ресурсів суб'єктами благодійної діяльності та одержувачами благодійної допомоги.

Перспективним напрямком досліджень є вивчення адаптації національного законодавства до норм законодавства ЄС у сфері оподаткування неприбуткових організацій.

Список використаних джерел:

1. Вінніков О. Реформа оподаткування громадських організацій в Україні: проблеми адаптації до європейських стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_65404NGOs_Taxation_Reform.pdf.
2. Податковий Кодекс України від 17.11.2011 № 4057-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/>.

ОЦІНКА СТАНУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Харченко Тетяна Олександрівна

аспірант, Сумський національний аграрний університет

Передумовою розвитку інноваційної діяльності в регіонах і відповідно в країні в цілому є її належне фінансування. Досвід становлення економічно розвинутих країн світу на інноваційний шлях розвитку свідчить про складну структуру системи фінансування інноваційної діяльності, яка поміж інших складових включає джерела фінансування. Відповідно до статті 18 Закону України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: кошти Державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України[1].

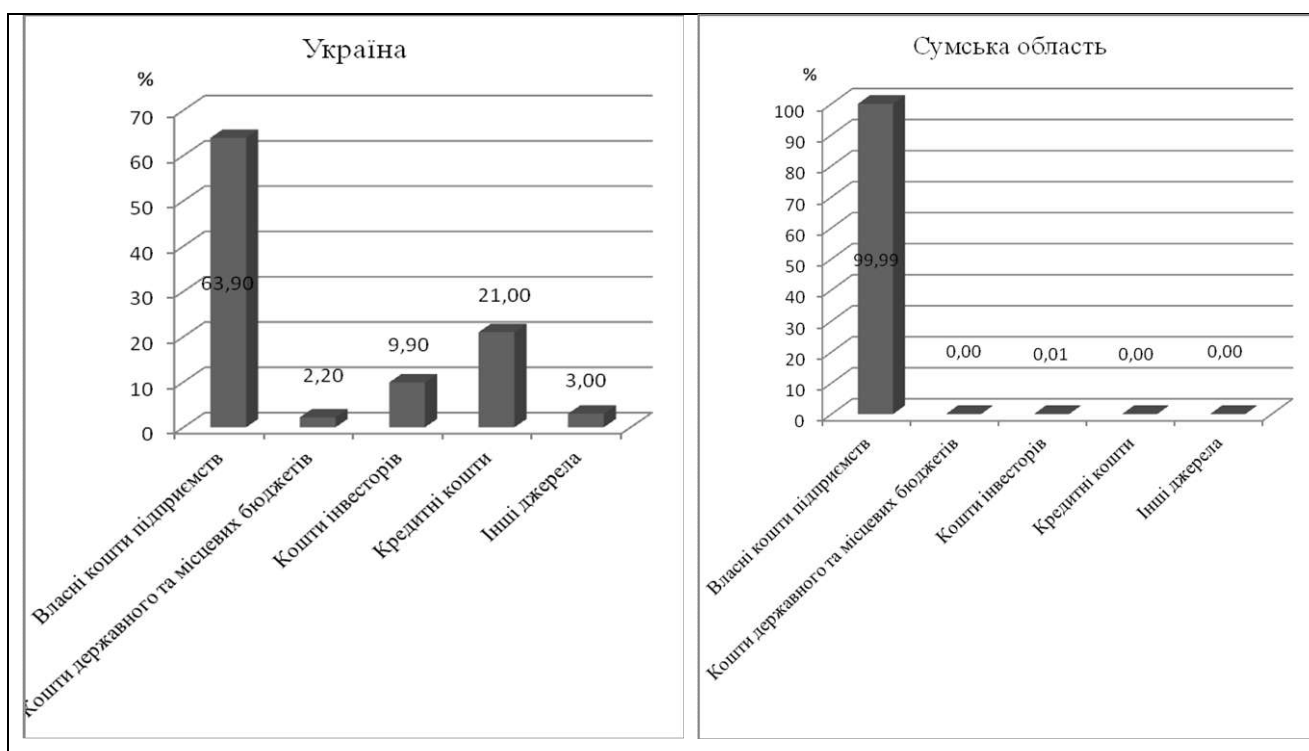


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в 2012 р.
Джерело: [2,3]

Розглянемо структуру фінансування інноваційної діяльності в розрізі джерел в цілому по Україні і окремо в Сумській області. Представимо на рисунку 1 джерела фінансування інноваційної діяльності в частковому співвідношенні до загального обсягу фінансування.

Дані, наведені на рис.1, вказують на те, що в Україні найбільшу питому вагу в структурі фінансування інноваційної діяльності складають власні кошти підприємств, а саме 63,9%. Така ж тенденція спостерігається і в Сумській області, при цьому власні кошти підприємств є головним джерелом фінансування інноваційної діяльності, адже їх частка складає 99,99%. Варто зазначити що в Україні, в 2012 р. вагомим джерелом фінансування інноваційної діяльності були кредитні кошти, частка яких склала 21%, при цьому, в Сумській області за рахунок кредитних коштів фінансування інноваційної діяльності не здійснювалось. Також в Сумській області кошти державного бюджету, місцевих бюджетів та інші кошти для фінансування інноваційної діяльності в 2012 р. не використовувались, а частка коштів інвесторів склала лише 0,01%. В той же час в Україні частка коштів інвесторів склала 9,9%, а частки фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів були на рівні 2,0% та 0,2% відповідно.

Отже, ми можемо зазначити, що динамічний розвиток інноваційної діяльності як в країні в цілому так і в регіоні потребує збільшення обсягів фінансування за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів та коштів інвесторів, обсяг яких на сьогодні дуже низький. Беручи до уваги, те що розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі Сумської області безпосередньо залежить від бюджетного фінансування, на нашу думку, для поновлення фінансування, необхідно розробити цільові інноваційні програми, які б узгоджувались з чинною програмою розвитку агропромисло-вого комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2015 року. Також відкритим залишається питання збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, вирішення якого, в першу чергу, потребує здійснення якісної оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Сумської області.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/40-15>.
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науковотехнічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс] // Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/08+07+2013.pdf>
3. Статистичний щорічник Сумської області за 2012 рік. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 670 с.

STRATEGY OPTIONS AGAINST IRANIAN NUCLEAR ENRICHMENT

Iana Koliasa

Lazarski University, Warsaw, Poland

The diplomacy to prevent Iran's nuclear program remains one of the main goal for international community.

Without past negotiated results, international sanctions, pressure, intelligence services, Iran would likely have nuclear armament. In this case there would be shift of power to Iran not only because of nuclear threats but also sale of weapon in exchange for political impact and agreements on energy supply.

The situation

The diplomatic ways to cease the growing risk of Iranian nuclear program have not worked. The fear of near states to feel the consequences of possible nuclear weapons is increasing. The United Nations Security Council will need to deal with a wide spectrum of problems which did not appear in recent times and cannot be resolved rapidly, such as:

- The neighbors of Iran understand the risks of Iran's nuclear program and this fact can be an impetus for Israel and Arab countries to develop their own nuclear instruments if the USA does not accept any measures against Iran's nuclear aspirations.
- Iran continues to promote the violence and do a challenge Arab states and Israel. Consequently, The Israeli government has done their first major attempt in trying to weaken the situation. Israel considers the idea of steady prohibition on uranium enrichment in Iran which implies on ban any amount enrichment uranium reserves on Iranian territory. In addition, Israel insists on severe control proposition, disarmament of Arak reactor and Fordow enrichment facility (Einhorn, 2013).
- The government of Iran demonstrates the great support of terrorist groups in Iraq and Lebanon which killed numerous Iraqi citizens and American and Iraqi troops. Also Iranian leaders continue to look for the ways of nuclear weapon production and try to increase their impact on Arab countries because of the Arab spring.
- The people are worried about an inappropriate system of education, increasing level of insecurity, mismanagement of government, lack of democracy and deficiency the rule of law.

- Economy remains not so strong because of corruption, unemployment, inflation, low price of oil and international sanctions.
- The United States of America blame the government of Iran in human rights misuse against the Iranian population. When there were disputes about presidential elections in 2009, a great number of Iranians were on the streets for protestation the actions of government and security forces not only put under arrest the people but even killed many of them. Moreover, the arrested people were tortured in the prison.

The Stance of Obama

During the campaign, Obama Administration identified the issue of prevention Iran's nuclear program. It was repeatedly promised to focus once again on the problem and resources on the region by:

- Economic and political incentives to stop the pursuit of a nuclear weapons capacity. One of the US main goals is based on using economic pressure because of violation the international sanctions which means the high price for widen of nuclear attempts (Landler, 2012).

- Strict international sanctions aimed at forcing Iran to cooperate. The UN Security Council imposes the sanctions on Tehran because Iran does not meet the commitments to the international community. The majority of these sanctions are based on decrease the transfers of technology, hinder the financial flows to and from Iran and limitation on travelling for Iranian government. There are sanctions such as the elimination of access to the USA for any financial institution that buys the oil through Iranian Central Bank for the purpose of close the bank in Iran and hence the lack of funds to finance nuclear program (Landler, 2012). In November 2011, the report by the IAEA stated the proof of the nuclear weapons program in Iran and as a result the Obama Administration decided to strengthen the efforts to press the regime. The sanctions were geared on Iran's petrochemical and banking sectors. In 2012, Obama signed an executive order for permission the USA to freeze the interests and property of Iranian government such as central bank and financial institutions (*Biden, 2012*). *The USA is satisfied by economic sanctions against Iran because the currency has been devalued by 80 percent and the export of oil has low level. There was passed the Nuclear Iran Prevention Act of 2013, which will reinforce stabilization of current U.S. sanctions on Iran (AIPAC, 2013).*

- Military and security measures. At the American Israel Public Affairs Committee (AIPAC) policy conference in Washington, D.C in 2012, Obama emphasized the increase of pressure because the Iranians leaders should have a grasp that policy of the USA is not about containment but prevention Iranian nuclear power program (*Biden, 2012*). Also in the speech to the UN General

Assembly in September, The US President claimed that it could be better to resolve the nuclear problem diplomatically but there is not so much time for long-time diplomatic practice. However, one of the reasons why the USA did not use the military force is the dependence on oil from the Persian Gulf. The economic situation of the USA and its allies is significantly related to flow of oil from the region where Iran is situated. The essence of this fact is the relation of economic recovery from the financial crisis to stable price of oil. The USA understands that any possibility of raise the oil prices could return the international economy in the times of recession.

Further Recommendations

Besides the implementation of Obama Administration foreign policy proposals, it needed to extend the efforts in Iran.

- Resolve the issue peacefully. The use of military force can only postpone Iran's obtaining of nuclear weapons by a few years. It will not force them to cease the nuclear program but it gives the aim to continue nuclear production facilities. Also there is a serious threat that Iran retaliate on the large scale including attacks against U.S forces. Military strikes and secret operations can only strengthen problem and then persuade Iran that it needs nuclear armament for safety. In addition, military actions against Iranians would injure civilians in the process of attack, also alienate the Muslim population around the world and cause the perspective of clash of civilizations. On the other hand there is assumption that Iran almost ready for representation of nuclear power and they need only a few months to complete the weapons. In this case Iran willingly can use it against Israel which could lead to war. Moreover, Iran could sell weapon to others and countries such as Turkey and Egypt could try to get the nuclear weapons for own protection. These issues can compel us to doubt because it can be late to destroy Iranian nuclear program in case of not taking the actions and only expect for diplomatic solution.

- The change of current Iranian regime could bring many positive outcomes. New regime could possibly have other behavior to nuclear program capacity. Moreover, it could have other attitude to a whole range of issues such as human rights, relations with neighbors and even problem of terrorism (Einhorn, 2013). The spread of democracy could improve the situation in country and significantly increase the peace and stability. Washington already created the program on the legal basis which based on the Iran Freedom Support Act. However, similar strategy can have significant consequences because there are the possibility of disruption the domestic legitimacy and uncertainty about the preference of democratic Iran to refuse from nuclear power (Carpenter, 2006).

- The strengthening of pressure on Iran diplomatically can demonstrate the good results. For example, such approach could convince Iranian government to select more peaceful stance in negotiations and even change the opinion on future course of actions about nuclear weapons. The essence is the fact that harsher kinds of sanctions could be more effective and prompt Iranians leaders to revise their objectives on nuclear power while current sanctions just demonstrate very little compliance from Iranian side. But it is evidently that sanctions can have devastating influence and could cause more and serious problems in the US – Iran relations.

- Negotiation can help to improve the situation and relations between countries. What if the Iranian perception of hostile society pushes them to seek an abundance of opportunities for nuclear power? The USA needs to establish better and mutually beneficial relations with Iran (Albright, 2012, p.37). It should try to find new approaches to the nuclear problem and the role of Iran, for example the offer of foreign investment could be the option. The Iranian government and population should understand that cooperation is the key to support by international community (Einhorn, 2013). On the other hand it is difficult to promote good relations and trust between the USA and Iran when the USA and other countries develop many strategies of punitive policy and prepare for possibility of great conflict. Moreover Iran doesn't implement even simple issues and refuse the attempts of the USA to find the resolution of the problem (Carpenter, 2006). In the case of not finding the common grounds on nuclear issue and permanent Iranian grievance, Washington can rely on deterrence and considering other more effective methods of influence.

Conclusion

The Iranian nuclear weapon problem should be solved as soon as possible. The mistake to allow the Iranian nuclear weapon production can have more than devastating impact on the global scale. All these recommendation of strategies against Iranian nuclear enrichment represent the pros and cons and need more detailed reconsideration and choice the best outcome. However, in the world of democracy, recognition of human rights and many freedoms, the best option is negotiation.

Resources:

1. Albright, David and Brannan, Paul, 2012. *Preventing Iran from getting nuclear weapons: constraining its future nuclear options*. The Institute for science and International security, viewed 20 November 2013, <http://isis-online.org/uploads/isis-reports/documents/USIP_Template_5March2012-1.pdf>.

2. AIPAC, America's Pro-Israel Lobby, 2013. *Prevent Iranian Nuclear Weapons Capability*, viewed 20 November 2013, < <http://www.aipac.org/learn/legislative-agenda/agenda-display?agendaid=%7BE9465F79-9380-4A00-BAA9-18DB524F23C8%7D> >.
3. Boychuk, Ben and Mathis, Joel, 2013. *Debate: What's the best way to stop Iran from getting nuclear weapons?* Scripps Howard News Service, viewed 17 November 2013,
4. <<http://www.newsday.com/opinion/oped/debate-what-s-the-best-way-to-stop-iran-from-getting-nuclear-weapons-1.6436947> >.
5. *Biden, Joe, 2012. The Candidates on U.S.-Iran Policy.* Council on Foreign Relations, viewed 17 November 2013,
6. < <http://www.cfr.org/iran/candidates-us-iran-policy/p26798> >.
- Carpenter, Ted Galen, 2006. *Iran's Nuclear Program: America's Policy Options.* CATO Institute, viewed 17 November 2013, < <http://www.cato.org/publications/policy-analysis/irans-nuclear-program-americas-policy-options> >.
7. Davenport, Kelsey, 2013. 'Options for a Diplomatic Solution to the Iranian Nuclear Challenge'. *Iran nuclear brief.* The Arms Control Association, viewed 22 November, 2013,
8. < http://www.armscontrol.org/files/Iran_Brief_01_09_2013.pdf >.
9. Einhorn, Robert, 2013. *Is a "Good" Deal Possible?* Brookings, viewed 24 October 2013, <<http://www.brookings.edu/research/speeches/2013/10/24-nuclear-deal-possible-iran-einhorn>>.
10. Landler, Mark, 2012. 'Iran Face-Off Testing Obama the Candidate'. *The New York Times*, viewed 17 November 2013, < http://www.nytimes.com/2012/01/17/world/middleeast/faceoff-with-iran-complicates-obamas-re-election-campaign.html?pagewanted=all&_r=0 >.
11. Misztal, Blaise, 2013. *Will the Results of Iran's Presidential Election Bring Meaningful Change?* Bipartisan Policy Center, viewed 17 November 2013,
12. <<http://bipartisanpolicy.org/blog/2013/06/will-results-iran%E2%80%99s-presidential-election-bring-meaningful-change> >.
13. Rubin, Jennifer, 2013. 'Obama to allow Iran to keep its nuclear weapons program?' *The Washington Post*, viewed 20 November 2013, < <http://www.washingtonpost.com/blogs/right-turn/wp/2013/11/07/obama-to-allow-iran-to-keep-its-nuclear-weapons-program/> >.
14. United Nations Security Council, viewed 17 November 2013, < <http://www.un.org/en/sc/> >.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ЧИННИК ЯК ВЕКТОР В РЕГІОНАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Гавриш Віра Павлівна

кандидат економічних наук, Хмельницький університет управління і права

Гулько Лариса Геннадіївна

кандидат економічних наук, Хмельницький університет управління і права

Драганова Тамара Павлівна

кандидат економічних наук, Кам'янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка

Забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці являє собою зовнішньоекономічну політику держави, головним завданням якої є створення сприятливих умов для розширеного відтворення всередині країни.

До важливих напрямів зовнішньоекономічної політики України належать: захист національних економічних інтересів; захист інтересів національного виробника на зовнішніх ринках; вдосконалення структури зовнішньої торгівлі; державне регулювання експорту та імпорту; протидія товарній експансії та агресії; протидія демпінгу з боку зарубіжних товаровиробників; посилення державного контролю і регулювання зовнішньоекономічних відносин регіонів і суб'єктів господарювання.

Важливим елементом зовнішньоекономічної політики як на рівні держави, так і на рівні регіону, є зовнішньоторговельна політика, яка покликана регулювати товаропотоки між країнами, впливаючи на торгівлю через податки, субсидії, прямі обмеження експортних та імпортних операцій.

Оскільки експортно-імпортна діяльність регіонів багато в чому зумовлює місце країни в системі міжнародного поділу праці, то в контексті ефективної реалізації на світовому ринку експортно-імпортного потенціалу країни виникає об'єктивна необхідність вивчення критичних шляхів активізації його використання на рівні регіонів.

Залежно від розвитку економічного потенціалу регіону питома вага його зовнішньоекономічної складової є різною. Зокрема, частка Хмельницької області в загальних обсягах експорту України в 2012 році складала 0,6%, а в загальних обсягах імпорту – 0,8%. За підсумками 2012 року додатне сальдо балансу зовнішньої торгівлі область традиційно мала з країнами СНД (17,0 млн. дол. США) та державами Африки (12,8 млн. дол.). Від'ємний баланс торгівлі мав місце з державами Європи (122,6

млн. дол.), в тому числі з країнами ЄС (116,4 млн. дол.), Азії (74,4 млн. дол.) та Америки (3,0 млн. дол.) [1]. Значною мірою обсяги зовнішньої торгівлі товарами визначаються взаємовідносинами з країнами СНД та ЄС. За підсумками 2012 року частка зазначених економічних угруповань у зовнішній торгівлі Хмельницької області становила: в експорті – 53,7% та 33,1%, в імпорті – 30,2% та 46,1% відповідно (рисунки 1 та 2) [1].

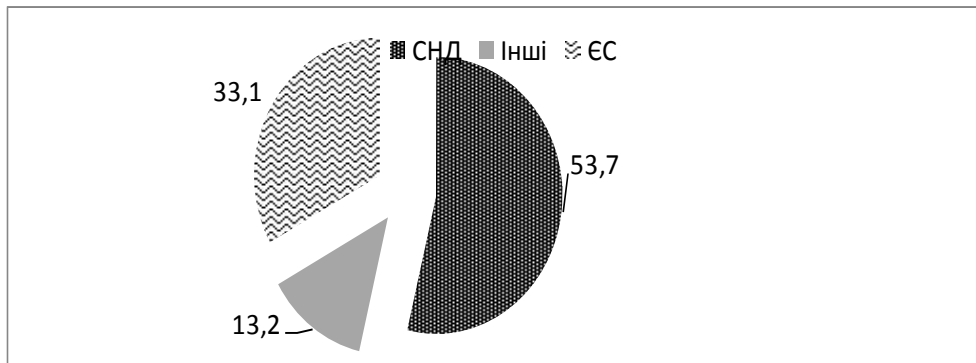


Рис. 1 – Структура експорту Хмельницької обл. в 2012 р.

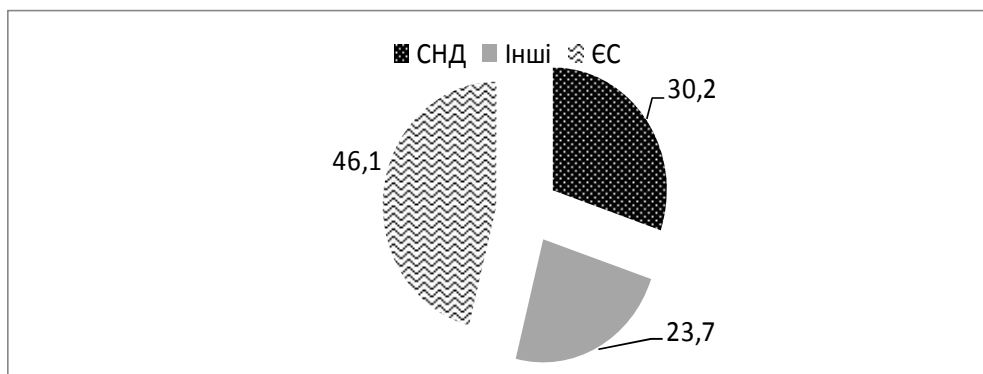


Рис. 2 – Структура імпорту Хмельницької обл. в 2012 р.

Товарна структура зовнішньої торгівлі області зумовлена її промисловим потенціалом та переважно аграрним характером економіки. Основу товарного експорту Хмельниччини становили машини, обладнання та механізми; полімерні матеріали, пластмаси; живі тварини і продукти тваринного походження; вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла; текстиль та вироби з текстилю, які сформували 77,1% експортних поставок. У 2012 р. традиційно експортувалася продукція підприємств машинобудування: трансформатори, проводи ізольовані та інша кабельна продукція, борони, плуги, культиватори, машини для приготування кормів, лічильники газові. Крім того, підприємства Хмельниччини експортували молоко і молочні продукти, масло вершкове, сири, спирт етиловий, портланд-цемент, казеїн, вироби з пластмаси, лісоматеріали, одяг з текстилю та трикотажу, головні убори, санітарно-технічні вироби, меблі тощо.

Товарна структура імпорту переважно сформована надходженням в область машин, обладнання та механізмів, полімерних матеріалів, пластмас, недорогоцінних металів та виробів з них, транспортних засобів та шляхового обладнання, текстилю та виробів з текстилю, які забезпечили 83,4% імпорту. В загальному обсязі імпорту товарів в 2012 році істотно збільшилася частка механічного обладнання – з 17,8% до 33%. Значно зменшилася частка полімерних матеріалів, пластмаси – з 28,4% до 22,5%; виробів з чорних металів – з 5,69% до 1,8%; алюмінію та виробів з алюмінію – з 1,9% до 0,5%.

На формування від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі області суттєво вплинули такі товарні групи: котли, машини, апарати і механічні пристрої (-140,6 млн. дол.), полімерні матеріали, пластмаси (-69,8 млн. дол.), наземні транспортні засоби, крім залізничних (-27,1 млн. дол.) та чорні метали (-22,3 млн. дол.).

Майже 500 суб'єктів підприємницької діяльності області були учасниками зовнішньої торгівлі в 2012 році. Зовнішньоторговельні операції здійснювали представники майже всіх міст обласного значення та районів. Найбільш активними у здійсненні експортно-імпортних операцій були підприємства міст Хмельницького і Кам'янця-Подільського, значними були обсяги експорту товарів підприємствами м. Славути, імпорту – м. Нетішина.

В 2012 р. зовнішню торгівлю послугами здійснювали 87 підприємств: 43 – надавали послуги, 68 – отримували послуги від нерезидентів. Експорт послуг за 2012 р. становив 17,9 млн. дол., імпорт – 12,0 млн. дол. Порівняно з 2011 роком експорт послуг зріс на 18,2%, імпорт зменшився на 14,0%. Додатне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 5,9 млн. дол.

Позитивні зрушення у зовнішньоторговельній діяльності Хмельниччини сталися в 2013 році. Так, у зовнішній торгівлі обсяги експорту товарів та послуг за січень-вересень 2013 р. становили 392,7 млн. дол., імпорту – 373,1 млн. дол. Порівняно з січнем-вереснем 2012 р. експорт збільшився на 8,0%, імпорт зменшився на 16,7%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу області становило 1936 млн. дол.

Обсяги експорту та імпорту товарів становили відповідно 362,3 млн. дол. США та 362,2 млн. дол. Порівняно з січнем-вереснем 2012 р. експорт збільшився на 83,1%, імпорт скоротився на 17,6%. Додатне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 0,1 млн. дол.

Зовнішньоторговельні операції з товарами область здійснювала з партнерами зі 101 країни світу. Головними партнерами в експорті товарів були Російська Федерація, Німеччина, Італія, Польща, Казахстан, Італія, Республіка Молдова, Франція. Найвагоміші імпортні поставки

здійснювалися з Німеччини, Китаю, Саудівської Аравії, Російської Федерації, Польщі, Румунії, Білорусі та Туреччини.

Основу товарної структури області становили механічні пристрої та електричні машини; зернові культури; пластмаси, полімерні матеріали; насіння і плоди олійних культур; молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед; засоби наземного транспорту; чорні метали; меблі; керамічні вироби.

Обсяги експорту та імпорту послуг становили відповідно 30,4 млн. дол. Та 10,9 млн. дол. Порівняно з січнем-вереснем 2012 р. експорт збільшився на 6,1%, імпорт – на 26,8%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 19,5 млн. дол.

З метою досягнення пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та у Хмельницькій області необхідно реалізувати низку заходів, що забезпечать прискорення модернізації відповідно до національних економічних інтересів та розбудови конкурентоспроможної економіки. Зокрема, необхідно:

- продовжувати нарощення платоспроможного попиту споживачів;
- інтенсивно проводити діалог між країнами Європейського союзу щодо укладання угоди про асоціацію з ЄС;
- прискорити вирішення питання щодо запровадження технологічних стандартів України та ЄС;
- підвищити прозорість системи митного контролю;
- реформувати систему торговельного представництва за кордоном;
- розробити більш широкі регіональні програми здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств на місцевому рівні;
- широко залучати малий та середній бізнес до зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечити доступності інформаційно-аналітичного супроводу процесів іноземного інвестування на місцевих рівнях;
- фінансувати участь малих підприємств у міжнародних ярмарках, конференціях тощо.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики у Хмельницькій області : офіційний сайт : [Електронний ресурс] : [Режим доступу] : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
2. Державна служба статистики України : офіційний сайт : [Електронний ресурс] : [Режим доступу] : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Дунська А. Р. Зовнішньоекономічна діяльність : теорія і практика.-К.: Кондор, 2013. – 688с.

КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ

Патряк Тарас Степанович

аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

Починаючи з 2003 р., збільшення попиту на продукти з вищим левериджем, експоненціальне зростання ліквідності одноіменних CDS і CDS-індексів разом з безперервним введенням фінансових інновацій сприяли тому, що ринок кредитних деривативів трансформувався з ринку чисто кредитних дефолтних свопів в складніший інститут, доповнений опціонами і кореляційними інструментами – у 2008 р.

Останні два типи деривативів тепер називають кредитними деривативами другого покоління, серед яких найчастіше виділяють такі кореляційні інструменти, як:

- монотраншовий синтетичний CDO (*Single-Tranche Synthetic CDO – STCDO*);
- перший до дефолта корзинний своп (*First-to-Default Basket – FTD*).

Через функціональну схожість, дані інструменти у фаховій літературі відносять до класу структурованих кредитних інструментів разом з ABS CDOs і іншими продуктами сек'юритизації.

Походження поняття «Структуровані кредитні продукти» (СКП) нерозривно пов'язане з таким типом боргових зобов'язань, як цінні папери забезпечені активами – *Asset-Backed Securities (ABS)*, що є за своєю суттю продуктами технології сек'юритизації активів, вперше застосованої до портфелів іпотечних позик в 1970 р. [1]. Сьогодні, ABS, включаючи іпотечні інструменти (*MBS – Mortgage-Backed Securities*), відіграють провідну роль на світовому ринку боргових інструментів (наприклад, в США – див. рис.1).

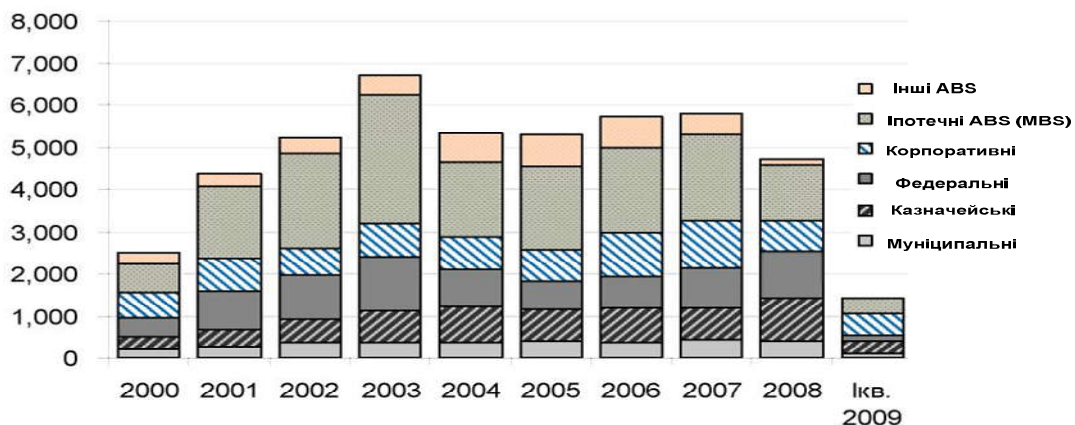


Рис. 1 Динаміка і структура емісії ABS і облігацій в США протягом 2000-2009 рр., млрд. дол

Джерело: склав автор за [2].

Технологічно, секюритизація ґрунтується на рефінансуванні диверсифікованого портфеля активів за допомогою випуску боргових зобов'язань, коллатеризованих грошовими потоками по цьому портфелю. Секюритизація передбачає повний продаж (*true sale*) забезпечення операції; отже, жоден кредитор продавця портфеля (або оригінатора) не має прав вимоги на активи, що сек'юритизуються у випадку ініціації процедури банкрутства оригінатора.

На рис. 2 наведена схема стандартної операції по сек'юритизації портфеля боргових інструментів із застосуванням CDO-технології. Треба зазначити, що на відміну від ABS-траншів, CDO-транші формуються на основі субординації кредитного ризику цілого портфеля зобов'язань між різними траншами, а не прив'язкою окремих суб-портфелів боргових зобов'язань до відповідних траншів.

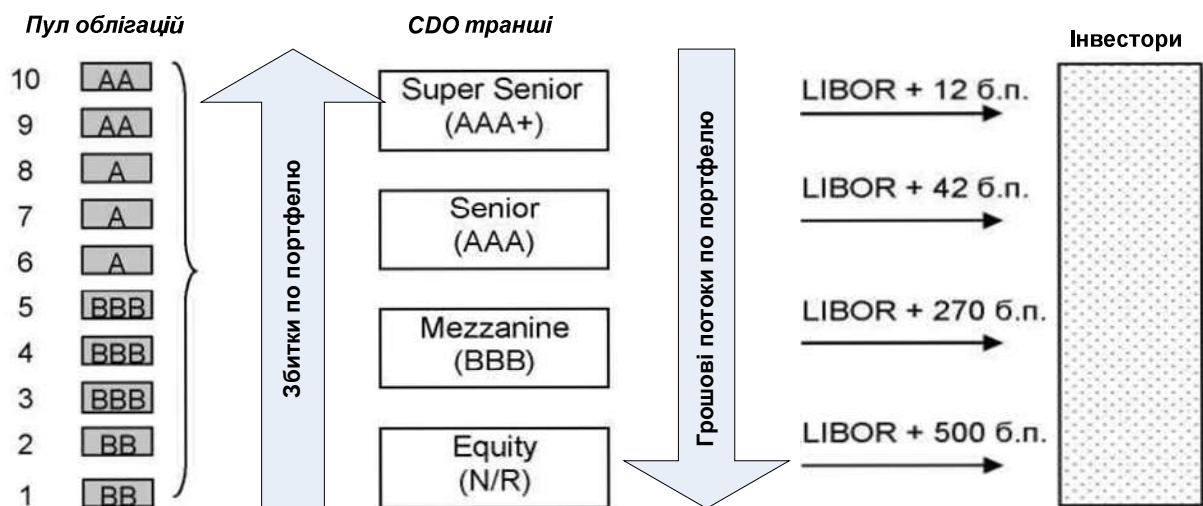


Рис. 2. Технологія структуризації CDO

Фактично, не дивлячись на те, що абсолютно всі транші в CDO забезпечені одним і тим же портфелем активів, кредитна якість траншів (отже, і необхідна норма прибутковості) розрізнятиметься залежно від пріоритету розподілу грошового потоку від портфеля до траншів. Так, нижчий транш – *equity-транш* – є максимально уразливим з точки можливості дефолтів по зобов'язаннях усередині портфеля, оскільки саме він першим абсорбує всі збитки. *Мезонінний транш* має вищу кредитну якість, оскільки збитки по портфелю повинні “з’їсти equity-транш, аби торкнутися транша, що стоїть вище; і т. д. Тому, чим вищий транш в ієрархії CDO, тим він надійніший [3].

Список використаних джерел:

1. Зэнг В. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. -М: Мир, 1999

2. United States: The "Big Bang Protocol": ISDA Streamlines CDS Settlement Through Publication Of Standard CDS Auction Terms And Related Protocol, Mondaq, 25 March 2009
3. Merrill Lynch, Credit Derivatives Handbook Vol.2, 2006

НЕДОЛІКИ У ВИСВІТЛЕННІ ПИТАННЯ ПРО ВИМІРЮВАННЯ СЕЗОННОСТІ В УКРАЇНСЬКІЙ НАВЧАЛЬНІЙ СТАТИСТИЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Капленко Галина Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та державного управління Львівської державної фінансової академії

Крукевич Наталія Миронівна

викладач кафедри обліку і аудиту Львівського університету бізнесу та права

Більш ніж тридцять років тому визначний представник української статистичної науки Й. Пасхавер змушений був стосовно загальної теорії статистики констатувати таке: «...вона... до сих пір у цілій низці принципів питань базується на давно застарілих положеннях, які є продуктом свого часу, але продовжують бути канонами й тримають авторів праць із загальної теорії статистики, особливо авторів підручників, у жорстких рамках. Рамки ці обмежують можливість використання сучасних досягнень науки й статистичної практики для розвитку загальної теорії статистики» [1, с. 44]. На жаль, для української навчальної літератури зі статистики ці слова чималою мірою продовжують залишатися злободенними й сьогодні. Зокрема, спостерігаються істотні недоліки у висвітленні в ній питання про вимірювання сезонності.

Один з найпоширеніших недоліків – виклад основ методології виділення сезонного компонента виключно в площині обчислення середніх індексів сезонності. Це, безумовно, є наслідком впливу на авторів сучасних українських навчальних видань зі статистики навчальної статистичної літератури радянських часів. Адже в ній ігнорувалася множинність форм динаміки сезонного компонента й неподільно панувало постулювання періодичності відносних сезонних відхилень. І це незважаючи на те, що результати виконаних у Радянському Союзі емпіричних досліджень свідчили про безпідставність такого підходу. Ми вже не кажемо про те, що ще в другій половині 1920-х років радянським статистиком Н. Четвериковим була запропонована методика, яка дозволяє відобразити дуже складні форми динаміки сезонного компонента, а в опублікованій 1930 року фундаментальній праці С. Боброва застерігалось, що періодичність відносних сезонних відхилень – «...це аж ніяк не правило, і на деяких рядах спостерігається якраз протилежне...» [2, с. 419].

Не менш поширений недолік висвітлення в українських навчальних виданнях зі статистики питання про вимірювання сезонності – пропаганда теоретично неспроможних, а отже, ненадійних засобів останнього. Це насамперед: а) обчислення середніх відносних або абсолютних показників сезонності на основі попереднього вилучення з ряду внутрішньорічної динаміки його тренду, знайденого шляхом аналітичного вирівнювання цього ряду; б) визначення середніх індексів сезонності так званним методом рухомої середньої; в) метод Персона.

Дуже переконливо про теоретичну неспроможність першого з перелічених засобів сказано у відомій праці Ж. Мота про статистичні передбачення й рішення: «Припустимо, що ряд x_t , як нам здається, являє собою накладання одне на одне лінійної тенденції u_t , сезонних змін v_t і випадкових коливань ε_t :

$$x_t = u_t + v_t + \varepsilon_t.$$

Ми можемо *спочатку* виділити головну тенденцію u_t , а *потім* і сезонні зміни v_t .

Але якщо ми хочемо діяти в подібний спосіб, нам належить для виділення u_t розглянути залишок $v_t + \varepsilon_t$, і якщо ми вважаємо цей залишок випадковим фактором, то абсурдно потім намагатися відшукати в ньому сезонні коливання» [3, с. 433].

Очевидно, що з аналогічних позицій слід оцінювати й метод рухомої середньої. Крім того, варто сказати про те, що цей метод «...неначе зрізує відхилення у вигляді гострих кутів і умовно відносить їх до сезонних коливань», унаслідок чого обчислені рухомі середні не повністю вільні від сезонного компонента [4, с. 20].

Тепер про метод Персона. Цей метод іноді подають у такий спосіб, що про нього може скластися враження як про один з найнадійніших способів моделювання сезонного компонента нестационарного часового ряду, причому чи не будь-якої конфігурації. Проте в 1927 році О. Андерсоном було продемонстровано, що, коли внутрішньорічна динаміка не відповідає геометричній прогресії, застосування методу Персона може призводити до генерування фіктивної сезонної хвилі [5, с. 557–558]. А ще раніше А. Боулі і К. Сміт указали на логічну неясність цього методу. Зазначивши, що дуже сумнівно, «...чи порівняння кожного місяця з попереднім місяцем при вимірюванні сезонного чинника є так само правильним, як порівняння кожного місяця з позицією, визначеною через загальну середню або через лінію тренду» (цит. за:[6, с. 59]), вони застерегли: « При прогнозуванні опадів в травні не слід спиратися на досвід квітня» (цит. за:[6, с. 59]). Варто згадати й про ще один недолік методу Персона, на який указав А. Бауман у статті, опублікованій 1928 року. Він полягає в тому, що цей метод збільшує дисперсію, оскільки

аномальне значення за один місяць (наприклад, унаслідок страйку) «псує» відразу два ланцюгових відношення (див. про це: [7, с. 122]). Нагадаємо й про оцінку розгляданого методу, яку дав О. Ланге в праці, уперше опублікованій у 1931 році. Відповідно до неї, те, що «метод Персонса є мабуть найпоширенішим методом виділення сезонних коливань і вважається класичним методом» [6, с. 58] , є «...радше результатом великого авторитету, яким користується Інститут Гарварду, ніж переваг самого методу» [6, с. 58].

Нарешті, укажемо на ще один істотний недолік висвітлення питання про вимірювання сезонності у вітчизняній навчальній літературі зі статистики. Він полягає в замовчуванні тієї обставини, що прогнози й розбивку планових завдань у розрізі сезонів наступного року часто доводиться здійснювати в умовах відсутності даних про об'єкт прогнозування або планування за останній місяць або квартал попереднього року. Оскільки будь-яка інформація про поведінку в попередньому році змінної, що прогнозується, становить величезний інтерес в аспекті передбачення її майбутніх значень, у навчальній літературі належить або описувати методи, які дозволяють одержувати прогнози сезонних коливань на основі рядів внутрішньорічної динаміки, що не містять всієї інформації за останній рік базисного періоду, або показувати можливість базування цих прогнозів на даних за низку сезонних років. За завершальний місяць або квартал останнього сезонного року приймається той місяць або квартал поточного календарного року, за який наявна остання фактична інформація (пор.: [8, с.152]).

Список використаних джерел:

1. Пасхавер И.С. Принципиальные вопросы общей теории статистики / И.С. Пасхавер // Вопросы статистической методологии и статистико-экономического анализа : материалы Всесоюз. науч. совещ. – М. : Статистика, 1980. – С. 44–54.
2. Бобров С.П. Экономическая статистика. Введение в изучение методов обработки временных рядов экономической статистики / С.П. Бобров. – М. ; Л. : Гиз, 1930. – 520 с.
3. Мот Ж. Статистические предвидения и решения на предприятии / Ж. Мот ; пер. с франц. – М. : Прогресс, 1966. – 512 с.
4. Швырков В.В. Моделирование внутригодовых колебаний спроса / В.В. Швырков, Т.С. Швыркова. – М. : Статистика, 1973. – 176 с.
5. Anderson O. On the Logic of the Composition of Statistical Series into Saporate Components / Oskar Anderson // Journ. of the Roy. Statistic. Soc. – 1927. – V. 90, part 3. – P. 548–569.
6. Lange Oskar. Dzieła. T. 5. Ekonometria / Oskar Lange. – Warszawa : PWE, 1976. – 755 s.

7. Wiśniewski Jan. Najnowsze przyczynki do metodologii mierzenia wahań sezonowych / Jan Wiśniewski // Ekonomista. – 1929. – Т. 1.– S. 120–125.
8. Четвериков Н.С. Статистические исследования: (Теория и практика) / Н.С. Четвериков. – М. : Наука, 1975. – 388 с.

КОММУНИЗМ КАК ЭЛЕМЕНТ ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОВОКАЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Ступницкий Виктор Владимирович

кандидат экономических наук, доцент Национального университета водного хозяйства и природопользования

Ступницкая Нина Ивановна

преподаватель Ровенского государственного гуманитарного университета

Срибная Евгения Викторовна

магистрантка Национального университета водного хозяйства и природопользования

Несмотря на масштабный исторический эксперимент по реализации идеи коммунистического общества, идеология коммунизма достаточно сильно закрепились в мире. Она проявляется в деятельности коммунистических партий, и до сих пор является господствующей в управлении отдельными странами: Китай, Северная Корея.

Целью исследования является оценка роли коммунизма в развитии мировой торговли, разжигании мировых войн и формирования мирового рынка.

Явление коммунизма проявлялось и реализовалось через директиву «Манифест Коммунистической партии», который был написан К. Марксом и Ф. Энгельсом, впервые издан 21 февраля 1848 .

Сам документ начинался с достаточно мистических строк: «Призрак бродит по Европе - призрак коммунизма».

В конечном итоге, «призрак коммунизма» реализовался в развертывании революций и гражданских войн. В историческом представлении, этот период характеризуется, как «весна народов», что в итоге вылилось в Первую мировую войну. А это привело к разрушению базовых трех европейских империй - Российской, Австро-Венгерской и Германской, и единственной мусульманской империи - Османской.

В экономическом плане все революции, войны (как реализованная идея коммунизма) вызвали перераспределение товаропотоков и реорганизации экономических отношений, в первую очередь из-за финансовых оборотов. На мировую арену вышел доллар США - идеал

денег. При этом, не следует забывать, что за счет разграбления российской царской казны, в мировом экономическом пространстве активизировалось экономическое развитие ряда стран: Англии, США, Швеции, Японии.

Вторым этапом развития идеи коммунизма стала Вторая мировая война, которая в мировом масштабе сформировала две экономические системы: чистого капитализма во главе с США и стран Западной Европы, и социализма во главе с СССР и странами Восточной Европы и странами Азии. Два экономических оппонента в политическом плане привели к решению новой формы войны - «холодной», которая ограниченные ресурсы человечества сконцентрировала в ядерных арсеналах. Противостояние двух экономических систем закончилось формированием глобальной экономической системы. Глобализм обеспечил свободный перелив капиталов и получения сверхприбыли за счет контроля ресурсов через доллар США, как денежную единицу, ничем не подкрепленную.

В то же время, эти процессы побудили к разрешению третьей мировой войны. По характеру и форме она приняла вид локальных достаточно коротких военных конфликтов внутри отдельно взятой страны. Таким образом, были изменены правительства Ирака, Афганистана, Ирана, Ливии.

Таким образом, идея коммунизма стала основой развития всего человечества в направлении деградации, которая прикрыта «пышным» экономическим процветанием, и принесла в жертву миллионы человеческих жизней и безнадежно утраченных ресурсов. Это целенаправленный длительный процесс с единственной целью - отвлечь человечество от идеи, которую достаточно четко и однозначно выразил Циолковский - человечество должно развиваться до такой степени, что оно заселит всю Вселенную, то есть это будет лучистое человечество в эфирных островках. Вот цель развития человечества, которая была совсем отброшена идеей коммунизма.

Підписано до друку 28.02.2014
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 50 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net