

**ЕКОНОМІЧНІ НАУКОВІ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ**  
*www.economy-confer.com.ua*

Актуальні проблеми використання  
економічного потенціалу країни

*Збірник тез  
економічної наукової  
інтернет-конференції*

**9 жовтня 2012 р.**



Тернопіль  
2012

**Актуальні проблеми використання економічного потенціалу країни:**  
матеріали економічної наукової інтернет-конференції. - Тернопіль, 2012. -  
с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Актуальні проблеми використання економічного потенціалу країни», які оприлюднені на інтернет-сторінці [www.economy-confer.com.ua](http://www.economy-confer.com.ua)

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

*Бабиніна Світлана Михайлівна* **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....**

*Безугла Тетяна Валеріївна* **АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....**

*Квашук Дмитро Михайлович* **ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОТРИМАННЯ ПРИБУТКУ.....**

*Лозинский Илья Евгеньевич* **ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.....**

*Маслак Олександр Олександрович, Дорошкевич Катерина Олегівна, Удовиченко Тетяна Євгенівна* **ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....**

*Росенко Елена Юрьевна* **РЕКРЕАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЫМСКОГО ПОЛУОСТРОВА.....**

*Шереметинська Оксана Валеріївна* **УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ.....**

### Менеджмент. Маркетинг

*Антонів Олександра Миронівна* **СТАН ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА КОРДОНОМ.....**

*Ботушан Мария Ивановна* **КОРПОРАТИВНО-СОЦІАЛЬНА ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....**

*Гресь Ольга Олександрівна* **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКИ ВЕДЕННЯ УСПІШНОЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**

**Шереметинський Михайло Анатолійович** ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЛІДЕРА ПИВО-БЕЗАЛКОГОЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

**Артеменко Надія Георгіївна** СКЛАД ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....

**Большакова Валерія Петровна** ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ.....

**Борисова Ірина Анатоліївна** РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....

**Герус Кристина Олегівна** РАЗВИТИЕ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....

**Донських Анастасія Сергіївна** ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....

**Маркусенко Віктор Михайлович** УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗОЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....

**Морська Інна Анатоліївна** ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....

Податкова система. Бюджетна система.  
Правові відносини в економічній системі

**Кармаліта Марія Володимирівна** ПРАВОВА СКЛАДОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ.....

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

**Косцик Романа Степанівна** ІННОВАЦІЙНА ПРОДУКЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ.....

**Ясенецький Володимир Станіславович АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ОБ'ЄКТИ РИНКОВОЇ  
ІНФРАСТРУКТУРИ.....**

Світова економіка та міжнародні відносини

**Гуринович Анна Петровна .ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФОРМИРОВАНИЯ  
ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ  
БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ И ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО.....**

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

*Бабиніна Світлана Михайлівна*

студентка Національного авіаційного університету

З кожним роком проблема ефективності використання трудового потенціалу країни набуває все більшого масштабу. Це пов'язано з тим, що з кожним роком спостерігається зростання безробіття та зниження ефективності використання робочої сили. Однією з умов соціально-економічної стабілізації країни є саме формування трудового потенціалу, а його ефективне використання стає основою продуктивності національної економіки, тому проблема ефективності використання трудового потенціалу потребує термінового вирішення.

Сучасний економічний словник розглядає трудовий потенціал (країни, регіону, підприємства) як наявні на сьогодні та можливі в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю трудового населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими кількісними характеристиками. Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, мотивованість, вміння працювати в колективі, творчий потенціал, активність, організованість, ресурси робочого часу та ін.

Проблемами розвитку трудового потенціалу України є:

- низька якість життя;
- недостатнє фінансування трудового розвитку за рахунок усіх джерел (держави, домогосподарств та підприємств);
- нераціональна демографічна структура населення, що веде до збільшення питомої ваги осіб у віці 60 років і старше і зменшення питомої ваги осіб у віці молодшому за працездатний;
- зменшення кількості народжених у нашій країні та збільшення рівня смертності населення, особливо чоловіків у працездатному віці;
- «відтік умів», у зв'язку з низьким рівнем оплати та умовами праці;
- масове знецінення освітнього потенціалу.

Враховуючи вище наведені проблеми доцільно запровадити використання наступних заходів щодо розвитку трудового потенціалу:

1. Передбачити поступове приведення рівня фінансування витрат на освіту та охорону здоров'я до рівня групи країн з високим рівнем розвитку трудового потенціалу.

2. Розробити цільову програму стимулювання само зайнятості та малого підприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном з метою скорочення масштабів масової трудової міграції за кордон.

3. Запровадити проведення атестації робочих місць з метою виявлення та усунення дії негативних чинників на здоров'я працівників, створення безпечних і здорових умов праці.

4. Стимулювання як державних, так і приватних інвестицій у розвиток людського потенціалу.

Отже, головна функція трудового потенціалу — бути джерелом робочої сили, її формування, розподілу і використання, забезпечуючи прогресивний розвиток суспільства. Людський потенціал - це складна багаторівнева категорія, яка спроможна до самовідтворення, проте потребує регулювання з боку держави. Розвиток людського потенціалу є одним з найважливіших стратегічних завдань соціально-економічної політики держави у довгостроковій перспективі, яке вимагає особливої уваги через негативні тенденції, які спостерігаються на сьогоднішній день.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бражко О.В. Вплив людського потенціалу на соціально-економічний розвиток України/О.В. Бражко//Економіка та держава. – 2009. -№7. С. 97-99.

2. Мороз В.М. Система трудового потенціалу країни: теоретичні основи формування дефініцій/В.М. Мороз // Економіка та держава. – 2009. – №2. – С. 107-109.

### **АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»**

***Безугла Тетяна Валеріївна***

аспірантка Харківського державного університету харчування та торгівлі

На даному етапі розвитку економіки важливе значення має ефективне функціонування підприємств, як значною мірою залежить від рівня показників фінансово-економічної стійкості. Позитивні значення цих

показників є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх виробничого потенціалу.

Умовою життєдіяльності й основою стабільності підприємства в ринковій економіці є його стійкість. Ефективне управління економічною стійкістю дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності.

В даний час не встановлено єдиної сутності поняття «економічна стійкість підприємства». Деякі економісти дають вичерпну характеристику економічній стійкості, інші – більш коротку.

Одні автори економічну стійкість трактують як максимізацію й стабілізацію доходів. Інші – як процес вироблення оперативно-тактичних рішень, що визначають поведінку підприємства, тобто зв'язують досягнення економічної стійкості із стратегією поведінки підприємства на ринку. Звичайно, одержання прибутку – це основна мета підприємницької діяльності, тому її можна вважати основним критерієм стійкості.

На думку В. Л. Іванова, «економічна стійкість підприємства» – це здатність економічної систем не відхилятися від свого стану при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів [2].

А. Н. Фолом'єв стверджує, що «економічна стійкість підприємства» – це економічна категорія, яка характеризує сутність особливого стану господарської системи. Вона синтезує в собі сукупність ряду властивостей як самої системи, так і найважливіших складових її виробничої діяльності [3].

В свою чергу А. С. Туваєв розглядає «економічну стійкість підприємства» як рівноважний, збалансований стан економічних ресурсів і організаційних структур та їх взаємозв'язку в рамках виробничо-збутової системи, яке забезпечує стабільні умови для її розширеного відтворення, в тому числі при наявності внутрішньо і зовнішніх несприятливих впливів, що досягається по засобах здійснення спеціалізованого комплексу фінансово-економічних та організаційних заходів з алгоритмом відповідних дій [1].

Л. А. Лахтіонова вважає що «економічна стійкість підприємства» – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення та оновлення [4].

И. В. Брянцева відмічає, що економічна стійкість підприємства формується в процесі виробництва, забезпечується на етапах реалізації та розподілу продукції [5].



Серед великої кількості тлумачень «економічної стійкості» різними науковцями спостерігаються як розбіжності даного поняття, так і спільні риси.

Результати аналізу свідчать, що більшість авторів вважає «економічну стійкість підприємства» – станом системи. Виходячи з проаналізованого матеріалу треба зазначити, що:

- по-перше, економічна стійкість – це багатопланове поняття, що багато в чому пов'язане як і з зовнішніми чинниками ринкового середовища, так і з внутрішніми чинниками, що визначають організацію підприємницької діяльності.

- по-друге, економічна стійкість – це сукупність характеристик. Але їхня спрямованість неоднакова: це і стабільність доходів, і швидке реагування на зміну зовнішнього середовища, і забезпечення режиму розвитку. Визнаючи значимість цих рис, вважаємо їх основними чинниками забезпечення економічної стійкості підприємства.

- по-третє, економічна стійкість – це здатність не відхилятися від запланованого стану за допомогою фінансових, виробничих та управлінських механізмів.

Таким чином, економічна стійкість – здатність зберігати цілісність під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників, за допомогою фінансових, виробничих, ринкових і управлінських механізмів.

Економічна стійкість є важливою передумовою ведення господарської діяльності, яка формує імідж підприємства, є його візитною карткою. Тому необхідно вживати заходів для її зміцнення та дбати про економічну стійкість підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Туєв А. С. Направление противодействия снижению экономической устойчивости промышленных предприятий: Автореф. дисс...канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2006. – 22 с.
2. Иванов В. Л. Управление экономической стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) / В. Л. Иванов. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2005. – 266 с.
3. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М.: Прогресс, 1995. – 342 с.
4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К: КНЕУ, 2001. – 387 с.
5. Брянцева И.В. Рейтинговая оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства. 2002. - №11.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОТРИМАННЯ ПРИБУТКУ

*Квашук Дмитро Михайлович*

здобувач Університету економіки та права

Сучасний ринок - це найвища ступінь ризику, жорстка конкуренція та кон'юнктура, що блискавично змінюється. Для того, щоб вижити і успішно функціонувати, потрібно оперативно реагувати на події і прораховувати дії на кілька кроків вперед, а в цьому може бути тільки один помічник, найдорожчий у світі товар, - інформація.

Вміти вчасно отримувати потрібні відомості і забезпечувати їх безпеку це високе мистецтво. Але в нього, як у будь-якого іншого, є свої принципи, своя теорія і практика, оволодівши якими, можна навчитися красиво й ефективно захищатися, вміло і своєчасно атакувати і захищатися від ударів супротивника у нелегкій діловій битві.

На сьогоднішній день в умовах становлення недержавних систем безпеки, серед багатьох науковців виникають питання: «чи можливо розрахувати в фінансовому еквіваленті ефективність застосування технологій конкурентної розвідки на підприємстві». Більш того як серед науковців, так і серед бізнесової еліти такі питання виникають досить часто, зокрема:

– чи можливо розрахувати ефективність управлінських рішень (як елемента забезпечення внутрішньої безпеки на підприємстві) і які будуть фінансові наслідки від таких рішень;

– як визначити економічну ефективність від конкурентної розвідки на підприємстві;

– як визначити математичну залежність між цими параметрами з урахуванням бізнес розрахунків на прибуток від певної господарської діяльності.

На сьогоднішній день підрахунку залежності економічної ефективності від застосування технологій діяльності підрозділів конкурентної розвідки та управлінських рішень майже не існує. Хоча такі спроби ведуться [3,1].

Аналіз таких спроб показує, що всі процеси що відбуваються як навколо та і в середині підприємства мають своє числове значення, будь то фінансові прогнози аналітиків на майбутній прибуток підприємства від тих чи інших капіталовкладень, які виражаються в грошовому еквіваленті, або сегмент ринку в якому працює підприємство, що виражається в %, або відсоток ефективності або не ефективності використання виробничих потужностей. У всіх цих випадках кожен елемент діяльності підприємства постійно інтегрується до визначення його фінансової ефективності, будь то позитивний показник - отримання прибутку від тої чи іншої операції, або негативний у вигляді збитків для

підприємства, що становить економічну загрозу для підприємства. Тому слід вважати що від процесів що відбуваються на підприємстві та в його зовнішньому середовищі залежить його прибуток, (1).

$$ПР. П. = ПР , (1)$$

Де:

ПР.П – процеси, що відбуваються на підприємстві та в зовнішньому середовищі підприємства;

ПР. – отриманий прибуток в результаті господарської діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Научная статья Воронцова Г. В. Основные направления оценки эффективности управленческих решений. Вестник Сев. Кав. ГТУ, Серия «Экономика», №2 (13), 2004 Северо-Кавказский государственный технический университет, <http://www.ncstu.ru>
2. Научно-практический интернет [science-home.no-ip.biz:3129](http://science-home.no-ip.biz:3129).
3. Портер, Майкл, Э. П60 Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

*Лозинский Илья Евгеньевич*

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
Национального горного университета

Кластерная политика – комплекс мероприятий, проводимых государственными органами власти по поддержке и развитию кластеров угледобывающих предприятий, которые включают в себя меры нормативно-правового обеспечения, инвестиционные, финансово-бюджетные механизмы и информационную поддержку. Целью кластерной политики в угольной отрасли является повышение конкурентоспособности шахт на основе укрепления взаимосвязей между шахтами – участниками кластера в целях упрощения и прозрачности доступа к финансовым ресурсам, новым технологиям, оптимальному распределению рисков, совместного использования знаний, ускорения инновационных процессов и обновления основных фондов, снижения трансакционных издержек взаимодействия за счет увеличения доверия между участниками кластера.

По своей экономической сущности кластеры угледобывающих предприятий занимают промежуточное место между независимыми организациями, региональными промышленными комплексами и отраслевыми альянсами, сочетая в себе черты всех указанных видов

экономических систем [1]. Кроме того, кластер шахт несет на себе и отпечаток проектных систем, поскольку его формирование и развитие можно рассматривать как управленческий проект. Кластер шахт также следует рассматривать как постоянно развивающийся процесс, поскольку состав образующих его предприятий, не является стационарным и может измениться в зависимости от эффективности результатов производственно-хозяйственной деятельности и степени изменения горно-геологических и горнотехнических условий разработки шахтного поля. Эти интегрированные свойства сформированных кластеров угледобывающих предприятий позволяют применять к ним как методы классического управления экономическими объектами, так и методы, используемые в управлении проектами.



Рис. 1. Цели и задачи формирования кластерной политики в угольной отрасли.

Учет и использование многоаспектных характеристик угледобывающих кластеров может позволить преодолеть укоренившуюся неэффективность производства в угольной отрасли.

### **Список используемой литературы:**

1. Клейнер Г.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/argrab/klaster.html>.

## **ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

### ***Маслак Олександр Олександрович***

кандидат економічних наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної і митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»

### ***Дорошкевич Катерина Олегівна***

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

### ***Удовиченко Тетяна Євгенівна***

викладач Львівської академії сухопутних військ

Безпека інноваційного розвитку національної економіки країни (інноваційна безпека) може бути визначена як стан підприємства (регіону), що забезпечує формування умов для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання. Як відомо, інноваційна безпека разом із фінансовою, зовнішньоекономічною, інвестиційною, енергетичною та іншими складовими визначає економічну безпеку країни.

З метою усунення загроз інноваційної безпеки національної економіки країни, до яких належать низький рівень фінансування НДДКР, слабкий розвиток інноваційної інфраструктури та низький рівень трансферу технологій тощо слід здійснювати її оцінювання.

Згідно Сухорукова А.І. безпека інноваційного розвитку може бути оцінена показником частки високотехнологічних товарів у товарному експорті країни (регіону), який становить не менше 12 % [1]. Це не передбачає існування інтегрального показника і враховує лише показники

експортної діяльності інноваційно активних підприємств. Краснокутська Н. В. вважає, що безпека інновацій може бути оцінена за допомогою відповідних критеріїв оптимальності, а інтегральну безпеку інновацій слід розглядати як сукупність складових, до яких належить екологічна безпека інновацій та безпека інноваційної діяльності [2]. При цьому дискусійним є питання включення до інтегрального показника лише екологічної складової, не врахувавши соціальну, економічну, технологічну тощо. Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В. для оцінювання інноваційної складової економічної безпеки пропонує застосовувати виробничу функцію Тімбегена, яка дозволяє оцінити вплив капіталу, трудового та технологічного факторів на результати виробничо-господарської діяльності підприємства [3]. У запропонованій автором моделі трудовий фактор та фактор капіталу мають переважаюче значення, а технологічний впливає лише на похибку при обчисленні результату виробничо-господарської діяльності, що значно знижує результативність її використання.

Більшим рівнем урахування інноваційної складової характеризується методика визначення рівня економічної безпеки в умовах інноваційної реструктуризації машинобудування України [4]. Згідно неї економічна безпека залежить від: загальних показників за секторами економіки; показників рівня інвестування галузі; індикаторів інноваційної діяльності; індикаторів раціоналізаторської та винахідницької активності з урахуванням їх вагомості. Проте при цьому залишається дискусійним питання розрахунку значень цих індикаторів та визначення вагомості їх впливу на результуючий показник.

Отже, для оцінювання безпеки інноваційного розвитку можна використати низку підходів, які володіють як перевагами так і недоліками.

#### **Список використаних джерел:**

1. Україна в системі міжнародної безпеки / Національний інститут проблем міжнародної безпеки.– К.: ПЦ „Фоліант”, ВД „Стилос”, 2009.– 572 с.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. / Н.В. Краснокутська – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Лисенко Н.О. Застосування виробничої функції Тімбегена при аналізі інноваційної складової економічної безпеки підприємства АПК / Лисенко Н.О., Білошкурська Н.В. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. - № 4 (30). – С. 140-144.
4. Островська М.С. Оцінка стану економічної безпеки держави при інноваційній реструктуризації машинобудування України / М.С. Островська [Електронний ресурс]. - Доступний з: [http://www.rusnauka.com/30\\_NIEK\\_2011/Economics/8\\_95752.doc.htm](http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/8_95752.doc.htm)

## РЕКРЕАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЫМСКОГО ПОЛУОСТРОВА

*Росенко Елена Юрьевна*

аспирантка Европейского Университета

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития туристско – рекреационно экономического потенциала в Крыму

**Постановка проблемы.** Крым, обладая большим туристическим потенциалом, является неотъемлемой составной частью мирового туристического процесса. По высказыванию Н.В. Багрова [1. с. 157] Крым должен стать Причерноморской Швейцарией, а именно высокоразвитым курортно-рекреационным, торгово-финансовым регионом международного значения, обеспеченным современной инфраструктурой с развитым морехозяй-ственным комплексом, эффективным, экологически чистым сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью.

Развитие рекреационной деятельности Крыма, связано непосредственно с производством курортно-туристических услуг, в настоящее время является важнейшим и преуспевающим сектором экономики развитых стран. Эксперты считают, что в XXI веке туризм станет двигателем мировой экономики. По своей прибыльности сегодня экспорт и импорт туристических услуг занимает третье место в мировом товарообороте. На туризм приходится 4,4% мирового ВВП.

Развитие рекреации и туризма в регионе активизирует развитие общественного производства, влияет на улучшение его структуры, повышение продуктивности труда во многих отраслях экономики, иногда прямо не связанных с данной индустрией. Например, развитие туризма курортно-оздоровительной сферы провоцирует строительство, торговлю, сельское хозяйство, транспорт, связь, модернизацию дорог, гостиниц, кинотеатров, реконструкцию памятников, способствует общему благоустройству городов, обеспечивает охрану лесов, водоемов и т.д.

Традиционно функционирование рекреационно-туристического комплекса анализируются с помощью таких показателей, как: объем туристического потока, состояние и развитие материально-технической базы, количество мест в средствах размещения, финансово-экономические показатели организаций, работающих в сфере туризма.

Большое значение для определения степени влияния туризма на развитие территории имеет анализ туристских расходов. Он позволяет оценить возможности региона с точки зрения дохода за счет различных составляющих туристского продукта, определить основные недостатки в области формирования дохода от туристской деятельности и в то же

время вскрыть имеющиеся резервы, сосредоточиваясь на наиболее перспективных направлениях.

Рекреационно-туристический комплекс Крымского полуострова включает свыше 3000 объектов природного и антропогенного характера, сосредоточенных на 54% в южнобережной зоне, 18% – центральной зоне (г. Симферополь, Бахчисарайский и Белогорский районы), по 10% – северной (Джанкой, Красногвардейский, Краснопереконский, Раздольненский, Первомайский и Нижнегорский районы) и восточной (Ленинский, Кировский и Советский районы) зонах, и на 8% в западной зоне (Сакский и Черноморский районы) [2, с.143].

Рынок туристско-рекреационных услуг Крыма по структуре и уровню развития неоднороден. В его пределах выделяется девять рекреационных районов, шесть из которых (Южный, Юго-Восточный, Восточный, Западный, Северо-Западный и Центральный (Равнинный)) на сегодня способны конкурировать друг с другом. Однако между ними имеются значительные различия в уровнях развития и организации рекреационной деятельности.

Наиболее конкурентоспособным является Южный рекреационный район, который имеет чрезвычайно благоприятные природные условия, мощный рекреационный потенциал, экологически относительно чистую территорию, удовлетворительные условия для личной безопасности и, как результат, наибольшую экономическую эффективность рекреационной деятельности. Предприятия Южного района являются наиболее рентабельными и обеспечивают основную часть бюджетных поступлений от рекреационно-туристической деятельности. Слабые стороны, которые негативно отражаются на уровне конкурентоспособности Южного района, следующие: недостаточный уровень развития рекреационной инфраструктуры и транспортного обслуживания отдыхающих (хотя он и самый высокий в Крыму), высокие цены на рекреационные услуги растут высокими темпами по сравнению с другими районами [3, с.218].

Рекреационные предприятия распределены по территории Крыма неравномерно. Наибольшую концентрацию они составляют на Южном и Юго-восточном берегу Крыма - здесь размещено 64% всех местных здравниц республики, 10% в Центральной зоне (Симферополь, Бахчисарай и Белогорский район), по 5% - в Северной (Джанкой, Красногвардейский, Краснопереконский, Первомайский и Черноморский районы) и Восточной (Ленинский, Кировский и Советский районы) зонах, и 16% в Западной (Сакский и Черноморский районы) (рис. 1.1.). Наименее освоено в рекреационном плане Восточное побережье и совершенно не освоены территория Арабатской стрелки, побережье Казантипского залива.



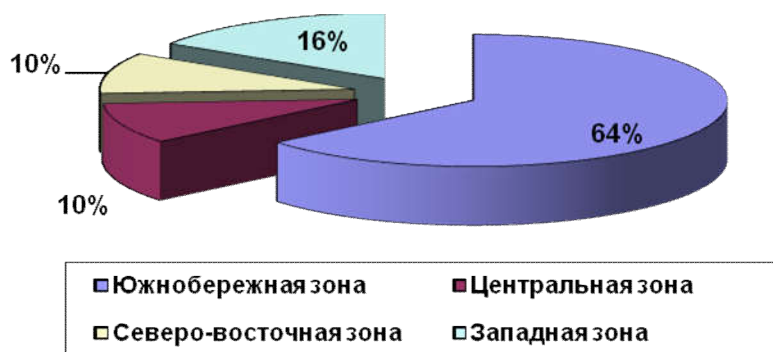


Рис 1.1. Рекреационно-экономический потенциал Крымского полуострова [4. с.210]

Примерно 97% здравниц сконцентрированы на узкой трехкилометровой прибрежной полосе моря - это наиболее комфортабельные здравницы. В глубинных территориях (горных и предгорных) размещены небольшие, менее комфортабельные здравницы: это преимущественно детские лагеря, туристические базы, расположенные на туристических маршрутах. Глубинные территории республики обладают всеми необходимыми условиями для рекреационного развития, это: живописные ландшафты долин горного и предгорного Крыма; наличие источников минеральных вод; достаточная инфраструктурная освоенность (транспорт, связь); наличие свободных земель и удобные площадки для строительства корпусов с более низкими затратами.

Рекреационный комплекс Крыма в основном представлен предприятиями специализирующихся на лечении - здравницы, санатории. В Крыму насчитывается около 800 рекреационных предприятий (здравниц) емкостью более 200 тыс. мест, 40% из них круглогодичного функционирования.

Для экономически развитых стран Западной Европы, США, а также небольших государств, в экономике которых доля туризма высока, проблема социального влияния туризма приобретает в настоящее время решающее значение. В методических рекомендациях ООН и ЮНВТО (Всемирной туристской организации) по национальному и региональному планированию туризма выделяются три основные причины, побуждающие развивать туризм и рекреацию:

- 1) причины экономического характера (туризм способствует стабильному экономическому развитию);
- 2) социальные причины, так как туризм способствует воспроизводству духовных и физических сил людей, сохранению исторического наследия, развитию и сближению культур, созданию новых рабочих мест, улучшению качества жизни населения;

3) причины экологического характера, так как туризм способствует сохранению окружающей среды [5, с.154].

Для развития туристско - рекреационного – экономического потенциала необходимы инновационные процессы, которые заключаются в следующем:

1. Разработка и принятие комплекса законодательных актов и распоряжений, обеспечивающих благоприятную правовую среду для развития инновационной деятельности в туризме.

2. Развитие и формирование в Крыму инновационных взаимодействующих структур (инновационные центры, региональные центры инновационного развития, бизнес-центры, бюро патентной и юридической защиты, интеллектуальной собственности, бюро независимой экспертной оценки проектов, отделы маркетинга и рекламы продукции, технопарки, технополисы, центры международной связи и телекоммуникации, лизинговые и транспортные компании, центры подготовки и повышения квалификации кадров, центры оценки технологий и т.д.).

3. Разработать общие трансграничные экскурсионные и туристические маршруты, которые бы объединяли идентичные объекты (церкви, монастыри, замки и дворцы, культурные достопримечательности и тому подобное), карты и справочники, распространять их через туристические фирмы, почтовые отделения, книжные магазины, Интернет.

4. Организация государственной и региональной поддержки процесса адаптации научно-технического потенциала к современным потребностям Крыма.

5. Дальнейшее развитие территорий приоритетного развития. **Вывод и перспективы дальнейших исследований.** Социальная, политическая и экономическая ситуация в стране требует решения проблем административно-управленческого характера; нормативно-регуляторного характера; материально-технической базы туризма; информационного обеспечения отрасли; финансово-экономического характера. Поиск эффективных способов регулирования развития РТК Крыма, разработка действенного механизма управления процессами его модернизации является важнейшим направлением совершенствования подходов к формированию и развитию крупных структур крымского турбизнеса.

#### **Список используемой литературы:**

1. Н. В. Багров. Геополитическая модель трансграничного региона // культура народов Причерноморья – 2002. - № 34. – с. 157.
2. Карданов Б. Р. Подходы к оценке влияния рекреационно-туристического комплекса на экономику региона // Перспектива – 2010: Материалы

Международной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. – Т III. – С.132-140

3. Процай А.Ф. Перспективные виды туристической деятельности в Крыму // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №18.

4. В.М. Шумский, А.В. Супрачева «Социально - экономическая география» / Симферополь: НАТА, 2006г. – с.313.

5. Квартальнов В. А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2002г.-312 с.

## **УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ**

***Шереметинська Оксана Валеріївна***

асистент кафедри менеджменту ЗЕД

Національний університет харчових технологій

Одним із значних резервів ефективного управління елементами оборотних засобів підприємства є забезпечення гармонізації поточкових процесів з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Досягти цього можна за допомогою запровадження комплексного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на основі логістичного підходу. Такий підхід до управління оборотними засобами потребує побудови логістичної системи управління матеріальними і фінансовими потоками підприємства харчової промисловості, що дозволяє підвищити його організаційно-економічну стійкість за рахунок координації діяльності підрозділів матеріально-технічного постачання підприємства з фінансовими підрозділами.

У практичній діяльності об'єктом логістичного управління можуть виступати оборотні засоби, які відображають характер розміщення капіталу інвестованого у процес господарської діяльності. Ці активи перебувають у грошовій, виробничій, товарній формах, вони знаходяться у стані безперервного руху, під час якого відбуваються зміни в їх обсягах, складі, вартості [1].

У майже всіх показників фінансового аналізу при здійсненні їхніх сутнісних характеристик, можна знайти «логістичні риси», які певною мірою виявляються через взаємодію поточкових процесів.

При порівнянні логістичного та традиційного підходів до побудови процесу виробництва, очевидним стає той факт, що при логістичній орієнтованості, підприємство отримує додаткові переваги у вигляді економії трудових ресурсів, робочого часу, оптимізації складських приміщень, підвищення ефективності використання транспортних засобів, з іншого боку можуть виникнути проблеми з сировиною, якщо

підприємство не має налагоджених зв'язків з постачальниками і буде орієнтуватись на мінімізацію запасів, що може викликати збої у виробництві тому цьому аспекту слід приділити найбільшу увагу серед інших питань.

### Порівняльна характеристика традиційної і логістичної концепції організації виробництва

Традиційний підхід	Логістичний підхід
<i>1) запаси</i>	
- підтримання максимальної величини запасу матеріальних ресурсів	- відмова від надмірної кількості запасів
<i>2) транспортно-складські операції</i>	
- використання в повному обсязі робочого часу на транспортні операції та операції складування; - застосування всіх видів існуючого транспорту, завантаження всіх існуючих складських площ	- оптимізація часу виконання операцій транспортування і складування; - раціональне використання транспорту і складських приміщень за необхідністю
<i>3) виробничий процес</i>	
- виготовлення всього спектру продуктів виходячи з можливостей виробничого процесу та затвердженої асортиментної програми; - виготовлення продукції по можливості крупними партіями	- відмова від виготовлення продукції, на яку відсутній попит споживачів, та відмова від перенасиченості ринку продукцією
<i>4) використання устаткування</i>	
- нарощення виробничих потужностей будь якою ціною, відсутність зупинок устаткування	- мінімізація простоїв устаткування до повного їх усунення; - зосередження на усуненні браку
<i>5) відносини з постачальниками і споживачами</i>	
- перекладання виробником відповідальності за проблеми, на неякісну роботу постачальників і збутової мережі	- підвищення ефективності роботи з постачальниками і споживачами для підвищення результативності господарської діяльності

Результативність діяльності організації залежить не лише від її ресурсного потенціалу, але й значним чином від уміння залучати ресурси інших учасників логістичної системи та використання їх конкурентних переваг.

#### Список використаних джерел:

1. Заруба В. Я. Концептуальні засади формування напрямків розробки нових товарів // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. №10. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2003. – С. 3-10.

## СТАН ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА КОРДОНОМ

*Антонів Олександра Миронівна*

аспірант Львівської комерційної академії

В сучасних умовах господарювання виставково-ярмаркова діяльність виконує функцію генератора та є ключовою ланкою процесів обміну інформацією на міжнародному рівні, забезпечує мобільність ринку, формує значні фінансові потоки та приносить додатковий дохід до бюджетів країн. Згідно з оцінками Всесвітньої асоціації виставкової індустрії UFI, за результатами діяльності у 2011 році виставково-ярмаркова діяльність у світі характеризувалась такими показниками: близько 30,7 тис. виставково-ярмаркових заходів (враховано лише заходи з площею понад 500 м<sup>2</sup>), 2,8 млн. підприємств-учасників, 260 млн. відвідувачів.

Сьогодні лідером за кількістю проведених виставково-ярмаркових заходів, а також їх відвідуваності є Західна Європа. При цьому лідируюче положення у виставково-ярмарковій діяльності належить Німеччині. Ця держава має в своєму розпорядженні приблизно 2 млн. м<sup>2</sup> виставково-ярмаркової площі, де можна розмістити до 80 тис. експонентів і що дозволяє прийняти близько 7 млн. відвідувачів на рік. У Німеччині проходить в середньому близько 110-115 спеціалізованих або багатогалузевих виставок. Щорічно уряд цієї країни виділяє понад 150 млн. євро на підтримку та розвиток виставково-ярмаркової діяльності. Основним центром проведення таких заходів у Німеччині є Ганновер.

Зауважимо, що поряд з Німеччиною важлива роль у проведенні виставково-ярмаркових заходів на європейському континенті належить також Франції, Італії, Великобританії, Іспанії, Бельгії та іншим країнам.

В Італії один з найбільших виставкових центрів знаходиться в Мілані. В ньому щорічно проводиться 900 конгресів з більш ніж 120 тис. учасниками. Також щорічно тут проводиться понад 80 виставково-ярмаркових заходів, в яких бере участь до 31 тис. експонентів (близько 16 % з-за кордону). Їх відвідує понад 2,5 млн. чоловік (27 % – з-за кордону).

Понад 100 щорічних і таких, що постійно розвиваються регіональних, міських, національних і міжнародних виставково-ярмаркових заходів, презентацій і конгресів, десятки мільйонів м<sup>2</sup> площі, що орендуються, сотні тисяч учасників і мільйони відвідувачів – такі складові сучасного виставково-ярмаркового бізнесу Франції.

Головні виставкові центри Іспанії розташовані в Мадриді, Аліканте, Барселоні, Бельбао, Валенсії, Сарагосе. Основним виставковим комплексом країни є Pargue Ferial Juan Carloc I в Мадриді. Його загальна площа більше 200.000 м<sup>2</sup>. Найбільшою міжнародною виставкою в Мадриді є виставка комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, інформаційних і комунікаційних технологій «Simo Tsj». Великий інтерес викликають також наступні міжнародні виставки: електротехнічного і електронного промислового устаткування – «MATELEC»; виставка запчастин для автомашин – «MOTORTEC»; виставка кондиціонуючого, вентиляційного, опалювального, такого, що охолоджує і морозильного устаткування «Climatizacion».

Цікавим є те, що активність виставково-ярмаркової діяльності у Великобританії значно нижча порівняно, наприклад, з Німеччиною. Проте щорічно у Лондонському виставковому центрі проводиться більше 165 різних виставок-шоу за такими різноманітними галузями, як інформаційна технологія, виробництво, інжиніринг, фінанси, фармацевтика, громадське харчування, сільське господарство і туризм, які відвідує більше 3 млн. чоловік, в роботі виставково-ярмаркових заходів бере участь понад 100 тис. організацій, з яких близько 25 % є регулярними зарубіжними учасниками.

За експертними оцінками, оборот у сфері виставково-ярмаркової діяльності у Європі складає приблизно 400–600 млн. дол. в рік. Економічна ефективність від діяльності виставкових організацій, що є членами Союзу виставок і ярмарків, може скласти в 2012 р. 250–300 млн. дол. США, в 2050 р. – 400–500 млн. дол. США.

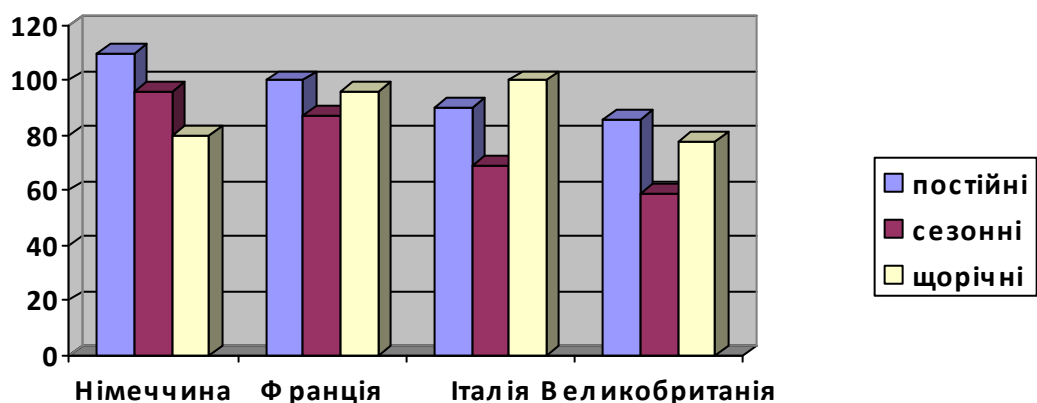


Рис.1. Динаміка виставково-ярмаркових заходів у країнах Європейського союзу [складено автором за даними 3]

Вважаємо за доцільне відзначити, що Стрімке зростання економіки Китаю в останнє десятиліття стимулювало і бурхливий розвиток виставково-ярмаркового бізнесу в країні. Сьогодні ця галузь переживає безпрецедентний бум. Щорічно кількість виставково-ярмаркових заходів збільшується приблизно на 20 %. Тематика таких заходів охоплює практично всі промислові галузі від машинобудування, електроніки і металургії до текстилю і одягу, сільського господарства, транспорту і логістики, туризму. Якщо до недавнього часу лише небагато ярмарків мали міжнародну спрямованість і, таким чином, навряд чи представляли інтерес для іноземних фірм, то сьогодні китайський виставковий ринок повернувся лицем до світу. За підтримки іноземного бізнесу в країні стали регулярно проводитися масштабні міжнародні виставково-ярмаркові заходи. Найзначніші виставково-ярмаркові території розташовані в столиці – Пекіні, Шанхаї, а також в Гуаньчжоу і Даляні. Всього в Китаї налічується близько 150 виставкових майданчиків.

Виставково-ярмаркова діяльність користується великою популярністю і в Північній Америці і, зокрема, в США; вважаємо за доцільне зазначити, що загальна виставково-ярмаркова площа збільшилася на 35%. У США і Канаді, згідно з даними видання "Trade Show Week Data Book", щорічно проводиться близько 4,2 тис. виставково-ярмаркових заходів.

У Канаді виставково-ярмаркові заходи проводяться у Ванкувері, Віндзорі, Галіфаксі, Калгарі, Квебеку, Монктоне, Оттаві, Монреалі, Реддірі, Торонто, Едмонті.

У Оттаві основна спрямованість виставок – фінансові послуги, інформаційні технології в системах управління, професійне навчання і підвищення кваліфікації, наприклад, Careers Training & Development Show.

Найбільше число міжнародних і національних виставок проходить в Торонто, головним чином в промисловій сфері, в їх числі міжнародна виставка Інтернет-технологій, мережевий менеджмент – Internet World/Ispon Canada, канадська виставка промислових технологій – Canadian Manufacturing week, канадська виставка електронних технологій – Canadian High Technology Show (CHTS), канадська виставка по деревообробці – Woodworking Machinery & Supply Expo (WMS) та ін.

Зауважимо, що у США давно вкорінилася думка, що торгові виставково-ярмаркові заходи – це перш за все великий бізнес, притому це найскладніша форма маркетингу. Масовий розвиток виробництва став головною причиною розвитку виставково-ярмаркової справи в країні.

Щорічні вкладення американської промисловості у виставково-ярмаркову діяльність складають 60 млрд. дол. США, що дозволяє привернути до них увагу 60 млн. відвідувачів. У країні щороку проводиться більше 10 тис. регіональних, національних і міжнародних

виставок, в яких беруть участь близько 50 тис. компаній. Понад 40% цих виставково-ярмаркових заходів вважаються великими: вони привертають, в середньому, майже по 27 тисяч відвідувачів.

Однак більш динамічний розвиток виставково-ярмаркової діяльності у порівнянні з Європою і Америкою спостерігається і в країнах Південно-Східної Азії. Найбільш великі міжнародні виставково-ярмаркові заходи проводяться в країнах, що розвиваються, і такими є Дамаск (Сирія) та Мадрасе (Індія). Щорічно у Дамаску проводиться міжнародна виставка «Damascus International Fair». На якій представлені наступні напрями: нафта і газ, енергетика, металургія і машинобудування, сільське господарство, металообробка, харчова промисловість, суднобудування, будівництво.

Дослідження показали, що у 2011 році найбільше проводилось галузевих (спеціалізованих) виставково-ярмаркових заходів у світі. На другому місці були багатогалузеві виставки та ярмарки споживчих товарів. Останнє місце посідають багатогалузеві виставково-ярмаркових заходів обладнання і технологій.

Як видно, із проведеного аналізу, за масштабами розвитку та динамікою впродовж останніх років у світі виділяються декілька макрорегіональних виставково-ярмаркових ринків. А саме:

1. Насичений ринок Західної Європи – великі масштаби та практично відсутня динаміка;

2. Близький до насичення ринок США та Канади – великі масштаби, слабка динаміка зростання;

3. Ненасичені ринки Східної Європи та Близького Сходу – порівняно незначні масштаби, значне зростання;

4. Ненасичені динамічні ринки Південної Америки та Азії – порівняно незначні масштаби, стрімке зростання.

Таким чином, на підставі проаналізованих даних, Європа по історичним, геополітичним, економічним і іншим причинам продовжує бути метрополією торгових виставково-ярмаркових заходів, що, однак, не знижується значення цієї діяльності на Північно-Американському континенті та в бурхливо розвивається Південно-Східної Азії. [4; 96-113].

#### **Список використаних джерел:**

1. Підгрушний Г.П., Пекар В.О., Денисенко О.О. Виставкова діяльність та її значення як інструменту регіонального розвитку. - Український географічний журнал - 2009Итальянские выставки: паспорт в мир // [www.aefi.it](http://www.aefi.it)
2. Euro Fair Statistics 2011. – Audited key figures of trade fairs and exhibitions in Europe 2012. - [www.fkm.de](http://www.fkm.de)
3. [www.ufi.org](http://www.ufi.org).



## КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Ботушан Мария Ивановна*

кандидат экономических наук

Одесский национальный экономический университет

Корпоративно-социальная ответственность за последние годы превратилась из направления публичных рилейшнз и способа выделить предприятие из многих других на рынке в неотъемлемую часть деятельности западных компаний. В последние годы и отечественные предприятия активно внедряют подобную политику, делая ее частью своей миссии.

Корпоративно-социальная ответственность (КСО) – это свободный выбор в пользу обязательств повышать благополучие общества благодаря ответственным подходам к ведению бизнеса, а также предоставления корпоративных ресурсов [1].

В последнее время количество социально-ответственных компаний Украины растет рекордными темпами. Этому немало способствует как тенденция к созданию партнерских отношений с западными странами и привлечение зарубежных инвестиций, так и внедрение таких инициатив, как, например, рейтинг социально-ответственных компаний [2]. Конкурс бизнес-кейсов по КСО проводится с 2009 года при поддержке компаний «Эрнст энд Янг» (генеральный партнер), САН ИнБев Украина (партнер «Better World»), МТС Украина и ESG. Конкурс практик корпоративно-социальной ответственности проводится в таких номинациях: права человека, трудовые отношения, защита окружающей среды, отношения с потребителями, коммуникации с КСО, развитие и поддержка общества.

Также часто используется понятие «корпоративных социальных инициатив» - основные мероприятия, которые осуществляет компания для поддержки общественно полезных дел и выполнения обязательств относительно корпоративной социальной ответственности [1]. Ф. Котлер и Ненси Ли выделяют 6 типов социальных инициатив [1]:

1. Продвижение благого дела: выделение денежных, неденежных и других корпоративных ресурсов для привлечения внимания общества к определенной социальной проблеме, сбора средств, привлечения участников и волонтеров.

2. Благотворительный маркетинг: компания обязуется делать взносы или отчислять проценты от объемов продаж на благотворительность.

3. Корпоративный социальный маркетинг – компания поддерживает разработку и/или проведение кампаний за смену определенных типов поведения (привычек), чтобы улучшить общественное здоровье или

безпеку, сприяти захисту навколишнього середовища або розвитку суспільства.

4. Корпоративна філантропія – компанія робить пожертвування безпосередньо благодійним організаціям.

5. Волонтерська робота – компанія підтримує і поощряє співробітників і продавців допомагати місцевим суспільним організаціям, ініціативам.

6. Соціально-відповідальний підхід до ведення бізнесу: компанія впроваджує таку практику ведення бізнесу і робить інвестиції, які сприятимуть благополуччю в суспільстві і захисту навколишнього середовища.

Тенденції розвитку ринку такі, що то, наскільки компанія є соціальною відповідальною, стає критерієм її вибору як постачальника товару/послуги, роботодавця, партнера не тільки в західних країнах, але й в Україні.

#### **Список використаної літератури:**

1. Ф. Котлер. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф.Котлер, Н.Лі. – Пер. з англ. С. Яринича. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.

2. Рейтинг соціально відповідальних компаній України - 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/rankings/147>– Загрузка с экрана.

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БІЗНЕС- ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКИ ВЕДЕННЯ УСПІШНОЇ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Гресь Ольга Олександрівна*

магістр Національного університету харчових технологій

В загальному вигляді бізнес проект - це спеціальним чином оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, що має визначену мету. Якщо проект пов'язаний із залученням інвестицій, то він називається інвестиційним. План розвитку підприємства представляється у вигляді спеціальним чином оформленого бізнес-плану, який являє собою структурований проект розвитку підприємства.

В економічній літературі бізнес-план розглядається в трьох аспектах:

- як інструмент внутрішнього планування і аналог стратегічного плану;

- як інструмент ділового планування, а саме планування відносин із контактними аудиторіями організаціями, від яких залежить обсяг її фінансових ресурсів (кредиторами, інвесторами);

- як плановий інструмент, що розробляється на рівні структурного підрозділу підприємства.

Бізнес-план – письмовий документ, в якому викладено загальний опис напрямлень діяльності або конкретний проект і його технічні, ринкові, виробничі, організаційні і фінансові характеристики, особливості управління ними, шляхи й засоби його реалізації за визначений період часу, включаючи основні припущення.

Функції бізнес-планування:

- для внутрішнього використання: планування здійснення проекту і розподілу ресурсів, а також відтворення загальної стратегії і мобілізація зусиль персоналу підприємства для роботи над проектом, оперативне управління діяльністю підприємства, поточне планування всіх аспектів діяльності підприємства, аналіз контроль і оцінка діяльності підприємства

- для зовнішнього використання: - для малих і середніх підприємств – залучення венчурного капіталу; - для крупних підприємств – залучення торговельних партнерів або фінансування для конкретного проекту, або для включення в інвестиційний меморандум або проспект емісії з метою залучення фінансування для підприємства загалом.

Метод бізнес-планування використовується на мікроекономічному рівні, однак його елементи можуть використовуватись і на інших рівнях економіки країни. Відомі приклади розроблення регіональних та регіонально-галузевих бізнес-планів.

Таблиця 1

### Класифікація бізнес планів

Критерій	Вид бізнес-плану	Ключові моменти
1. За аудиторією користувачів	1. Бізнес-план для внутрішнього застосування (робочий бізнес-план)	Містить конфіденційну інформацію стосовно перспектив розвитку підприємства, відповідні розрахунки є максимально реалістичними
	2. Бізнес-план для зовнішнього застосування (офіційний бізнес-план):	Розробляється з метою налагодження ділового співробітництва та створення сприятливого іміджу підприємства в зацікавлених контактних аудиторіях
	- для подання кредиторам	обґрунтування кредитоспроможності позичальника та способів зниження кредитного ризику
	- для подання потенційним інвесторам	Показники ефективності інвестицій та гарантії безпеки вкладеного капіталу
	- для подання органам державної влади	містить інвестиції або інші зобов'язання організації-розроблювача. Зобов'язання покупця об'єкта приватизації, соціальні аспекти і охорона довкілля, у разі участі в тендері – рівень цін на товари, які передбачається реалізувати державі.
	- для подання потенційним контрагентам	Ділова репутація підприємства, докази його надійності та фінансової стійкості.

2. За характером об'єкта	1. Бізнес-план нового підприємства	Плановий документ визначає цілі освоєння нової стратегічної зони господарювання та характеризує його ефективність. Детально обґрунтовується вибір сфери бізнесу, організаційно правова форма підприємництва, проектується оптимальна організаційна структура управління.
	2. Бізнес-план діючого підприємства	Визначає напрямки та цілі розвитку підприємства, зосереджує увагу на його конкурентоспроможності через реалізацію відповідних бізнес-планів.
3. За масштабом проблеми, що розв'язується	1. Локальний	Для підприємницьких проектів, реалізація яких не спричиняє принципових змін у діяльності підприємства.
	2. Концептуальний	Обґрунтування кардинальних стратегічних змін у діяльності підприємства.
4. За цільовим призначенням	1. Бізнес-план інвестиційного проекту	Обґрунтовує утілення в життя певної підприємницької ідеї, оформленої у вигляді комплексу відповідних заходів – проекту, тобто системи сформульованих цілей, використовуваних для її досягнення фізичних об'єктів, технологічних процесів, документації, ресурсів, а також управлінських рішень і заходів з їх виконання.
	2. Корпоративний бізнес-план	Призначений для регулювання поточної діяльності підприємства, узагальнює цілі експлуатації існуючих стратегічних зон господарювання та характеризує її ефективність, визначає перспективні напрями діяльності.
5. За документальним оформленням	1. Інвестиційна пропозиція	Документи різняться за рівнем деталізації матеріалу.
	2. Сублімований бізнес-план	
	3. Розгорнутий бізнес-план	
6. За ситуаційними особливостями обґрунтування	1. Бізнес-план реорганізації підприємства	Визначає цілі та порядок проведення організаційних змін, зумовлених новими умовами господарювання.
	2. Бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства	Розробляється для обґрунтування антикризових заходів, що вживатимуться для відновлення фінансової стійкості підприємства.
	3. Бізнес-план інноваційного проекту	Особлива увага приділяється обґрунтуванню реалістичності та ринкової життєздатності запропонованих інновацій, правовому захисту об'єктів інтелектуальної власності.
	4. Бізнес-план диверсифікації діяльності	Розробляється для обґрунтування доцільності освоєння нових сфер бізнесу.

Опрацювання бізнес-плану має кілька цілей:

1. Інструмент для залучення зовнішнього капіталу, необхідного для реалізації підприємницького проекту.
2. На початковій стадії реалізації проекту виступає основним інструментом комунікації між підприємством і майбутніми постачальниками, продавцями та робітниками.
3. Це спосіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Успіх підприємницької діяльності визначають три фактори: правильне

розуміння реальної ситуації в даний момент; чітка постановка цілей; якісне планування процесів переходу з одного стану в інший.

4. Спосіб попереднього визначення перешкод та запобігання виникненню проблем на шляху до успіху.

5. Розвиток особистих управлінських якостей підприємця.

6. Уможливорює перевірку реалістичності підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Принципи управління проектами

Принцип правової захищеності управлінського рішення потребує від керівників проектів знання діючого законодавства і прийняття управлінських рішень тільки з урахуванням відповідності цих рішень діючим правовим актам. Система відповідальності повинна бути правильно спланована.

Принцип оптимізації управління. Оптимізація управління дозволяє удосконалювати структуру керованого об'єкта і підвищує його функціональні можливості, що досягається шляхом удосконалення внутрисистемних зв'язків і через підвищення ефективності взаємодії із зовнішнім середовищем.

Норма управління. Наукові розробки і експериментальні апробації виявили показники, що характеризують чисельну кількість посадових зв'язків між керівником і підлеглими в процесі взаємодії. Французький дослідник В.А.Грейкунас обґрунтував залежність всіх видів зв'язків описується формулою:

$$K = n[2^{n-1} + (n - 1)],$$

де  $n$  – кількість підлеглих;  $K$  – кількість взаємозв'язків.

Принцип делегування повноважень полягає в передачі керівником частини своїх повноважень, прав і відповідальності своїм компетентним співробітникам, після чого він може зосередити свої зусилля на рішенні найбільш важливих управлінських задач. Головна задача керівника не самому виконувати усю роботу, а забезпечити організацію трудового процесу силами колективу, взяти на себе відповідальність і застосувати владу для досягнення поставленої цілі.

Принцип відповідності. Визначити відповідність робітника посади, яку він займає. Японські менеджери досягають цього шляхом ротації, тобто вони перемішують співробітника з одного робочого місця на інше і в інші структурні підрозділи. Найчастіше ці переміщення відбуваються по горизонталі, але бувають і підвищення посад по вертикалі. Основний принцип відповідності – що роботи повинна відповідати інтелектуальним і фізичним можливостям виконавця.

Принцип автоматичного заміщення відсутнього. Той, хто заміщує, повинен знати свої нові функції, і знати те, чого він не потрібен робити. По-перше, він не повинен відмінити або ставити під сумнів прийняті його керівником принципові рішення, навіть якщо він їх не схвалює. По-друге, важливо пам'ятати, що рішення, які приймаються повинні залишати можливості для подальших коригувань.

Принцип одноразового вводу інформації. Накопичення виробничої, економічної, кадрової і нормативно-довідкової інформації є основою для створення баз і банків даних, незмінним інструментом для отримання керівником і всіма структурними підрозділами підприємства об'єктивних і достовірних даних про хід технологічного процесу.

Принцип нових задач. Застосування сучасної комп'ютерної техніки і нових технологій дозволяють створювати нові методики планування і управління, інформаційні технології, які в традиційних системах неможливо було застосувати через неможливість швидкої обробки інформації. Досвідний керівник завжди сприяє впровадженню у виробництво комплексу відважених і перевічених задач, які дозволяють швидко обробляти інформацію і звільнити працівників від пошуку методів автоматизації своєї праці.

Принцип підвищення кваліфікації. Досів найкрупніших фірм Європи, Америки, Японії свідчить про політику тотального підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. Тисячі інститутів, коледжів, постійно діючих семінарів і курсів проводять навчання персоналу будь-якого рівня, і підприємства витрачають значні кошти на ці заходи, оскільки бачать в цьому гарантію розвитку своїх виробництв.

Принцип ефективності організаційної структури. Організаційна структура повинна відображувати довгострокову програму і комплекс основних цілей організації, оскільки досягнення цілі є основою сумісної діяльності. Організаційна структура є ефективною тільки тоді, коли вона відповідає досягненню поставлених колективом цілей при мінімальних витратах праці і ресурсів.

Принцип використання інтегрованої техніки управління. З однієї сторони, децентралізація управління проектами є одним з інструментів застосування інтегрованої техніки управління. Тобто для прийняття найбільш раціонального рішення потрібно використання інтегрованої техніки і банка даних. З другої сторони, повинна бути інтеграція інтересів проекту з особистими інтересами команди проекту. Якщо персональні мотивації відрізняються, то ефективність управління проектом знижується.

### **Список використаних джерел:**

1. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки/ Економіка України №4, 2004. – С. 40-45.
2. Данілов О. Д., Івашина Г. М., Чумаченько О. Г. Реальні інвестиції. // Данілов О. Д., Івашина Г. М., Чумаченько О. Г. Інвестування: Навч. посібник. -К.: Видавничий дім "Комп'ютерпрес", 2001. - ст. 199-306.
3. Економічний словник. Банківська справа. Фондовий ринок. – К.: "Максимум", 2000 – С.181, 203, 209, 140, 211, 215, 216 (терміни "рефінансування дебіторської заборгованості", "толинг", "фінансова оренда", "френчайзинг", "факторинг", "форфейтинг")
4. Бланк И.А. Обоснование потребности в инвестиционных ресурсах и схем проектного финансирования//Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. - К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. -С.391 – 405.

## **ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ЛІДЕРА ПИВО-БЕЗАЛКОГОЛЬНОЇ ГАЛУЗІ**

*Шереметинський Михайло Анатолійович*

асистент кафедри менеджменту Національного університету харчових технологій

SWOT-аналіз - це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії розвитку та функціонування організації. В основі даної методології аналізу покладена теорія М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі. Процес SWOT-аналізу проводять на основі аналізу діяльності організації за допомогою нижче приведених блоків питань.

Використаємо представлену методику для визначення конкурентної позиції одного з лідерів пиво-безалкогольної галузі - ПАТ "Оболонь". Для цього опишемо сильні та слабкі сторони діяльності, можливості та потенціал, та згрупуємо їх в матрицю можливостей та загроз (SWOT-аналіз) ПАТ "Оболонь". Дані наведено в таблицях 1-3.

Таблиця 1

## Характеристика сильних та слабких сторін ПАТ «Оболонь»

Сфера діяльності	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<b>Маркетинг, Продукція, бренди</b>	Сильні ринкові позиції; постійне вивчення та аналіз стану ринку, своєї позиції, позиції конкурентів, потреб споживачів; диференціація виробів; підтримка та розвиток іміджу.	Постійні атаки з боку ключових конкурентів; інколи просліджується необґрунтована, невдала диверсифікація.
<b>Виробництво, інновації</b>	Значні виробничі потужності (нова 110-тисячна лінія розливу пива, нові ЦКТ); можливість економити на масштабах виробництва .	Розміри виробництва надто великі, може виникнути “хвороба великої компанії”, не розроблена ресурсозберігаюча стратегія.
<b>Фінанси</b>	Висока рентабельність і прибутковість; достатні фінансові ресурси; фінансова стабільність; можливість зниження витрат.	Не проявляються в даній сфері діяльності ПАТ «Оболонь».
<b>Організація, управління</b>	Чітко сформовані стратегії; високий рівень управління ефективні засоби контролю творчий підхід у менеджменті; здатність реалізовувати навички персоналу.	Не проявляються в даній сфері діяльності ПАТ «Оболонь».
<b>Кадри</b>	Високий рівень кваліфікації та підготовки персоналу; досвід діяльності.	Інколи проявляється неефективна система стимулювання праці.

Таблиця 2

## Загальні зовнішні можливості та загрози для ПАТ “Оболонь”

Потенційні зовнішні можливості, О	Потенційні зовнішні загрози, Т
<ul style="list-style-type: none"> <li>• зростання доходів населення; обслуговування нових додаткових груп споживачів;</li> <li>• входження у нові сегменти ринку;</li> <li>• розширення виробництва для задоволення потреб споживачів;</li> <li>• обґрунтоване законодавство.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• інфляція;</li> <li>• зниження рівня доходів населення;</li> <li>• зростання тиску конкурентів;</li> <li>• зміни в потребах і смаках споживачів;</li> <li>• уповільнений темп зростання ринку.</li> </ul>

Виходячи із оцінки внутрішнього стану ПАТ “Оболонь” та досліджень зовнішнього оточення, проведемо SWOT-аналіз для ПАТ “Оболонь”.



## Матриця SWOT для ПАТ “Оболонь”

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
О ожливості	<p><b>СіМ</b></p> <p>Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, конкурентні переваги ПАТ “Оболонь” може ввійти в нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; також завдяки високій прибутковості компанія може збільшити доходи населення; маючи значні виробничі потужності ПАТ “Оболонь” може розширити виробництво.</p>	<p><b>СлЗ</b></p> <p>На основі можливості ПАТ “Оболонь” проникнення на нові сегменти ринку, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розширення виробництва ,компанія може мінімізувати атаки з боку конкурентів, невдалі диверсифікації, “хворобу великої компанії” та розробити ресурсозберігаючу стратегію . Також використовуючи зростання доходів населення, може вдосконалити систему стимулювання праці.</p>
Т Загрози	<p><b>СіЗ</b></p> <p>Маючи високу прибутковість і рентабельність фірма може знешкодити загрозу інфляції та зниження рівня доходів населення. А завдяки диференціації виробів, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах і смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів.</p>	<p><b>СлЗ</b></p> <p>Компанія має спрямувати свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, протистоянню атакам з боку ключових конкурентів, уникати необґрунтованої диверсифікації, слідкувати за доцільністю розмірів виробництва та розробити ефективну ресурсозберігаючу стратегію . Також ПАТ “Оболонь” має звести до мінімуму вплив інфляції, зменшення доходів населення, зміни смаків та потреб споживачів, уповільнення темпів зростання ринку.</p>

На основі визначених місії, цілей підприємства, зовнішніх та внутрішніх факторів впливу відбувається формування стратегічного набору (формування корпоративних стратегій та стратегій на рівні стратегічного господарського підрозділу). Після того, як визначена загальна ідея розвитку підприємства, стає можливим побудувати функціональні стратегії реалізації загальної ідеї. Для цього потрібно переписати всі проблеми та переваги, які є у ПАТ “Оболонь” та вказати найбільш загальні рішення для них. Потім ці рішення деталізуються за функціональними напрямками: виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, організаційна культура та доводяться до кожного функціонального керівника.

Набір функціональних стратегій розвитку ПАТ “Оболонь”:

У виробництві:

- забезпечення дотримання технічних стандартів виготовлення продукції, її високої якості;

- проведення подальшого удосконалення, модернізації, модифікації технічного оснащення та підвищення загального рівня фондоозброєності праці.

У маркетингу:

- подальше удосконалення та посилення маркетингової політики;
- збільшення потужності маркетингової збутової політики; розширення каналів розподілу продукції та ринків збуту; вихід на нові сегменти ринку та на нові ринки;

- вдосконалення маркетингових комунікацій.

У фінансах:

- дотримання курсу стабільності основних фінансових показників;
- поступове збільшення прибутку та рентабельності.

У кадрах:

- забезпечення збереження раціонально підбраного та розставленого персоналу;

- випередження темпів приросту продуктивності праці над рівнем заробітної плати;

- налагодження більш досконалої системи стимулювання праці.

В організаційній культурі:

- проводити роботу зі створення та застосування норм організаційної поведінки;

- підвищити готовність колективу до змін;

- переконати трудовий колектив працювати як єдина команда, що має спільні цілі, досягнення яких призведе до задоволення потреб кожного працівника.

Як бачимо, функціональні стратегії лише дозволяють швидше та раціональніше досягти загальної мети ПАТ “Оболонь”: підвищення рівня прибутковості, високого рівня культури, професіоналізму управління.

## СКЛАД ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

*Артеменко Надія Георгіївна*

аспірантка Одеського національного економічного університету

Перетворення, які здійснюються в державі супроводжуються змінами, виникненням та зникненням певних інститутів, які визначають людську поведінку в різних сферах життя. Наприклад, після розпаду Радянського Союзу та побудови в незалежній Україні ринкової економіки, йде заміна старих інститутів на нові. З приводу того, що ці інститути регулюють, визначають суспільні відносини, виникає необхідність в дослідженні їх змін та визначення напрямів їх розвитку. Адже, від результатів їх дії залежить, в тому числі і стан соціального захисту. Тому, виникає необхідність в дослідженні інституціональної складової питань соціального захисту та його фінансового забезпечення.

Д. Норт визначає інституції (institutions) як правила “гри”, які діють в суспільстві, структурують взаємодію між людьми (тобто термін інститути (institutes) не використовується). Такі правила складаються з формальних (уставного права, загального права, інструкцій) та неформальних обмежень (звичаїв, традицій, норм поведінки, особисто встановлені кодекси поведінки). Організація є групами людей, гравці, котрі пов’язані загальною метою для досягнення цілей. До організацій відносяться політичні організації (політичні партії, сенат, міські ради, регулюючі органи), господарські органи (фірми, профспілки, сімейні ферми), соціальні органи (церкви, клуби, спортивні асоціації), а також освітні установи (школи, коледжі, професійно-технічні учбові центри). [1, 55].

Якщо узагальнити погляди економістів, то під інституцією (institution) вони розуміють сукупність до якої належать звичаї, традиції, способи мислення, стереотипи поведінки окремих індивідів (соціальних груп та суспільства в цілому). Інституції представляють собою ментальні та поведінкові зразки, котрі з’явилися в наслідок попереднього соціального розвитку та в наступному успадковані. Ці зразки регулюють та регламентують взаємодію людей на рівні звичаїв та прав. [2, 58].

Іншаков О.В. визначає інститути в якості форми, котрі типізують функції суб’єктів господарювання. Ці форми визначають статуси, ролі таких утворень в економіці та створюють функціональну структуру суспільства. [3, 44].

До фінансових інститутів автор відносить бюджет, місцевий бюджет, позабюджетні фонди державного соціального страхування, цільові фонди, фонди фінансових посередників, банки (фінансова теорія відокремлює фінансові відносини від кредитних, але ми відносимо банки до фінансових інститутів з приводу існування їх коштів, як результатів вторинного розподілу, фондовій формі).

До фінансових інститутів соціального захисту відносимо: державні фонди соціального страхування, приватні фонди соціального страхування, мікро-страхування, інститут грошових виплат та допомоги. Такі інститути відокремлені за їх призначенням та особливостями формування та використання фінансових ресурсів.

Автором відокремлюється державне соціальне страхування від приватного, тому що перше має більш всеохоплюючий характер, що відображається на особливостях формування та розподілу фінансових ресурсів, підходів до формування програм з соціального захисту. Мікро-страхування виділяється з причин відмінностей в формування страхових продуктів, бо вони є більш простими, та можуть більш універсальними. Окрім цього витрати мікро-страхування обов'язково покриваються з додаткових джерел, оскільки кошти які залучаються від застрахованих осіб недостатні.

До інституту грошових виплат та допомоги відносимо всі такі виплати та допомоги, які здійснюються державою з бюджетів, приватними особами з благодійних фондів та організацій. Схеми формування видів таких допомог та механізми їх фінансового забезпечення вже достатньо напрацьовані, тому ми їх можемо віднести до схем-алгоритмів фінансових відносин та включити до фінансового інституту. Окрім цього до цього інституту ми відносимо доходи та виплати які отримуються в соціальному підприємстві. Соціальне підприємство – така діяльність яка дозволяє забезпечити працею соціально незахищені категорії громадян, тим самим вирішуючи питання їх соціальної адаптації, підвищення доходу, економічного розвитку. Воно є такою собі самоокупною соціальною допомогою. Таку діяльність відносимо до соціального захисту, тому що метою утворення таких установ є не здійснення прибуткової діяльності, а покриття витрат, соціальна адаптація окремих категорій населення, вирішення громадських питань з використання підприємницького підходу в організації діяльності. Тобто, з застосуванням такого підходу, завдання соціального захисту вирішується через здійснення та залучення населення та створення можливостей до економічної діяльності в таких утвореннях.

### **Список використаних джерел:**

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М.: „Начала”, 1997. – 180с.
2. Гайдай Т.В. Институтация как инструмент институционального экономического анализа //Экономическая теория. – 2006. – № 2. – С. 53–64.
3. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социс. – 2003. – № 9. – С.42-51.

## **ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

### ***Большакова Валерия Петровна***

студентка факультета финансов и банковского дела  
Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск

Эффективным инструментом финансирования как малых и средних предприятий, имеющих значительно меньший «запас прочности» по сравнению с крупными предприятиями, так и реального сектора экономики в целом является финансовый лизинг. Его развитие признаётся весьма актуальным для Республики Беларусь, испытывающей потребность в широкомасштабном обновлении основных средств.

В качестве преимуществ финансового лизинга можно выделить следующие: меньшая величина залога при финансовом лизинге снижает требования к активам лизингополучателя, а также увеличивает вероятность реализации планов развития и повышения финансовой устойчивости предприятия; при финансовом лизинге в первые годы платежи арендной платы меньше, чем суммы, выплачиваемые в погашение кредита [1, с. 112]. Вышеперечисленные преимущества таковы, что использование финансового лизинга выгодно не только лизингодателям, но и государству.

В настоящее время финансовый лизинг не столь широко применяется в Республике Беларусь как другие каналы инвестирования. В развитых странах доля лизинговых операций составляет около 30-40% от общего объема инвестирования, в то время как в республике этот показатель находится на уровне 3% от общего объема инвестиций.

В Республике Беларусь с 2004 по 2010 г. наблюдалась положительная динамика развития лизинговых операций. Так, в 2010 г. по

сравнению с 2004 г. общая стоимость объектов лизинга возросла в 7,06 раза, а количество объектов, переданных в лизинг, увеличилось на 63% [2].

По мнению лизингодателей, 2011 год стал успешным периодом. Так, продолжилось начавшееся со второй половины 2010 года наращивание объёмов и количества лизинговых сделок, привлечение новых клиентов. По заявлениям представителей некоторых компаний лизинговый портфель в 2011 году увеличился в рублёвом выражении. Однако в валютном эквиваленте он остался практически неизменным вследствие существенной девальвации курса белорусского рубля. Основным направлением работы в 2011 году признана передача в лизинг техники различных производителей для обслуживания производств. Также был отмечен повышенный спрос на легковые и грузовые автомобили. Это связано с тем, что с 1 января 2012 г. в Республике Беларусь была отменена льгота по НДС при ввозе транспортных средств юридическими лицами, что вызвало дополнительный спрос на услуги лизинга со стороны юридических лиц.

По прогнозам крупных белорусских лизинговых компаний Единое Экономическое Пространство с 1 января 2012 года даёт новые возможности для белорусских предприятий на рынках России и Казахстана. Компании намерены осуществлять лизинговые проекты в рамках Таможенного Союза и поэтому ведут планомерную подготовку к такой работе.

На сегодняшний день наблюдается тенденция к ещё большему увеличению спроса на дорогостоящее, высокотехнологичное оборудование со стороны крупных предприятий.

Успешному развитию лизинга в Республике Беларусь препятствует ряд факторов: недостаточность финансовых ресурсов лизинговых компаний, в том числе валютных; необходимость развития страхования объектов, предоставляемых на условиях лизинга; недостаточное развитие системы информационного обеспечения лизинга, которая предоставляла бы постоянно обновляемую и доступную информацию о предложениях лизинговых услуг, и, связанное с этим, недостаточное понимание сущности лизинга, его достоинств у потенциальных лизингополучателей.

Для решения указанных выше проблем необходимо принять комплекс мер. Так, следует предусмотреть дополнительные налоговые и таможенные льготы для участников лизинговых операций (в целях увеличения экспортных возможностей предприятий): уменьшение ставки налога на прибыль для лизинговых компаний; снижение или отмену таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость в отношении оборудования для производства экспортно-ориентированной продукции.

Кроме того, в современных условиях существует недостаточность объемов собственных ресурсов лизинговых компаний для приобретения имущества, передаваемого в лизинг, поэтому значительная часть лизинговых сделок осуществляется за счет банковских кредитов. Для расширения объемов лизинговой деятельности необходимо создание развитой инфраструктуры рынка лизинговых услуг, которая предполагает подготовку квалифицированных кадров и информационное освещение предоставляемых услуг. Целесообразно представлять информацию не только о возможности получения услуг финансового лизинга в стране, но и освещать его преимущества.

Привлечение зарубежных финансовых источников (создание пулов лизинговых компаний, сотрудничество с крупными зарубежными лизинговыми компаниями и банками и т.д.) может также обеспечить успешное и устойчивое развитие финансового лизинга. Кроме того, в большинстве стран действуют специальные законы о лизинге, поэтому в Республике Беларусь лизинговые отношения также должны быть урегулированы на законодательном уровне.

#### **Список використаних джерел:**

1. Газман В. Д. Лизинг или кредит: в чем выгода? / В. Д. Газман // Строительная техника и технологии. – 2005. – №6. – С. 110-114.
2. Лизинг в Республике Беларусь в 2010 году: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: [б.и.], 2011. – 13 с.

## **РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Борисова Ірина Анатоліївна*

магістр Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

**Анотація.** Розглянуто питання підготовки та розвитку персоналу комерційного банку, виявлено шляхи ефективного застосування тренінгових програм для підвищення кваліфікації працівників.

**Annotation.** In article the question of preparation and development of the personnel of commercial bank is considered, ways of effective application of trainings-programs for improvement of professional skill of workers are revealed.

**Ключові слова:** організація управління персоналом, персонал банку, основні інструменти розвитку, програма навчання і розвитку, тренінги.

**Вступ.** Особливої актуальності в умовах ринкових відносин набувають питання конкурентоспроможності персоналу. Якісна система професійної підготовки та розвитку кадрів, здатних ефективно керувати інноваційними процесами, розробляти і впроваджувати високотехнологічні проекти є пріоритетним напрямом, як окремого банку, так і держави в цілому.

Найбільш помітний внесок у вивчення питань підвищення якості та конкурентоспроможності кадрів внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Г. Беккер, Б. Вейсборд, Д. Богиня, О.Грішнова, В.Данюк, А.Колот, Л.Лісогор, С. Мордовін, П. Єщенко та ін.

В сучасних умовах розвитку банківського сектору економіки України основними напрямками вдосконалення організації управління персоналом банку є:

- здійснення доцільного відбору та розстановки персоналу, залучення необхідних для досягнення цілей банку фахівців;
- підготовка і перепідготовка всіх співробітників;
- оцінка участі кожного працівника у виконанні завдань, що стоять перед банком.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є пошук шляхів ефективного покращення результатів роботи та підвищення мотивації співробітників, упровадження основних інструментів та тренінг-програм у банківській діяльності для підвищення кваліфікації працівників.

**Результати.** Якісна і продуктивна робота персоналу завжди була запорукою розвитку комерційного банку. Однак постійний прогрес і розвиток суспільства вимагають постійного та періодичного оновлення знань працівників, щоб створити належні умови для самореалізації їх потенціалу і забезпечити ефективне функціонування банку серед конкурентів.

Для ПАТ «Юнікредит Банк» персонал відіграє одну з головних ролей у його діяльності. Тому один з інструментів впливу на працівників є можливість їх постійного професійного розвитку.

Основними інструментами професійного розвитку співробітників є:

- нові напружені завдання, проекти, нові посади - діяльність, яка спрямована на набуття нового досвіду, яка надає можливість розкрити свої здібності на практиці;
- обмін досвідом, стажування - тимчасова діяльність з метою отримання знань та практичного досвіду роботи для поглиблення спеціалізації або період входження у професію;



- самостійна робота - це діяльність конкретного працівника для отримання нових знань, навичок та досвіду, що відбувається без безпосереднього керівництва іншою людиною;

- коучінг та наставництво - процес взаємодії коуча / наставника та працівника з метою підвищення результативності, навчання та розвитку працівника;

- інструменти оцінки працівника - оцінка професійних та особистих якостей працівника, за встановленими критеріями відповідно до посади та надання рекомендацій щодо розвитку працівника за результатами оцінки;

- тренінги - короткостроковий захід активного навчання, направлений на набуття знань, вмінь та навичок, удосконалення поведінки;

- електронні курси - система електронного навчання за допомогою інформаційних електронних технологій;

- навчатись у інших та вчити інших - процес спостереження за іншими, аналіз їх дій, обговорення поведінки;

- книги, журнали, статті;

- інші інструменти розвитку - будь-які дії працівника або джерела інформації, що мають вплив на отримання нових знань, відпрацювання навичок та зміни у поведінці [1].

Юнікредит Банк як частина міжнародної фінансової Групи UniCredit, приділяє особливу увагу управлінню персоналом, тому дослідження питання організації управління персоналом є цікавим з точки зору вивчення досвіду та застосування його в діяльності вітчизняних банків.

Банк в процесі організації управління персоналом сприяє реалізації потенціалу своїх працівників, створює належні умови праці та підтримує корпоративну культуру відповідно до цінностей Групи.

Програма навчання і розвитку співробітників побудована на основі цінностей Групи. Основною метою управління персоналом є побудова чіткої схеми розвитку потенціалу співробітників Банку, яка відповідає потребам фінансового ринку та здатна змінюватись із врахуванням сучасних тенденцій.

Маючи на меті покращення результатів роботи та підвищення мотивації співробітників, Юнікредит Банк розпочав впровадження низки заохочувальних заходів.

А саме він пропонує усім співробітникам навчання та різноманітні можливості розвитку, допомагає їм підвищувати ефективність своєї роботи та сприяє кар'єрному і професійному зростанню. Банк використовує різні методи навчання, як індивідуальні, так і групові (рис.1).

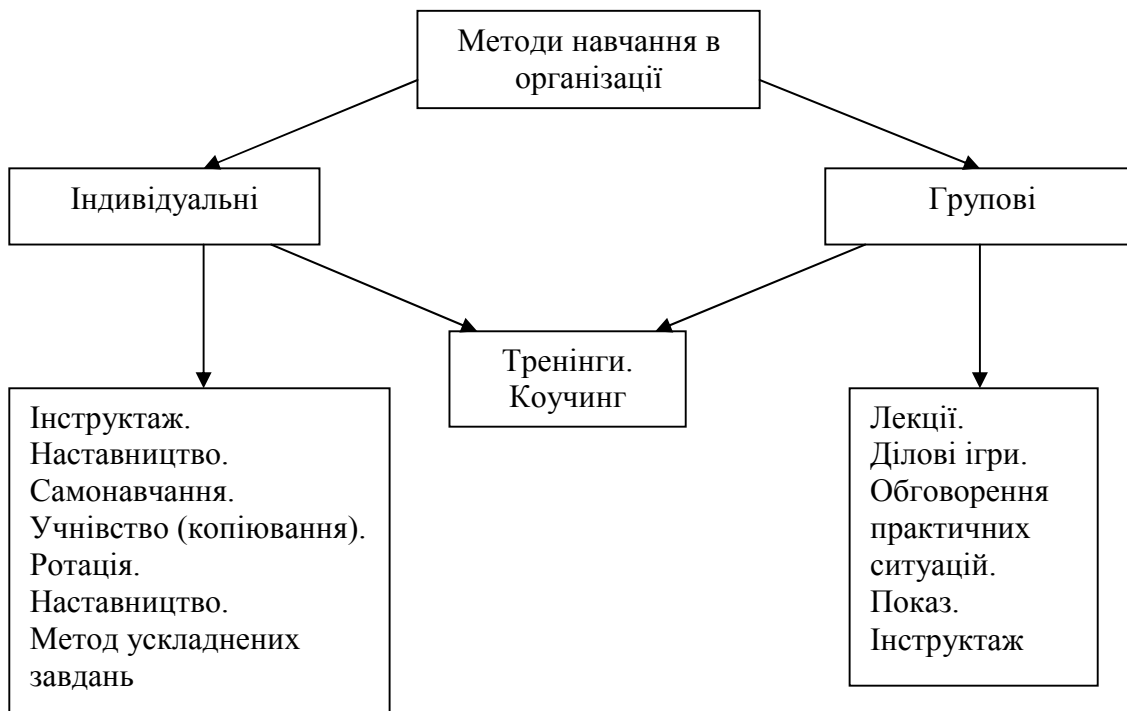


Рис. 1. Методи навчання в організації

Особливу увагу Банк приділяє проведенню тренінгів з метою щонайшвидшого пристосування нових працівників до умов нової роботи, формування знань і вмінь, яких не вистачає у професійній підготовці, а також щоб швидко підготувати для роботи на вищій посаді.

У 2010 році банком були організовані технічні тренінги для користувачів FlexCube з метою забезпечення належного впровадження програми та підтримки співробітників Банку під час міграції на нову ІТ-платформу. З метою економії коштів і максимального використання своїх резервів банком була сформована команда внутрішніх тренерів, які пройшли відповідне навчання, а також у кожному макрорегіоні були створені спеціальні комп'ютерні класи.

Команда внутрішніх тренерів надає активну підтримку фронт-офісу у досягненні бізнес-цілей та підвищенні якості обслуговування клієнтів. У 2010 році тренери організували спеціалізовані тренінги по банківським продуктам. Для покращення якості тренінгів та підтримання їх на актуальному рівні була впроваджена система оцінки ефективності тренінгів.

Усі тренінги Банку сприяють подальшому розвитку персоналу та удосконаленню їх професійних та особистих якостей, необхідних для наступних кроків у кар'єрі.

Другим напрямком є підтримка працівників у вдосконаленні знань та навичок з англійської мови. Зокрема Банк організував мовні курси та розмовні клуби з вивчення англійської мови для більше, ніж тисячі співробітників Головного офісу та макрорегіонів.

Також Юнікредит Банк приділяє велику увагу виявленню та розвитку молодих талановитих працівників, що не тільки дозволяє підвищити рівень професіоналізму співробітників, а і сформувати якісну кадрову базу для заміщення керівних посад.

У вересні-листопаді 2010 року для майбутніх керівників були проведені спеціальні заходи, спрямовані на розвиток їх талантів згідно з індивідуальними потребами кожного. Талановиті працівники, які продемонстрували відмінні результати і значний потенціал, були включені до Програми розвитку талантів Групи UniCredit (TMR), яка допомагає розвивати цих перспективних фахівців до рівня висококваліфікованих керівників міжнародного рівня.

Крім того, молоді перспективні працівники проявляють власну ініціативу у питаннях свого розвитку. Для всіх кандидатів, які успішно пройшли перший етап у відборі до UniQuest, міжнародної програми розвитку, Банк організував відповідні заходи, спрямовані на мотивацію і підтримку таких спеціалістів в участі у конкурсі в наступних роках.

Персонал стане більш підготовленим, кваліфікованим, обізнаним та з'явиться можливість до кар'єрного зростання, оскільки на даний час хоча і запроваджена концепція кар'єрного росту, але на практиці вона не спостерігається.

Також зменшиться плинність кадрів (в загальному масштабі), працівники не будуть переходити в інші фінансові установи чи організації. Можливо також збільшиться політика «переманювання кваліфікованого персоналу», і тому банк повинен враховувати цей факт в майбутній програмі розвитку персоналу.

**Висновки.** Таким чином, на сучасному етапі розвитку банківської системи якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Банк повинен сприяти розвитку найманих працівників, через те, що розвиток персоналу забезпечує розвиток самої банківської установи. Здатність банку навчатися і розвиватися швидше за своїх конкурентів є джерелом його соціальних, стратегічних і економічних переваг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Збрицька Т.П. Модернізація професійного розвитку персоналу у банках/ Збрицька Т.П., Савченко Г.О., Макарчев О.О. // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. Спецвипуск. -2011. - Т. 1. - С. 47-51.
2. Ізюмцева, Н. В. Удосконалення системи мотивації в посткризовий період розвитку банківських установ / Н. В. Ізюмцева, Н. М. Леуш // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія

банківської справи Національного банку України". - Суми, 2010. - Т. 30. - С. 344 - 347.

3. Колесник В.В. Розвиток персоналу як елемент підвищення конкурентоспроможності комерційних банків / Колесник В.В.// Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. Спецвипуск. - 2009. - Т. 1. - С. 209-213.

4. Мазило, Т. В. Сучасний підхід до організації процесу навчання банківського персоналу / Т. В. Мазило // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція: зб. наук. праць / НАН України ; Ін-т регіональних досліджень. - Львів, 2010. - Вип. 1 (81). - С. 256-262

5. Сайт Юнікредит Банку: <http://www.unicredit.com.ua/>.

## **РАЗВИТИЕ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Герус Кристина Олеговна*

студентка факультета финансов и банковского дела

Белорусский государственный экономический университет

г. Минск

Существенное влияние на экономику страны оказывает организация национального денежного оборота. Платежи с использованием безналичных расчетов ускоряют процесс оплаты, упрощают его, способствуют снижению издержек, повышая тем самым эффективность хозяйственного оборота. Одним из действенных инструментов безналичных расчетов сегодня является банковская пластиковая карточка. В Республике Беларусь уже каждый третий имеет 2 и более пластиковые карточки, однако объемы розничных безналичных платежей еще недостаточно велики, поэтому актуальной проблемой является разработка мер по их увеличению.

Банками республики за последние несколько лет уже проделана значительная работа по развитию системы безналичных расчетов с использованием пластиковых карточек. Так, за 2011 год в Беларуси осуществлено операций с использованием пластиковых карт на сумму 88,7 трлн. рублей. Доля безналичных операций в общем количестве операций с использованием пластиковых карточек в период с 1.06.2006 г. по 1.01.2011 г. увеличилась с 26 % до 50 % по количеству, и с 4,6 % до 13 % по сумме операций. В 2012 г. этот показатель составил соответственно 56,1 % и 15,7 %.

Однако, несмотря на рост количества и объема безналичных расчетных операций с использованием пластиковых карт, в данной области существует ряд проблем.

До сих пор в Республике Беларусь число граждан, воспринимающих карты как платежный инструмент, невелико. Это связано прежде всего с внедренной ранее карточной системой начисления заработной платы, т.е. люди приобретали пластиковые карточки не по своему желанию. Причинами недовольства населения также являются сбои в работе банкоматов и платежных терминалов, недостаточное количество последних, взимание комиссии за пользование терминалом не своего банка. В этой связи в Беларуси разрабатывается государственная программа развития безналичных расчетов в ритейловой сфере, которая предусматривает значительное сокращение нагрузки на один платежный терминал, расширение перечня объектов, подлежащих обязательному оснащению платежными терминалами. Нередко использование пластиковой карты может спровоцировать ее владельца потратить больше, чем он запланировал. Существует также проблема безопасности расчетов с использованием пластиковых карт. К примеру, при расчетах через Интернет возможна электронная кража денег со счёта. Для снижения таких рисков некоторые банки, например ОАО «Белинвестбанк», осуществляют страхование держателей карточек от мошеннических операций. До 2015 гг. в Беларуси должны быть введено обязательное подтверждение соответствия программных средств для совершения операций с использованием пластиковых карт. Одной из проблем является и то, что торговые предприятия и банки-эквайеры неохотно проводят совместные акции, не применяют скидки и бонусы при покупках, совершаемых с помощью пластиковых карт.

В Республике Беларусь с целью снижения затрат по оплате услуг и обеспечения возможности осуществления расчетов из любого региона в 2005 году было принято решение о создании Единого расчетного информационного пространства (ЕРИП). Важность данного проекта в том, что он позволяет гражданам получить при меньших затратах услуги более высокого качества, а органы государственного контроля и управления при этом получают универсальный и мощный инструмент мониторинга предоставляемых населению услуг и порядка их оплаты. Следует отметить, что среди инструментов приема платежей в ЕРИП уже на конец 2010 г. 39,7 % составляли пластиковые карты.

Более широкого использования банковских пластиковых карточек при проведении расчетов можно достичь не только создавая новые виды услуг в этой сфере, но и совершенствуя имеющиеся. Так, например, во многих странах, в том числе и в Беларуси, популярными являются Интернет и SMS – банкинг, которые позволяют управлять счетом

удаленно. Известно, что уже сегодня белорусские пластиковые карты предоставляют такие виды услуг, как осуществление благотворительных платежей и покупку билетов на междугородние автобусные сообщения. С 22.02.2012 г. в Беларуси внедрены социальные смарт-карты, которые можно использовать как удостоверяющий личность документ и как средство оплаты. Необходимым условием является также изучение зарубежного опыта в данной области. Так, в Великобритании существует программа, помогающая осуществлять безналичные расчёты слепым людям. В Ирландии введены пластиковые карточки, которые призваны помочь родителям контролировать денежные расходы своих детей. При этом уведомления об операциях ребенка поступают по SMS или электронной почте.

Таким образом, для развития безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек следует расширять сеть платежных терминалов, внедрять новейшие технологии защиты информации. Необходимо также расширять осведомленность населения об операциях, которые можно совершать через терминалы, что позволит не только сократить время пользователей, но и снизить издержки банков по принятию клиентов в своих офисах.

## **ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

*Донських Анастасія Сергіївна*

аспірант кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрного університету

Визначальними цілями економічної політики України є досягнення економічного зростання і повної зайнятості, поліпшення життєвих стандартів широких верств населення, стабільність рівня цін і зовнішньоекономічна рівновага. Враховуючи світовий досвід, можна сказати, що досягнення цих цілей значною мірою пов'язане з поточним станом і перспективами розвитку малого бізнесу.

Малі підприємства забезпечують зайнятість населення, проявляють велику гнучкість і більш прилаштовані до вимог ринку, швидше перебудовують виробничу програму, максимально враховують зростаючий попит на продукцію, оперативніше реагують на структурні зміни в економіці. Тому в розвинених країнах держава прагне не лише захистити малий бізнес, але і створити для нього рівні умови в конкуренції з великими підприємствами.

Серед основних проблем, що перешкоджають розвитку малого бізнесу, особливо гостро виділяється проблема фінансування, яка є

актуальною впродовж всього життєвого циклу малого підприємництва. Малий бізнес спроможний фінансувати свою діяльність з декількох джерел у різних формах. Воно може бути забезпечене коштами у вигляді наданих кредитів, отриманих інвестицій, пільг при оподаткуванні, які забезпечують більшу частину прибутку, що може бути реінвестованим.

Основними кредиторами при фінансуванні малого бізнесу в Україні є:

1. Держава, яка здійснює фінансування шляхом:

– прямого регулювання (надання субвенцій, дотацій, субсидій; інвестування в необхідні сектори економіки, надання державних гарантій за позиками);

– регулювання фіскальної політики (застосування спрощених механізмів оподаткування; звільнення від окремих видів податків; надання податкових канікул та пільг).

2. Небанківські фінансово-кредитні установи: кредитні спілки, лізингові компанії, інвестиційні компанії, венчурні компанії, бізнес-ангели, товариства взаємного страхування та кредитування, фонди підтримки підприємництва, компанії по управлінню активами.

3. Банківська система, яка надає:

– інвестиції зі сторони міжнародних донорських організацій (ЄБРР, НУФ, МБРР);

– банківські джерела формування ресурсів (залучені депозит юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити, цінні папери).

– інвестиційні фонди і компанії.

До інших джерел фінансування належать:

– внутрішні джерела фінансування (отриманий реінвестований прибуток, кошти запозичені у родичів, друзів і т.д., власні грошові ресурси);

– підтримка з боку великих підприємства (фінансування малого бізнесу, що розвиває інфраструктурні об'єкти, непрофільні інвестиції) [1].

В наш час ринок кредитування малого бізнесу характеризується відносно невисокою мірою конкуренції, оскільки в Україні діє обмежене число банків, переважно регіональних, які спеціалізуються в цій сфері діяльності.

У практиці країн світу поширене явище кредитування малого бізнесу не тільки банками, а й різними пайовими фондами, державою, «бізнес-агентами», венчурними фондами та інше. В Україні на даному етапі розвитку фінансування малого бізнесу з інших джерел, окрім банків, обмежене, більшість малих підприємств, взагалі, фінансуються переважно за рахунок власних коштів, що в свою чергу уповільнює розвиток малого бізнесу в Україні.

В економічно розвинених країнах питома вага кредиту в структурі джерел фінансування малого бізнесу становить не менше, ніж 60%. Зовсім

іншою є структура джерел фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні, де частка кредиту дорівнює менше, ніж 20% [2].

До проблеми, які уповільнюють розвиток кредитування малого бізнесу в Україні можна віднести наступні:

1) з точки зору кредиторів – непрозорість малого бізнесу; недостатня економічна та юридична грамотність малих підприємств; високі ризики неповернення кредитів та відсутність масштабної державної підтримки малого бізнесу.

2) з точки зору позичальників – висока вартість кредитів; жорсткі умови отримання кредитів; великі строки розгляду заявок; недостатня державна підтримка малого бізнесу [3].

За таких умов постає необхідність в державній підтримці. Фінансово-кредитна допомога малому підприємству з боку держави, може надаватися за такими напрямками: стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг малим підприємствам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству, та надання державної гарантії повернення позик; переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектора економіки за рахунок прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг з метою стимулювання процесів кредитування малого підприємства; активізація процесу утворення та діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого бізнесу за коштами освіти відповідальних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності та наданням пільгових умов для їх функціонування; більш ефективне використання іноземної допомоги й активне визначення своєї позиції у взаємовідносинах з міжнародними фінансовими організаціями; сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємства у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом організації установ взаємного фінансування та гарантування.

Отже, на сьогоднішній день, малі підприємства, мають чимало проблем на шляху залучення фінансування. В більшості випадків мале підприємство може покладатися лише на себе. Труднощі із залученням інвестицій негативно відбиваються на можливостях розширеного відтворення суб'єктів малого підприємства, а складнощі з кредитуванням оборотних коштів ставлять під загрозу навіть просте відтворення.



### Список використаних джерел:

1. Кривень Н. Банківське мікrokредитування «нового» бізнесу в Україні/ Н. Кривень // [електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/>
2. Клочко Ю.О. Проблеми малого бізнесу в Україні / Ю.О. Клочко // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 8 – 12.
3. Нескородева І.І. Особливості кредитування малого бізнесу в Україні / І.І. Нескородева // [електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/>

## УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗОЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Маркусенко Виктор Михайлович*

студент экономического факультета

Белорусский государственный университет

г. Минск

В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов банка имеет первостепенное значение. Это вызвано тем, что ресурсная база предопределяет масштабы и направления активных операций и, следовательно, объем и структуру банковских доходов.

Ресурсная база банков 2011 году в Республике Беларусь изменялась в условиях валютного кризиса и падения уровня доверия населения к банковской системе. Наблюдался отток вкладов из банков, а также обесценение их активов из-за роста индекса потребительских цен более чем в 2 раза к декабрю 2010 года.

Одной из проблем стало сокращение уставных фондов коммерческих банков в долларовом эквиваленте на 8%, вследствие проведения в 2011 году двух девальваций национальной валюты. На 1 января 2012 г. совокупный уставный фонд банков сложился на уровне 27,65 трлн. рублей, увеличившись за 2011 г. на 130%. Увеличение уставных фондов в национальной валюте было обусловлено требованиями Национального банка Республики Беларусь, предъявляемыми к их размерам, не выполнение данных требований могло повлечь за собой отзыв соответствующих лицензий. К концу года уставные фонды большинства банков были пополнены за счет прибыли, а также взносов учредителей.

Кроме того, проблемой, вызвавшей отток ресурсов из банков, явилась мягкая процентная политика Национального банка в первом

полугодии 2011года, что вызвало увеличение девальвационно-инфляционных ожиданий у населения. Рост ставки рефинансирования во втором полугодии в первую очередь был обусловлен резким ростом индекса потребительских цен, и ужесточением денежно-кредитной политики (рис.1).

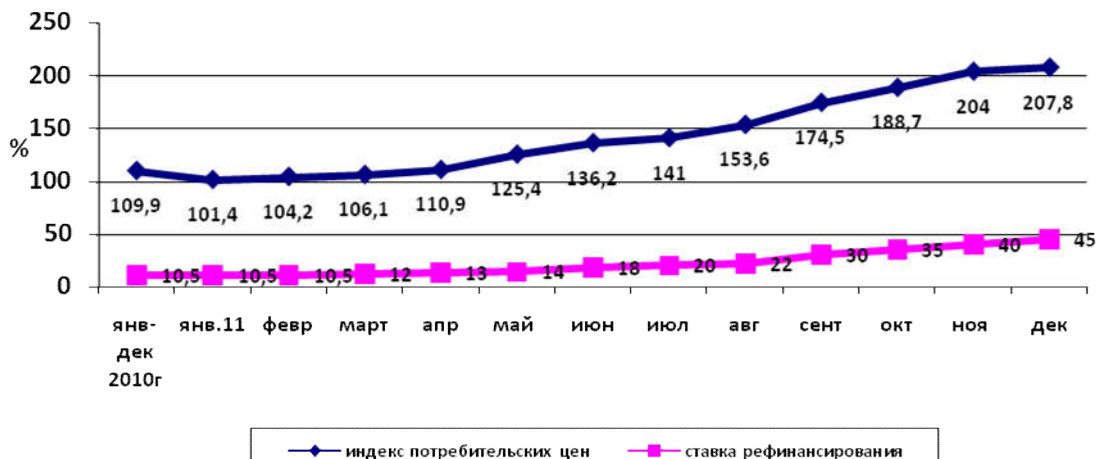


Рис.1. Динамика ставки рефинансирования и индекса потребительских цен в Республике Беларусь в 2011 году.

Как видно из рис.2, реальная месячная ставка (с учетом инфляции) по новым срочным депозитам физических лиц в белорусских рублях в 2011 году оставалась отрицательной, что вело к изъятию населением средств в белорусских рублях из банковской системы и перетоку средств из депозитов в национальной валюте в депозиты в иностранной валюте. Это также отрицательно сказалось на ресурсной базе банков.

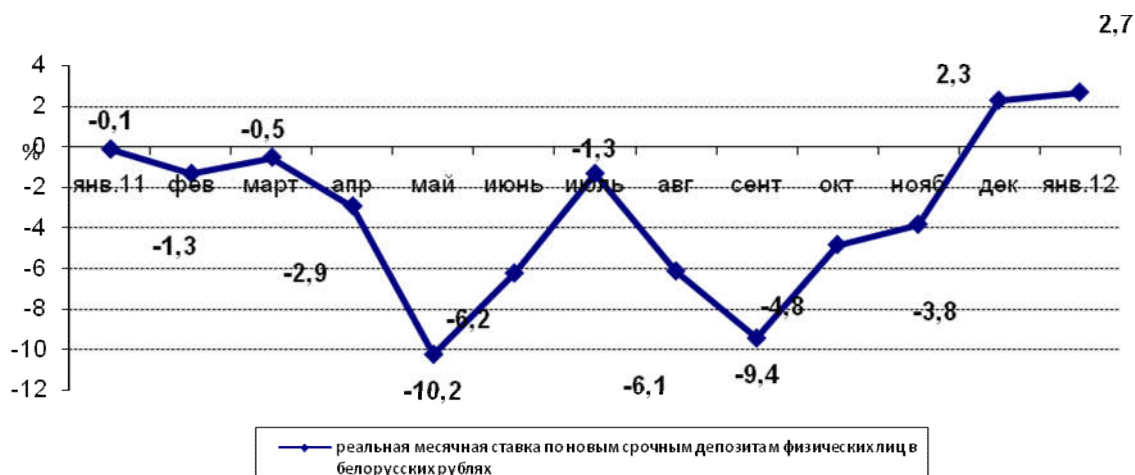


Рис. 2. Реальная месячная ставка по новым срочным депозитам физических лиц в белорусских рублях, в %.

Таким образом, недостаток ресурсной базы – общая и первичная проблема белорусских коммерческих банков.

Совершенствование работы отечественных банков в сфере привлечения ресурсов и формирования ресурсной базы можно свести к следующему:

- обеспечение роста и диверсификации основных видов депозитов;
- оптимизация структуры депозитной базы банка;
- выработка привлекательных для клиентов условий приема депозитов, открытость этой информации для потенциальных вкладчиков;
- повышение уровня обслуживания вкладчиков;
- обеспечение соответствия по сроку активных и пассивных операций;
- разработка каждым банком стратегии оптимизации структуры активов и пассивов;
- расширение спектра банковских услуг, особенно для населения;
- развитие рынка ценных бумаг банков (инфраструктура, вторичный рынок ценных бумаг банков и т.д.);
- совершенствование нормативной правовой базы и системы экономических отношений, направленных на создание условий для притока в банки иностранного капитала;
- обеспечения положительной реальной доходности процентных ставок по срочным депозитам.

## **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ**

*Морська Інна Анатоліївна*

Інститут післядипломної освіти, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Динамічний розвиток фондового ринку, що спостерігається останніми роками в Україні, став можливим завдяки безпрецедентній, глобальній зміні державного ладу. У результаті цих перетворень суттєво змінюються форми фінансових зв'язків між різними суб'єктами, виникають нові інструменти, які не використовувались при плановій економіці. Серед цих фінансових інструментів важливе місце належить цінним паперам, які є необхідним атрибутом ринкової економіки.

В сучасних умовах розвитку фондового ринку цінні папери набувають дедалі ширшого застосування як у господарському обороті в межах України, так і у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Посилення уваги до проблем розвитку ринку державних цінних паперів в Україні

обумовлено як чинниками глобального масштабу, так і проблемами національного виміру, а також зміною концептуальних підходів до розуміння функціонального призначення даного сегмента фінансового ринку в умовах міжнародної мобільності капіталу. В наш час ринок державних цінних паперів є невід'ємною частиною фінансової системи будь-якої країни, що розвивається на ринкових засадах, і водночас він – органічна складова світового ринку капіталу. А кон'юнктура ринку державних цінних паперів – це, з одного боку, один із важливих індикаторів стану всієї економіки, а з іншого – сфера, вплив на яку може прискорювати чи стримувати процеси ринкових перетворень.

Характерною ознакою сучасних глобалізаційних процесів є становлення і розвиток міжнародного фінансового ринку, який у результаті транснаціоналізації і лібералізації міжнародних потоків капіталу давно переріс рамки не лише національних, а й регіональних ринків капіталу. Відтак зростаюча в умовах глобалізації у світовому масштабі міжнародна мобільність капіталу, з одного боку, сприяє формуванню економічної єдності світу, а з іншого – швидкому рухові та зростанню потенціалу короткострокового спекулятивного капіталу, якими вважаються високоліквідні цінні папери, в тому числі у формі державних боргових зобов'язань. З огляду на зазначене зростає роль цінних паперів як інструменту макроекономічного регулювання в умовах ринкової економіки.

Між тим в Україні державні цінні папери через низьку ліквідність і дохідність та високу ризиковість не задовольняють повною мірою потреб інвесторів. А потенційні можливості населення, страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів практично не використовуються. Загалом внутрішній ринок державних цінних паперів за інструментарієм, організаційною й інституційною структурою, інформаційною відкритістю поки що не відповідає міжнародним стандартам.

У цьому контексті особливої уваги заслуговує питання модифікації функціонального призначення ринку державних цінних паперів зі сфери фінансування фіскальних потреб держави у ринковий інститут макроекономічного регулювання.

Проаналізувавши проблеми і перспективи розвитку ринку державних цінних паперів в Україні, можна зробити такі висновки і узагальнення, що системно окреслюють стратегічні вектори подальшого розвитку українського ринку державних цінних паперів.

1. Економічна суть цінних паперів полягає в тому, що, з одного боку, цінний папір - це особлива фіктивна форма існування капіталу (фондова цінність), з другого - специфічний товар з конкретним набором товарних характеристик, а з третього - своєрідний фінансовий інструмент, що має певну грошову характеристику. Головною особливістю правової

характеристики цінного папера є його двоїста правова природа. З одного боку, він є майновим правом (саме це є основою розуміння цінного папера), а з іншого — це документ, який засвідчує наявність такого майнового права, річ (рухоме майно), що має характеристики, властиві речі. Двоїста правова природа цінного папера зумовлює й особливості, пов'язані з його випуском та оборотом, які за своєю сутністю є оборотом майнових прав, що мають певні ознаки, властиві обігу речей.

2. Ринок цінних паперів та самі цінні папери останнім часом знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практиків. Це пояснюється тією особливою роллю, яку вони виконують у ринковому господарстві країни. До основних функцій цінних паперів відносяться: мобілізаційна, запозичувальна, розрахункова, забезпечувальна і перерозподільна. Проте наведений перелік функцій, які виконуються цінними паперами під час ринкової взаємодії, не є остаточним. З розвитком ринку цінних паперів з'являтимуться також інші функції, які підкреслюватимуть характерні тенденції розвитку тих чи інших ринків.

3. Регулювання ринку цінних паперів має свою специфіку. Регулювання на національному рівні (державне регулювання) здійснюється у вигляді прямого втручання у його функціонування, а також непрямого впливу на цей ринок. На міжнародному (наднаціональному) рівні регулювання ринку цінних паперів здійснюється спеціалізованими інститутами, до участі в яких залучаються регулятори таких ринків різних країн світу з метою об'єднання зусиль комісій із цінних паперів щодо регулювання міжнародного руху капіталів та створення сприятливого клімату для ефективного перерозподілу коштів, а також обміну досвідом та уніфікації методів виявлення та запобігання шахрайству в цьому секторі. До таких інститутів регулювання ринків цінних паперів належать універсальні (OECD) та спеціалізовані (IOSCO) міжнародні організації, регіональні об'єднання (ЄС) та договірні двосторонні та багатосторонні альянси, які охоплюють більшість країн сучасного цивілізованого світу. Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку України приєдналася до всіх основних резолюцій IOSCO, які регламентують міжнародно прийняті принципи регулювання ринків цінних паперів країн - членів цієї організації.

4. Реорганізація первинного ринку державних цінних паперів з урахуванням зарубіжного досвіду повинна бути спрямована на: забезпечення регулярного в один етап розміщення державних цінних паперів; запровадження загальноприйнятих міжнародних процедур щодо форм нарахування відсотків за державними облігаціями та еталонних випусків за всіма термінами обігу державних цінних паперів; активізацію участі населення у внутрішньоборгових операціях та розширення бази інвесторів через реформування пенсійної системи та системи соціального

забезпечення, залучення іноземних інститутів до діяльності на місцевих ринках; розроблення методологічної та нормативно-правової бази управління ризиками і запровадження системи внутрішнього контролю за управлінням ризиками; активізацію роботи інституту первинних дилерів.

5. В умовах глобалізації фінансових ринків зростає тенденція до диверсифікації фінансових інструментів та розширення доступу населення до ринку державних цінних паперів. Показовим у цьому контексті може бути досвід Польщі, який заслуговує уваги і запозичення. Так, у цій країні для населення пропонуються такі види державних цінних паперів: 2-річні ощадні облігації з фіксованою ставкою; 3-річні облігації з плаваючою ставкою; 4-річні ощадні облігації зі ставкою дохідності, прив'язаною до темпів інфляції та 5-річні облігації з фіксованою ставкою.

6. Досягнення ліквідності вторинного ринку державних цінних паперів можливе за умови політичної стабільності, високого кредитного рейтингу, стабільної загальноєкономічної кон'юнктури, низького рівня інфляції та достатнього рівня золотовалютних резервів. Основним інструментарієм досягнення ліквідності ринку державних цінних паперів є: операції РЕПО, використання похідних фінансових інструментів, індексованих цінних паперів, запровадження спеціалізованих проспектів емісії та спеціалізованих цінних паперів для інституційних інвесторів. У перспективі це сприятиме зменшенню вартості залучених ресурсів у зв'язку з покращенням кредитного рейтингу, зниженню ризиків, і в кінцевому підсумку розширить можливість використання державних цінних паперів як інструменту макроекономічного регулювання.

7. Ліквідний ринок державних цінних паперів сприятиме не лише зменшенню вартості державних запозичень, зниженню ризиків, покращенню іміджу держави як емітента, а й в перспективі розширить можливість використання державних цінних паперів як інвестиційного інструмента (зокрема, для недержавного пенсійного страхування), створить додаткові можливості для використання державних цінних паперів Національним банком України з метою проведення монетарної політики.

8. Необхідною умовою інтеграції України у світовий фінансовий простір є модернізація та адаптація інфраструктури ринку державних цінних паперів до міжнародних стандартів. З урахуванням зарубіжного досвіду, вважаю за доцільне створення приватної агенції з управління борговими зобов'язаннями уряду України (боргового офісу). Стратегічне завдання агенції полягатиме у розмежуванні фіскальної політики держави і політики в сфері управління зовнішнім боргом. Окрім цього, така структура активніше й оперативніше управлятиме зовнішнім боргом за рахунок зняття бюрократичних бар'єрів; встановлюватиме жорсткі бюджетні обмеження для уряду країни; залучатиме до управління боргом

найкваліфікованіших фахівців; полегшить доступ інформації до кредиторів.

9. У контексті модернізації інфраструктури ринку державних цінних паперів необхідно створити інфраструктуру його учасників, зокрема, інституційних інвесторів: страхових компаній, пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування. Усе це в підсумку є важливими умовами успішного розвитку ринку державних цінних паперів в Україні.

10. Подальші кроки адаптації законодавства України з питань регулювання торговельної діяльності на ринку цінних паперів до системи права ЄС повинні у найближчому майбутньому бути спрямовані на вирішення основних існуючих проблем, а саме:

- завершити формування інституціональної системи адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Міністерство юстиції повинно здійснити ревізію Реєстру чинних нормативно-правових актів України на предмет їх відповідності законодавству ЄС;

- на підставі вивчення та узагальнення відповідного досвіду держав Центральної та Східної Європи створити ефективний загальнодержавний механізм адаптації законодавства, в тому числі щодо перевірки проектів законів України та інших нормативно-правових актів у сфері регулювання торговельної діяльності на ринку цінних паперів на предмет їх відповідності *acquis communautaire* Європейського Союзу.

Розв'язання цих питань дозволить максимально прискорити адаптацію законодавства України у сфері регулювання торговельної діяльності на ринку цінних паперів до законодавства ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. Башко В. Державні запозичення в Україні: оцінка потреб і пропозиції щодо структури // Фінанси України. – 2011. – № 2, с.75–82
2. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-VI // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
4. Охріменко О. Вплив ринку державних цінних паперів України на функціонування кредитного ринку // Цінні папери України. - 2011, № 12 (657) 24 березня, с.9-10.
5. Рак Р.В. Ринок державних цінних паперів у фінансовій системі України: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. - К., 2006.

## ПРАВОВА СКЛАДОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

*Кармаліта Марія Володимирівна*

кандидат юридичних наук, провідний науковий співробітник  
Науково-дослідного інституту фінансового права Національного  
університету Державної податкової служби України

Існування та розвиток держави, у тому числі реалізація державних програм, невід'ємно пов'язані зі станом державних фінансів. Забезпечення повного надходження доходів є неможливим за відсутності ефективного та раціонального порядку визначення податкового потенціалу регіонів.

Наразі нормативно-правове забезпечення визначення податкового потенціалу формується та розвивається в межах Конституції України, Бюджетного кодексу України (БК України), Податкового кодексу України (ПК України), Законів України про державний бюджет, підзаконних, у тому числі відомчих, актів. В Україні відсутня єдина законодавча концепція оцінки податкового потенціалу. Цю проблему висвітлено у працях багатьох науковців. Сучасне законодавство не надає визначення «податкового потенціалу» та чітко не встановлює його складові. Одночасно поняття «податковий потенціал» та окремі його складові зустрічаються у нормативно-правових документах, регуляторних актах та інших документах державного рівня.

БК України встановлює загальні принципи побудови бюджетної системи України [1]. Крім того він містить норми, що регулюють порядок формування і склад доходів Державного бюджету України, надходження місцевих бюджетів та визначають засади міжбюджетних відносин. У відповідності до статті 98 глави 16 БК України, що регламентує міжбюджетні трансферти, розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів, визначається на основі формули.

Формула розподілу їх обсягу затверджується Кабінетом Міністрів України і має враховувати: 1) фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти до них; 2) кількість населення та кількість споживачів гарантованих послуг; 3) індекс відносної податкоспроможності відповідного міста чи району; 4) розрахунковий обсяг кошика доходів місцевих бюджетів; 5) коефіцієнт вирівнювання; 6)



норматив кількості працівників органів місцевого самоврядування в розрахунку до кількості населення.

Згідно зі статтею 101 БК України індекс відносної податкоспроможності відповідного бюджету місцевого самоврядування є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності такого бюджету у порівнянні з середнім показником по зведеному бюджету району у розрахунку на одну людину (на основі даних про фактичне виконання відповідного бюджету місцевого самоврядування за три останні бюджетні періоди з урахуванням положень частини сьомої статті 98 БК України). Тобто, розраховується він з використанням економіко-математичних методів та коригуючих коефіцієнтів.

Серед принципів, на яких ґрунтується надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів), статтею 105 БК України передбачений принцип збалансованого розвитку - надання державної підтримки територіям з урахуванням їх потенціалу.

ПК Україн визначив інструменти підвищення фіскальної ефективності податкової системи та реалізації її стимулюючого потенціалу [3]. У якості позитивних наслідків податкової реформи для України передбачається формування сприятливого фіскального простору та збільшення обсягу коштів, мобілізованих до публічних фондів, передусім за рахунок зменшення обсягу ухиляння від сплати податків, мінімізації оподаткування, активізації роботи з податковою заборгованістю.

Вище зазначені нормативно-правові акти регулюють загальні питання, пов'язані з податковими надходженнями у бюджету, а також з формуванням та реалізацією податкової політики.

У розпорядженні Кабінету Міністрів України „Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами“ від 17.10.2007 року № 888-р зазначається те, що модернізація системи управління фінансами передбачає удосконалення законодавчої бази, розроблення методології з наступною реалізацією та впровадженням відповідних компонентів інтегрованої інформаційно-аналітичної системи в органах державної влади, що здійснюють управління та регулювання у сфері державних фінансів[4].

Найбільш рішучі заходи у даному напрямку були оприлюднені останніми президентськими посланнями, у яких серед практичних завдань модернізації України на перспективу було названо реформування системи публічних фінансів [5]. Цьому сприятиме нова архітектура фіскального сектору, інституціалізована в рамках ПК України та БК України, що має набувати конкретного вияву в практиках фіскальних органів, місцевого самоврядування, платників податків. До того ж, ПК України визначив

інструменти підвищення фіскальної ефективності податкової системи та реалізації її стимулюючого потенціалу.

Програма економічних реформ на 2010-2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку України та реформування сфери державних фінансів наголошує на необхідності створення сучасних механізмів підвищення ефективності податкової політики, функціонування яких допоможе віднайти додаткове джерело наповнення бюджетів.

У контексті реформування податкової системи України та у відповідності до Національного плану дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2012-2014 роки [6] за напрямом „Реформа державних фінансів” набуває пріоритетного значення збільшення надходжень до бюджету за рахунок найповнішого використання та нарощування податкового потенціалу держави, у тому числі легалізації тіньового сектору економіки.

Відсутність єдиних критеріїв для визначення поняття „податковий потенціал” та його кількісного виразу не дозволяє у достатній мірі здійснювати аналіз реальних фінансових можливостей регіонів, їх якісне прогнозування та ефективне управління ними.

У зарубіжних країнах більшість регіонів мають законодавчо затверджену методику розрахунку податкового потенціалу. Офіційно затверджені методики, розроблені для цієї цілі, мають фіскальний характер. Різноманітні автори наукових досліджень обирають варіативні підходи та відповідно до цього отримують різні за розміром та економічним змістом результати.

Податковий потенціал і досі не ствердився як офіційний показник, він відіграє у бюджетному прогнозуванні лише розрахунково-довідкову роль. Податковий потенціал та фактична сума податкових надходжень може суттєво різнитися. За умов визначення бюджетної забезпеченості ця умова має обов’язково враховуватися. Податковий потенціал є оціночною категорією, що вказує на отримання можливого доходу у перспективі. Неправильне використання податкового потенціалу під час визначення фактичних потреб регіону призводить до виділення фінансової допомоги, яка не завжди повністю є виправданою.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки: від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)
4. Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України: від 17.10.2007 р. № 888-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR070888.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR070888.html)
5. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Послання Президента України від 07.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/U01\\_11Z.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U01_11Z.html)
6. Про Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”: Указ Президента України від 12.03.2012 р. № 187/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/187/2012>

## ІННОВАЦІЙНА ПРОДУКЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

*Косцик Романа Степанівна*

аспірант Національного університету «Львівська політехніка»

Інноваційна продукція промислових підприємств – це результат діяльності підприємства, що виражається у сукупності продуктів, робіт, послуг, виконаних з використанням наявних ресурсів за певний проміжок часу та є результатом фундаментальних та прикладних досліджень і розробок, який спрямований на позитивні зміни у діяльності підприємства.

Саме промислові підприємства є одними з ключових елементів у системі господарства країни. Промислові підприємства виробляють матеріальну продукцію призначену для використання різноманітними виробничими та іншими організаціями та для особистих потреб населення. Суб'єктам господарювання інноваційна продукція необхідна для розвитку своєї діяльності, вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку тощо.

За даними статистики України у 2010 році 1217 (1180 у 2009 р.) промислових підприємств впроваджували інновації та 964 (994 у 2009 р.) які реалізовували інноваційну продукцію загальною вартістю 33697,6 млн. грн. (у фактичних цінах) (31432,3 млн. грн. у 2009 р. відповідно). Також було освоєно виробництво 2408 (2685 у 2009 р.) найменувань інноваційної продукції у промисловості 615 (614 у 2009 р.) підприємствами [1, с. 325]. Ці факти свідчать про те, що в Україні існує доволі велика кількість промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Проте, вона дуже повільно розвивається, в деяких випадках навіть регресує. Хоча інноваційний потенціал України достатньо високий, проте інноваційна діяльність вимагає більшого сприяння з боку держави та розвитку зі сторони безпосередньо підприємництва.

Впровадження інновацій може нести як матеріальний, так і нематеріальний ефект. Зокрема матеріальна форма може виражатись у збільшенні прибутку, збільшенні обсягу виробленої продукції внаслідок впровадження інноваційної технології та оптимізації виробництва. Нематеріальний ефект від впровадження інновацій може виражатись у скороченні часу на виробництво, на надання послуг, в управлінських процесах тощо.

Проте, ключовим етапом в інноваційній діяльності є комерціалізація інновацій. Комерціалізація інноваційної продукції – це процес виведення інноваційного продукту (винаходу, промислового зразка, раціоналізаторської пропозиції, корисної моделі тощо) на ринок з метою отримання економічної вигоди. Не варто недооцінювати значення цього процесу, адже часто підприємство розробивши певну інновацію не вміє правильно вивести її на ринок і зробити з неї об'єкт купівлі-продажу, продукція знаходиться в межах підприємства та не має подальшого розвитку. Саме від вірного здійснення процесу комерціалізації залежить успіх інноваційної продукції промислових підприємств на ринку, можливість її продажу та придбання споживачами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистичний щорічник за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с. ISBN 978-966-2224-15-3.
2. Карпунь І.Н. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації: [монографія]. / І.Н. Карпунь, М.С. Хом'як. – Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2009.– с.432. –ISBN 978-966-199-001-1.
3. Полінкевич О.М. Моніторинг інноваційних процесів промислових підприємств [Електронний ресурс]: (Економічний форум) / О.М. Полінкевич // науковий журнал. – 2011. - № 2 – Режим доступу до журн.: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekfor/2011\\_2/41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/41.pdf). - Назва з екрана.

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ОБ'ЄКТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

***Ясенецький Володимир Станіславович***

аспірант Національної академії державного управління  
при Президентові України

Сучасні дискусії щодо шляхів прискорення економічного зростання, зменшення бідності і покращення якості життя зосереджуються на пошуку шляхів та обґрунтуванні потреби в значному збільшенні обсягів державних інвестицій у розбудову ринкової інфраструктури, зважаючи на її ключове значення для ефективного функціонування ринків. Ринкова інфраструктура є сукупністю інститутів, які забезпечують умови (матеріально-технічні, фінансові, трудові) для відтворювального процесу, розміщення і функціонування господарюючих суб'єктів. Інфраструктура

виконує в ринковій економіці важливі функції з розподілу, комунікації, регулювання, обслуговування, забезпечення, відтворення та розміщення виробничих сил.

У науковій літературі наголошується, що саме державні інвестиції в ключові інфраструктурні об'єкти здатні стати поштовхом для економічного розвитку. Загальним аргументом на користь значних обсягів державних витрат на розвиток інфраструктури називається те, що інфраструктурні послуги можуть сприяти економічному зростанню через вплив на продуктивність приватних інвестицій і норму прибутку [1, с. 3]. Розвинена інфраструктура пришвидшує економічне зростання завдяки скороченню виробничих витрат, зменшенню трансакційних витрат, пов'язаних з обігом товарів і послуг.

При державному інвестуванні в інфраструктурні об'єкти постає потреба у визначенні найкращого способу подальшого управління ними та урядового контролю за їх використанням. Проблема пов'язана з тим, що управління об'єктами ринкової інфраструктури зумовлює підвищений комерційний, регуляторний, правовий та політичний інтерес, причинами якого зокрема є такі:

- суперечливість щодо того, який найкращий спосіб управління інститутами ринкової інфраструктури;
- невизначеність щодо того, як здійснюється управління об'єктами ринкової інфраструктури на практиці, навіть серед учасників, що безпосередньо працюють на ринку;
- наявність конфлікту інтересів в управлінні об'єктами ринкової інфраструктури;
- процеси консолідації національних та глобальних інститутів інфраструктури [2].

У західній науковій думці у цьому контексті набула поширення розроблена американським ученим Б.Фрішманном концепція або доктрина життєво важливої інфраструктури (англ. essential facilities doctrine), яка обґрунтовує доцільність забезпечення відкритого, недискримінаційного доступу до певних об'єктів інфраструктури. На сьогодні багато дослідників дотримується позиції, що концепція життєво важливої інфраструктури є одним із втілень основоположного принципу англосаксонського права – забезпечення відкритого доступу до певних ресурсів, активів і майна, які становлять суспільний інтерес [3].

Значні позитивні екстерналиї (зовнішні ефекти) роблять відкритий доступ до об'єктів ринкової інфраструктури суспільно бажаним, а інтерналізацію зовнішніх ефектів шляхом надання виключних прав власності – неефективною. Відкритий доступ до інфраструктурних ресурсів підтримує економічний інтерес суспільства до максимізації добробуту, досягнення алокативної ефективності (ефективності в

розподілі), а також забезпечення інших соціальних цілей: справедливості, рівності, недискримінації.

З огляду на це, якщо держава інвестує свої кошти в створення високовартісних об'єктів інфраструктури, контроль над ними має залишатись саме за державою, а споживачі інфраструктурних послуг повинні мати рівний доступ до них. У випадках, якщо приватний сектор забезпечує більш ефективний менеджмент створених за державні кошти об'єктів інфраструктури, то економічно доцільно передавати такі об'єкти в управління приватним компаніям на засадах державно-приватного партнерства. При цьому обов'язковим є визначення приватного оператора на конкурентних засадах, чітке визначення прав та зобов'язань сторін, порядку забезпечення доступу до об'єктів інфраструктури, принципів справляння плати за користування інфраструктурними послугами (у разі запровадження принципу платності).

Ефективна та конкурентна ринкова інфраструктура відіграє унікальну роль на ринку інвестиційних капіталів, оскільки забезпечує ефективний розподіл капіталу і підвищення темпів економічного зростання, таким чином, безпосередньо впливає на мільйони інвесторів і тисячі компаній. З огляду на це члени Міжнародної ради асоціацій фондового ринку вважають, що відповідні органи влади мають вживати заходи з метою створення конкурентних умов у цьому сегменті. Якщо така політика не проводиться, відповідні органи влади повинні вжити заходи щодо створення належних управлінських структур і запровадження чітких правил з метою захисту інтересів споживачів, інвесторів і загалом усієї економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Agénor, Pierre-Richard. Public Infrastructure and Growth: New Channels and Policy Implications / Pierre-Richard Agénor, Blanca Moreno-Dodson [Електронний ресурс] // World Bank Policy Research Working Paper 4064, November 2006. – Режим доступу: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/11/08/000016406\\_20061108161655/Rendered/PDF/wps4064.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/11/08/000016406_20061108161655/Rendered/PDF/wps4064.pdf)
2. Lee R. Market infrastructure institutions: Definitions and governance matters / Ruben Lee [Електронний ресурс] // Oxford Finance Group, August 2007. – Режим доступу : <http://www.mondovisione.com/exchanges/handbook-articles/market-infrastructure-institutions-definitions-and-governance-matters/>
3. Waller Spencer W. The Essential Nature of Infrastructure or The Infrastructural Nature of Essential Facilities [Електронний ресурс] / Spencer Weber Waller, Brett Frischmann, 2006. – 84 p. – Режим доступу : [http://works.bepress.com/brett\\_frischmann/1/](http://works.bepress.com/brett_frischmann/1/)

**ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ  
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ  
ИНТЕГРАЦИИ И ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

*Гуринович Анна Петровна*

студентка экономического факультета

Белорусский государственный университет

г. Минск, Беларусь

1. Внешняя торговля Беларуси является важнейшей составляющей экономики (внешнеторговая квота превышает объемы ВВП на 20 и более процентов) и характеризуется постоянным присутствием дефицита, размер которого по счету текущих операций платежного баланса в течение трех последних лет превышал 10 процентов ВВП. Поэтому проблема сбалансированности внешней торговли и сокращения ее дефицита является актуальной. Отметим, что внешнеторговый дефицит формируется в торговле товарами, в то время как баланс услуг складывается с профицитом, размер которого, как правило, финансирует до 10 процентов дефицита внешней торговли товарами.

2. Одним из направлений реализации мер по снижению дефицита внешней торговли товарами в Беларуси выбрано импортозамещение, т.е. политика, проводимая государством с целью замещения импорта товарами отечественного производства. При реализации политики импортозамещения могут использоваться: таможенно-тарифное регулирование (пошлины); нетарифное (лицензирование и квоты); субсидирование производства внутри страны. Как известно, современная внешнеторговая политика страны, претендующей на присоединение к ВТО, должна отдавать предпочтение тарифным методам регулирования.

3. Основой переговоров любой страны при вступлении в ВТО является определение уровня таможенных пошлин как основы внешнеторговой политики, в том числе и импортозамещающей. Тарифы существуют, кроме всего прочего и для защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. В то же время они не должны ущемлять потребителей и использующих импортные составляющие производителей, интересам которых отвечает снижение ввозных пошлин. Беларусь пока находится в поиске верного решения между либерализацией и протекционизмом во внешней торговле. Основой либерализации является открытие белорусского рынка, создание



необходимых условий для нормальной конкуренции, сохранение защиты уязвимых и слабых отраслей отечественного производства. Основой протекционизма и импортозамещения – желание избавиться от прямого импорта и арифметически сократить дефицит внешней торговли за счет расширения производства отечественных аналогов пользующейся спросом импортной продукции.

4. Следует отметить, что международный опыт дает рекомендации по разумному сочетанию свободы торговли и протекционизма во внешнеторговой политике. Как правило, для малых экономик с небольшим внутренним рынком политика импортозамещения снижает конкурентоспособность товаров, которые по цене превышают импортные аналоги, вследствие чего их реализация возможна только на внутреннем рынке (т.е. такое импортозамещение дорого обходится потребителям той страны, правительство которой выбрало такую модель импортозамещения). Здесь в качестве примера необходимо привести белорусскую модель, где при массовой реализации политики импортозамещения с государственным участием и финансированием (основу экономики составляют государственные предприятия) уже сейчас можно наблюдать так называемые эффекты «дорогой бедности», когда на фоне снижения платежеспособного спроса населению предлагаются все более дорогие отечественные товары, аналоги которых в соседних странах стоят значительно дешевле.

В целом же при формировании внешнеторговой политики побеждает свобода торговли, которая в большей мере соответствует целям достижения устойчивого экономического роста, расширения международного разделения труда и торговли. Здесь страны, выбравшие ориентацию на расширение производства конкурентоспособной экспортной продукции (с опорой на иностранные инвестиции и национальную поддержку экспортеров), достигают успехов как на внешних рынках, так и на внутреннем, где продукция мирового качества продается собственному населению (т.е. внутренний рынок является дополнением к внешним рынкам).

5. К более активному движению вперёд белорусских производителей стимулирует создание Единого экономического пространства и более свободный, чем прежде, доступ на рынок Казахстана и России. Однако следует иметь в виду, что легче продвигать свою продукцию на белорусский рынок смогут и наши соседи по таможенному союзу. После полного вступления России в ВТО, а также присоединения к ВТО Казахстана (планируется в конце 2012 года) ставки таможенных пошлин на территории Таможенного союза изменятся в сторону снижения и ослабления протекционистских барьеров. Исходя из этого, можно прогнозировать некоторое негативное влияние для белорусских

предприятий и определенных категорий отечественных товаров, чьи иностранные аналоги будут допускаться в Таможенный союз по более либеральным условиям. Здесь безусловно конкурентоспособность белорусской продукции на российском рынке будет продолжать снижаться и продать белорусские аналоги импортной продукции на российском и казахстанском рынке в условиях честной конкуренции с импортом станет просто невозможно.

Таким образом, как показывает анализ, в странах, в которых делался акцент на импортозамещающем производстве как основной линии модернизации экономики, наступал кризис. Такая ситуация была обусловлена тем, что режим функционирования национальной экономики, основанный на защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции, приводил к застою и не способствовал появлению в национальной экономике отраслей, продукция которых смогла бы отвечать современным требованиям и устойчиво продаваться на международном рынке.

Підписано до друку 15.10.2012  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.  
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.  
Тираж 60 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](mailto:tooums@ukr.net)

