

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

Тенденції забезпечення
сталого розвитку економічної
системи України

*Збірник тез
економічної наукової
інтернет-конференції*

17 квітня 2012 р.



Тернопіль
2012

Тенденції забезпечення сталого розвитку економічної системи України: матеріали економічної наукової інтернет-конференції. - Тернопіль, 2012. - 160 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Тенденції забезпечення сталого розвитку економічної системи України», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

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

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

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

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Бабко Наталя Миколаївна</i> ІНФЛЯЦІЯ ЯК БАГАТОФАКТОРНИЙ ФЕНОМЕН СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	8
<i>Бондар Леонід Володимирович</i> КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	10
<i>Боровик Оксана Несторівна</i> ЕКОЛОГІЧНИЙ ЧИННИК ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	12
<i>Будяк Вікторія Олександрівна</i> НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	14
<i>Гойняк Оксана Романівна</i> ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	16
<i>Ефимова Катерина Николаевна</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕДОВОГО АГРОСЕКТОРА АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ, КАК ВАЖНЕЙШЕГО ЭЛЕМЕНТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	18
<i>Зосимова Жанна Сергіївна</i> ОБГРУНТУВАННЯ РОЗРОБКИ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	20
<i>Катан Людмила Ігорівна</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	21
<i>Квашук Дмитро Михайлович</i> КОМПЕТЕНЦІЯ ПІДРОЗДІЛІВ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ В ПРОГНОЗУВАННЯ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	23
<i>Коваль Анастасія Ігорівна</i> ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	25
<i>Скурат Ігор Євгенович, Кучмиста Ольга Георгіївна</i> THE UKRAINIAN BUSINESS CULTURE.....	28
<i>Федорова Наталя Євгенівна</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКИ В ІНДУСТРІАЛЬНУ ЕПОХУ.....	31

Менеджмент. Маркетинг

<i>Касянова Людмила Петрівна, Альохіна Марія Дмитрівна</i> ФОРМУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СТРУКТУРНИХ КОМПОНЕНТІВ.....	35
<i>Колосова Крістіна Вікторівна</i> ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	39
<i>Красюк Олена Вікторівна, Поцелова Тетяна Володимирівна</i> ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	41
<i>Кучерявая Светлана Александровна</i> ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ «СОСА-COLA» В УКРАИНЕ.....	44
<i>Линникова Мария Сергеевна</i> ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА.....	47
<i>Лозовський Олександр Миколайович, Мельник Олександр Васильович</i> МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ОБЛАСНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	49
<i>Ніколаєва Вікторія Василівна, Федчик Ольга Павлівна</i> УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	50
<i>Палій Олена Олександрівна, Власова Тетяна Володимирівна</i> ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ.....	52
<i>Петрова Юлия Игоревна</i> СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОМИКС».....	53
<i>Свиржевская Анастасия Ивановна</i> СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА УКРАИНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	55
<i>Стензя Анастасия Виталиевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «МАКДОНАЛДС». ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ.....	57

Тарасенко Валерия Александровна ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА
«ТОУОТА»: 14 ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА.....61

Тонконог Максим Викторович МОТИВАЦИЯ КАК СПОСОБ
ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА.....63

Химич Оксана Володимирівна МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ПОБУТОВОГО
ОБСЛУГОВУВАННЯ.....65

Шабатура Анна Игоревна УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ
ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ.....68

Облік, статистика і аудит

Tsarenko Mikhail METHOD OF SMALL BUSINESSES BALANCE:
NEW CURRENT UKRAINIAN LEGISLATION.....72

Бойко Людмила Володимирівна ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ГАЗОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ.....75

Герасименко Павло Васильович ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ
ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....79

Глузд Юлія Миколаївна ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ
СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
МАШИНОБУДУВАННЯ.....84

Куліш Вероніка Вікторівна ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ПОТОЧНОЇ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ЗА ПРОДУКЦІЮ, ТОВАРИ,
РОБОТИ ТА ПОСЛУГИ.....88

Слюнина Татьяна Леонидовна, Луценко Елена Олеговна
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В
АУДИТЕ.....90

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

Коляда Юрій Васильович, Семашко Катерина Анатоліївна
КОМП'ЮТЕРНІ СЦЕНАРІЇ ВЗАЄМОДІЇ ЛЕГАЛЬНОЇ Й
ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ СУСПІЛЬСТВА.....95

<i>Блинчук Василина Йосипівна</i> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ.....	99
<i>Борисова Ірина Анатоліївна</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПАТ "ЮНІКРЕДИТ БАНК"	102
<i>Британська Наталія Натанівна, Кухарська Оксана Леонідівна, Плис Оксана Володимирівна</i> СИСТЕМА ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	106
<i>Британська Наталія Натанівна, Панченко Юлія Ігорівна, Хасанов Дмитро Володимирович</i> ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМИ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	109
<i>Ігнатова Олена Анатоліївна, Біла Дар'я Сергіївна</i> БЮДЖЕТНО- ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ.....	113
<i>Криворотько Юрій Васильевич, Высоцкая Алла Владимировна</i> МЕНЕТАРНИЙ КРИЗИС В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ: УРОКИ ДЕВАЛЬВАЦІЙ И ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА.....	116
<i>Ларіонова Катерина Леонідівна, Бурковська Наталія Юріївна</i> ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	122
<i>Ларіонова Катерина Леонідівна, Задоянчук Юлія Юріївна</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	126
<i>Лебеденко Алла Ігорівна</i> ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ АТ «УКРСИББАНК».....	129
<i>Маташ Олена Олександрівна</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ.....	132
<i>Меньо Інна</i> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	136
<i>Мірошниченко Дар'я Анатоліївна</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	137

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

***Бойчук Аліна Василівна* ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....140**

***Росенко Елена Юрьевна* ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КРЫМА.....143**

Світова економіка та міжнародні відносини

***Патряк Тарас Степанович* КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ.....146**

***Смеречинська Наталія Михайлівна* МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ.....148**

***Смеречинська Наталія Михайлівна* МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....150**

***Тюпа Дмитро Іванович* СТРАТЕГІЧНЕ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКИ ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ.....153**

***Чорна Ольга Ромуальдівна* НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....156**

ІНФЛЯЦІЯ ЯК БАГАТОФАКТОРНИЙ ФЕНОМЕН СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Бабко Наталя Миколаївна

старший викладач, Харківський національний технічний університет
сізьського господарства ім. Петра Василенка

Як багатофакторне явище інфляція має першопричину, якою визначається можливість її виникнення. Можливість виникнення інфляції виступає у вигляді об'єктивної тенденції становлення цього явища, що виражається у наявності певних соціально-економічних умов.

У зв'язку з цим, аналіз інфляційних процесів показує, що вони виникають і розвиваються тоді, коли вичерпані всі інші форми розподілу і перерозподілу національного продукту і національного доходу, як між сферами виробництва і галузями економіки, так і між соціальними верствами суспільства у цілому. У цьому контексті основним джерелом інфляції виступає соціальний конфлікт відносно розподілу суспільного продукту між різними структурами.

Сучасна ринкова економіка, у якій домінують монополістичні і олігополістичні структури не може розвиватися не тільки без перерозподілу взагалі, але навіть і тоді, коли цей перерозподіл не досягне потрібного рівня. Цей рівень досягається за рахунок інфляції, яка в зв'язку з цим набула хронічного характеру.

Соціальний конфлікт, як природне джерело інфляції, може проявлятися у різних формах. У минулому вони проявлялися, як правило, у вигляді силових конфліктів (війни, революції, заколоти, повстання та ін.). Сьогодні сучасні соціальні конфлікти проявляють себе у ціновому механізмі. Наприклад, конфлікти між персоналом і керівництвом великих корпорацій з приводу підвищення заробітної плати проявляються у формі перекладання збільшених витрат на робочу силу на споживача через підвищення цін на готову продукцію. Це стало можливим завдяки сформованій монополістичній структурі, де фірми мають можливість управляти цінами. Інший приклад – це державне маніпулювання ставками процента у рамках проведення жорсткої фінансової політики. Тут слід відмітити, що процес, який за логікою неокласиків призначений для боротьби з інфляцією (підвищення ставки банківського проценту), приводить до збільшення вартості кредиту, що перекладається на споживача за допомогою цінового механізму, і тим самим стимулює інфляційне зростання цін.

Таким чином, головний фактор інфляції – соціальний конфлікт з приводу перерозподілу виробленого національного продукту. Соціально-економічними умовами такого конфлікту виступають нерівні можливості різних економічних агентів, соціальних груп і країн у доступі до виробленого національного продукту. Цей головний фактор є необхідною, але не достатньою умовою існування інфляції. Сьогодні причинами інфляції є ряд другорядних факторів:

1. *Структурна диспропорційність суспільного виробництва* пов'язана, перш за все, з нерівномірністю впровадження досягнень науково-технічного прогресу у процеси виробництва, що обумовлює різні рівні продуктивності по різних галузях, при умові, що монополії стримують ціни на товари, вартість яких завдяки більшій продуктивності виробництва знижується.

2. *Монополізація економіки* перешкоджає конкуренції капіталів у різних галузях виробництва і секторах національного господарства, заважає вирівнюванню норми прибутку та дозволяє встановлювати монопольно високі ціни.

3. *Зміни у обсязі та швидкості обігу грошової маси.* Як відомо, перевищення обсягу грошової маси над потребами товарообігу та прискорення обігу грошей викликає знецінення грошової одиниці і підвищення рівня цін.

4. *Дефіцит державного бюджету і державний борг.* Дефіцит може бути або результатом спаду економічної активності, коли існує недостатній обсяг сукупного попиту, або результатом значних сукупних витрат, коли економічна система знаходиться в умовах близьких до повної зайнятості. Держава у цьому разі з метою покриття державного дефіциту випускає в обіг зайву кількість грошей, що неухильно призводить до інфляційних процесів.

5. *Зміни у фіскальній політиці.* Як відомо, підвищення ставок оподаткування автоматично збільшує витрати виробництва, що в свою чергу спричиняє підвищення рівня цін. Також високі ставки податків зменшують бажання товаровиробників нарощувати обсяги виробництва, а це зменшує пропозицію товарів і збільшує обсяг грошової маси.

6. *Зміни у валютних курсах.* Зниження валютного курсу національної грошової одиниці стимулює зростання ринкових цін на імпортні товари і послуги та розширення національної грошової маси, що неминуче призводить до підвищення темпів інфляції.

7. *Психологічні фактори* пов'язані з очікуванням економічних та політичних змін. Економічна та політична нестабільність, недовіра населення до уряду, економічні і політичні кризи, невпевненість у майбутньому порушують природне функціонування грошового обігу, що

поширює попит на активи із стабільною доходністю, іноземну валюту та дорогоцінні метали.

Таким чином, інфляція як багатофакторний соціально-економічний феномен, має складну природу. Довготривалий характер інфляції обумовлений диспропорціями суспільного відтворення, наявністю монополістичних і олігополістичних структур, а також зміною самої природи сучасної грошової маси. У сучасних інфляційних процесах змінився і сам тип механізму їх виникнення: класичний механізм інфляції попиту трансформувався у механізм інфляції витрат, який сьогодні переважає у більшості розвинутих країнах.

Список використаної літератури:

1. Гогохия Д.Ш. Назначение денег / Д.Ш. Гогохия // РАН. Ин-т экономики. – 2003. – 183 с.
2. Кашин Ю.И. К вопросу о модификации функций денег. / Ю.И. Кашин // Деньги и кредит. – 2002. - № 2.
3. Косой А.М. Денежная эмиссия: сущность, свойства и оптимальность. / А.М. Косой // Деньги и кредит. – 2001. - № 5. – С. 34 – 45.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Бондар Леонід Володимирович

аспірант ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

Перехід до сталого розвитку, згідно з матеріалами конференції у Ріо-де-Жанейро у 1992-му році, повинен базуватися на забезпеченні вирішення основних соціально-економічних завдань, пов'язаних зі збереженням навколишнього середовища і природо-ресурсного потенціалу, з метою задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь.

Концепція переходу України до сталого розвитку покликана забезпечити збалансоване вирішення екологічних проблем без гальмування економічного розвитку. Досягнення цього можливе через побудову високоефективної економічної системи, серед основних пріоритетів якої повинна стати структурно-технологічна модернізація виробництва на основі раціонального використання усіх видів ресурсів.

Основними завданнями забезпечення сталого розвитку є:

— удосконалення економічного та фінансового механізмів реалізації національної політики природокористування;

— формування системи управління природними ресурсами на основі гармонізації інтересів територіальних суб'єктів господарювання з приводу використання наявних ресурсів;

— забезпечення збалансованого планування потреб нинішнього та майбутнього поколінь [3].

Виконання поставлених завдань можливе на основі активної реалізації процесів капіталізації природних ресурсів.

Капіталізація — це процес, тісно взаємопов'язаний з ефективністю виробництва. Територіальна економічна система забезпечує зростання рівня капіталізації, переходячи до стратегічного освоєння своїх територій, орієнтуючись не тільки на залучення в обіг нових природних ресурсів, але й на збільшення вартості капіталу за рахунок перетворення природних ресурсів у капітал [1].

Ресурси території можуть бути як відновлюваними, так і невідновлюваними. У той час як пряме використання перших дозволяє системі рухатися в руслі сталого розвитку, використання других потребує особливого механізму їх капіталізації. Перспективи розвитку економік, залежних від невідновлюваних ресурсів, залежать від вибору і реалізації політики щодо використання і управління природними ресурсами, а також від здатності держави отримувати, зберігати, розподіляти та вкладати доходи, отримані від видобутку, продажу і експорту ресурсів.

Перетворення ресурсів у капітал, тобто у вартість, здатну приросити додаткову вартість, можливе за рахунок їх введення у фінансовий обіг. Серед найпоширеніших механізмів такого перетворення можна виділити діяльність трастових фондів та сек'юритизацію [2].

Трастові фонди дозволяють:

— трансформувати потоки доходів від невідновлюваних природних ресурсів у відтворювані фінансові ресурси;

— зберігати частину доходів від природних ресурсів і вкладати їх з метою створення доходів при збереженні початкового капіталу.

Реінвестування частини доходів у трастовий фонд, призводить до зростання останнього навіть тоді, коли доходи від прямого використання ресурсів перестають формуватися.

Сек'юритизація — це фінансовий механізм перетворення незадіяних активів у такі, що обертаються, за допомогою фондових ринків шляхом надання необоротним активам форми ліквідних цінних паперів, які забезпечуються як самими активами, так і грошовими потоками, що ними генеруються.

Сек'юритизація природних ресурсів повинна включати в себе такі блоки:

- алокація ресурсів, в рамках якої відбувається специфікація прав власності на них та створення диверсифікованого пулу активів;
- створення компанії спеціального призначення SPV, яка бере на себе управління відокремленим пулом активів;
- формування та відтворення капіталу шляхом рефінансування пулу активів на ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів.

В сучасних інституційних умовах України подібні механізми є важковтілюваними внаслідок відсутності їх чіткого законодавчого забезпечення. Тому для ефективного використання механізмів капіталізації природних ресурсів з метою активізації інвестиційної діяльності та прискорення соціально-економічного розвитку необхідно привести українське законодавство у відповідність з потребами економічного зростання і розвитку країни.

Список використаної літератури:

1. Молчан А.С. Капитализация воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона / А.С. Молчан // Научный журнал КубГАУ – 2011. – №66(02).
2. Пилипів В.В. Управління відтворенням територіальних економічних систем у фінансовому просторі / В.В. Пилипів. – К.: РВПС України НАН України. – 400с.
3. Федунь Ю.Б. Шляхи забезпечення сталого еколого-економічного розвитку України / Ю.Б. Федунь // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів, 2009. – №657.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ЧИННИК ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Боровик Оксана Несторівна

аспірант Інституту екології, природоохоронної діяльності та туризму ім. В. Чорновола Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах високої насиченості світових товарних ринків і перевищення на них пропозиції над попитом кожне підприємство-виробник змушене вести жорстку конкурентну боротьбу. Конкурентні переваги мають ті підприємства, які базуються на науково-технічних досягненнях, інноваціях та дотриманні міжнародних стандартів у сфері охорони навколишнього природного середовища тощо.

Відповідно до таких вимог, вітчизняні підприємства повинні приділяти особливу увагу щодо вжиття заходів з підвищення

конкурентоздатності продукції. Перелік показників ефективності щоразу розширюється, поряд з потребою постійного поліпшення якості товарів і послуг та ефективної діяльності підприємства, важливе місце також належить екологічному чиннику.

В міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну віднесено до країн, що розвиваються, і які характеризуються підвищеною політичною й економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом та високими ризиками виробничо-господарської діяльності. Так, у рейтингу конкурентоспроможності Світового економічного форуму (World Economic Forum) за 2009-2010 рр. Україна посіла 82-у позицію серед 133-ох країн. При цьому, держава знаходиться у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються, а безпосередніми її сусідами є Гамбія і Алжир.

Причинами неконкуренто- та неекспортоспроможності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, є її висока ціна, низька якість, висока енергоємність та матеріалоемність, а це, своєю чергою, пов'язано, зокрема, з низьким рівнем впровадження в Україні систем управління якістю (ISO 9000) та екологічного менеджменту (ISO 14000).

Ігнорування сьогодні екологічних проблем, подальше відкладання їх радикального вирішення на майбутнє призведе до виснаження економічних ресурсів і врешті до втрати державою перспектив сталого розвитку.

Дієвим інструментом регулювання якості навколишнього середовища є екологічний менеджмент, запроваджуючи який, держава не тільки декларує своє право на входження до європейської спільноти, а й підтверджує свої наміри практичними діями.

Сьогодні в Україні існує реальна можливість змінити негативні тенденції та почати радикальне поглиблення ринкових реформ, враховуючи екологічний чинник. Це політика цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв; становлення національного екокапіталу; активну підтримку створення в країні сучасної конкурентоздатної екологічно безпечної економіки.

Враховання екологічного чинника в економічному розвитку відображається, насамперед, на структурі капіталовкладень, оскільки рішення екологічних проблем потребує значних фінансових витрат.

Конкурентоспроможність підприємств з урахуванням екологічного чинника є потенційною здатністю підприємства до комплексного оновлення виробництва на основі запровадження маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів з метою зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище і

забезпечення основи для майбутнього забезпечення еколого-економічної ефективності діяльності підприємства на засадах сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Буркинський Б. В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Буркинський Б. В., Галушкіна Т. П., Реутов В. Є. – Одеса-Саки: ІПРЕЕД НАН України: ПП «Підприємство «Фенікс»», 2011. – 348 с.
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2010: Назустріч економічному зростанню і процвітанню. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/feg.org.ua>
3. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2010 р. – К.: Центр екологічної освіти та інформації. – 2011. – 254 с.
4. Рассадникова С. І. Концептуальний підхід до систематизації об'єктів інвестиційної привабливості сфери природокористування / С. І. Рассадникова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 117-123.

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Будяк Вікторія Олександрівна

старший викладач кафедри економічного аналізу і фінансів
Криворізького Національного університету

Вивчення проблеми інтегральної оцінки фінансового стану в нашій країні почалося порівняно недавно, і, незважаючи на результати, які були отримані Бенем Т.Г., Довбнем С.Б., Терещенком О.О. та іншими, є великий простір для наукових досліджень з метою удосконалення та адаптації інтегральної оцінки фінансового стану для українських підприємств.

Фінансовий стан підприємства характеризується множиною певних фінансових показників, тому для співставлення та упорядкування окремих підприємств виникає необхідність агрегування усіх ознак множини до одного кількісного показника, яким є інтегральна оцінка.

Розрахунок інтегрального показника фінансово-економічного стану підприємства, який може бути проведений, наприклад, органами державного управління, в рамках моніторингу фінансового стану підприємств та вирішення питань надання їм фінансової допомоги; кредитними відділами банків, при прийнятті рішення про надання

кредитів; постачальниками, які оцінюють можливості підприємства розплатитися за товари; інвесторами, яких цікавить інвестиційна привабливість підприємства.

При цьому немає необхідності проводити комплексний аналіз фінансово - економічного стану підприємства, як це робить, наприклад, аудитор. Обмежитися можна дещо спрощеним, хоча і цілком достатнім фінансово-економічним аналізом з поданням невеликої кількості самих значущих показників, що дозволяють побудувати інтегральний показник, при цьому достовірність оцінки буде забезпечена. В основі розрахунку інтегрального показника лежить порівняння підприємств за кожним відносним показником з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати за всіма оцінюваними показниками. Базою відліку для отримання інтегрального показника є не суб'єктивні рішення експертів, а сформовані в умовах реальної ринкової конкуренції найбільш високі результати із усієї сукупності порівнюваних об'єктів. Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожен самостійний товаровиробник прагне до того, щоб виглядати краще за свого конкурента за всіма показниками.

Важливість і необхідність оцінки фінансового стану підприємства обумовлена необхідністю виявлення та усунення збитковості, банкрутства та неплатоспроможності підприємства, що зазнає в Україні велика кількість підприємств. Реальний фінансовий стан ускладнюється недосконалими методами та підходами до його оцінки. Ці проблеми завжди будуть актуальними для всіх підприємств незалежно від їх форм господарювання. Аналітик постійно стикається с проблемою, коли підприємство прибуткове, але не платоспроможне і знаходиться на межі банкрутства. Тому необхідно мати інтегральний показник, який однозначно дасть характеристику підприємству.

Фінансовий стан - це рівень забезпечення суб'єкта господарювання грошовими, матеріальними та нематеріальними ресурсами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи і своєчасного проведення розрахунків. Результати проведеної оцінки фінансового стану дають змогу формувати відповідну фінансову політику та розробляти заходи, направлені на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Щоб оцінити можливий розмір доходів і ефективність вкладень потрібно визначити не тільки послідовність дій і розрахувати їх передбачуваний результат, а й майбутній стан підприємства і зовнішнього середовища, в тому числі умови збуту продукції, поведінку, конкурентів, можливу структуру активів і джерел їх фінансування тощо. Без цих оцінок розрахунки результативності вкладень коштів не будуть задовольняти мінімальним вимогам достовірності. Визначення

майбутнього стану підприємства і його оточення на основі сформованих тенденцій і є прогнозування. При прогнозуванні результат чи можливий ступінь досягнення цілей має ймовірні наслідки прийнятих або запланованих рішень. В цьому сенсі прогнозування є необхідним складовим елементом планування і управління.

Отже, управління діяльністю підприємства буде повністю визначатися якістю прогнозних оцінок наслідків прийнятих рішень. Тому, вирішення питань, які пов'язані з удосконаленням вже існуючих та розробленням нових методик та підходів до аналізу і прогнозування інтегрального показника фінансового стану набуває важливого значення в сучасних умовах господарювання.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гойняк Оксана Романівна

магістрант економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка

Постановка проблеми. Сучасний стан підприємництва в Україні вимагає прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, коли діяльність підприємств перебуває під впливом внутрішніх та зовнішніх загроз, що може зумовити неплатоспроможність або й банкрутство суб'єкта господарювання. Важливим напрямом вдосконалення фінансової політики підприємства є впровадження дієвої системи управління податковими витратами, оскільки податки значною мірою впливають на прийняття рішень. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки нових ефективних методик забезпечення фінансової безпеки та врахування усіх чинників, які на неї впливають.

Аналіз останніх досліджень. Питанням податкового менеджменту присвячено багато праць вітчизняних науковців, таких як Грачов О.В, Левицька С.О., Мартиненко В.П. та інших. Недостатня увага приділена конкретно впливу податкової політики на фінансову безпеку підприємств, що зумовлює подальші розробки у даній сфері дослідження.

Виклад основного матеріалу. Система менеджменту є невід'ємною частиною будь-якої сфери економічних та суспільних відносин. Під поняттям податковий менеджмент розуміємо організацію системи оподаткування, яка включає сукупність прийомів та заходів, спрямованих на оптимізацію податкових платежів з дотриманням податкового законодавства та розвиток підприємництва.

Формування та впровадження податкового менеджменту є управлінським процесом, оскільки супроводжує практично кожную функцію бізнес- та обслуговуючих процесів. Це пов'язано з тим, що податки суттєво впливають на прийняття стратегічних та тактичних управлінських рішень, по-друге, практично всі господарські операції підлягають податковому обліку й, таким чином, податковий менеджмент впливає на кожную виробничу функцію. [3]

Фінансова безпека суб'єкта господарювання це такий його стан, який характеризується збалансованістю системи показників рентабельності, оборотності, ліквідності, платоспроможності, стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз та можливістю до стабільного зростання у довгостроковому періоді.

Процес забезпечення фінансової безпеки вимагає здійснення інформаційно-аналітичної роботи, результати якої є необхідною умовою для оцінки рівня та аналізу факторів, що впливають на рівень фінансової безпеки підприємства. Функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення є обов'язковим для правильної та оперативної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання, прогнозування потенційних загроз та дотримання достатності фінансових ресурсів для своєчасного виконання зобов'язань.

Одними із найвагоміших ризиків, які впливають на рівень фінансової безпеки є податкові ризики, які в разі їх неврахування спричиняють зниження рівня фінансової безпеки. Тому необхідно систематично проводити моніторинг та управління податковими ризиками з метою їх ліквідації чи мінімізації, що є завданням податкового менеджменту.

Основними податковими ризиками є нестабільність та постійні зміни податкового законодавства, введення нових податкових платежів, збільшення ставок оподаткування, некомпетентність бухгалтерів. З огляду на це доцільно розглядати податковий менеджмент як на мікрорівні (на рівні суб'єкта господарювання) так і на макрорівні (на рівні держави).

В основі податкового менеджменту лежить податкове планування. Результатом податкового планування на макрорівні повинне бути, з одного боку, формування централізованого фонду держави, а з іншого – створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності; регулювання соціально-економічного життя, що впливає з фіскальної та регулюючої функції податків. [2]

Ефективність податкового планування залежить від вміння виявляти законні колізії та недоробки законодавчих актів та використовувати їх з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Базовою засадою податкового менеджменту та одночасно одним із фінансових інтересів підприємства є максимізація доходу за рахунок мінімізації витрат, зокрема податкових платежів, що у свою чергу дозволить підвищити рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Висновки. Система управління фінансовою безпекою повинна бути спрямована на вчасне виявлення та уникнення податкових ризиків.

Запровадження ефективної системи податкового менеджменту на макро- та мікрорівнях є необхідним завданням в умовах сьогодення для забезпечення стійкого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання. Розуміння менеджерами важливості впровадження податкового менеджменту на підприємствах дозволить підвищити якість прийнятих управлінських рішень та відповідно рівень фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Грачов О.В. Податкова безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства / О.В. Грачов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – с.86-88.
2. Левицька С.О. Податковий менеджмент на макрорівні: вітчизняна та міжнародна практики впровадження / С.О. Левицька, А.Ф. Цимбалюк // Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2011. – №16. – с.69-76.
3. Мартиненко В.П. Податковий менеджмент суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки / В.П. Мартиненко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник. – 2010. – №6. – с.23-27.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕДОВОГО АГРОСЕКТОРА АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ, КАК ВАЖНЕЙШЕГО ЭЛЕМЕНТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ефимова Екатерина Николаевна

Филиал Европейского Университета, г. Севастополь

АПК- самый крупный из основных (базовых) комплексов в экономике страны, и имеет для нее особое значение. Он относится к числу народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Следовательно, развитие АПК должно соответствовать современным стратегиям развития страны в целом.

Реформирование аграрного сектора АПК имеет целью развитие безопасного сельскохозяйственного комплекса с максимально эффективным использованием биоклиматического потенциала региона,

способного сформировать мощную сырьевую базу для роста пищевой промышленности, обеспечить экспортный потенциал перерабатывающих областей, возродить социальную сферу и инфраструктуру в сельской местности.

Вместе с тем, развитие АПК не возможно без автоматизации и электрификации сельского хозяйства. На данный момент структура предприятий аграрного сектора АПК образуется из хозяйств населения (55,6 %) и сельскохозяйственных предприятий (44,4 %). Количественное превосходство у хозяйств населения, которые характеризуются преимущественным использованием ручного труда, отсутствием современных агротехнологий, отсутствием квалифицированных кадров. Это приводит к снижению урожайности, утрате стратегически важных сельхоз культур, потери урожая в следствии не соблюдения режима хранения.

Нет смысла перечислять все проблемы, с которыми сталкивается агросектор АПК. В рамках данной публикации, хотелось бы обратить внимание на формирование именно передового АПК, соответствующего « Агросектору 21 века». Сельское хозяйство достаточно энергоемкая отрасль, следовательно, без энергосберегающих технологий, устойчивое развитие отрасли невозможно, так как Украина в целом переживает энергетический кризис, который связан с недостатком собственных топливно-энергетических ресурсов. Их приходится пополнять за счет импорта угля, нефти и природного газа, а также неэффективностью использования на местах потребления. Крым также относится к энергодефицитному региону Украины, удовлетворяющему свои потребности за счет использования собственных топливно-энергетических ресурсов менее чем на 40% по природному газу-метану и 7% по электрической энергии.

Вместе с тем, полуостров обладает наибольшим энергетическим потенциалом альтернативных возобновляемых источников энергии и опытом работы по их использованию.

Наиболее актуальными задачами для предприятий АПК Украины и АПК в том числе являются сокращение потребления природного газа, управление энергосбережением и обеспечение экологических стандартов. Поставленные задачи, возможно, решить путем внедрения технологий полезной утилизации отходов производств АПК, которые, по сути, являются альтернативными источниками энергии. Технологически биоэнергетические технологии на базе АПК очень разнообразны. Существующие проекты замещения природного газа в топливном балансе предприятий агрокомплекса имеют низкую инвестиционную стоимость и кратчайшие сроки окупаемости.

Таким образом, формирование передового агросектора АПК, должно сопровождаться внедрением нетрадиционных энергетических установок и использованием возобновляемых источников энергии. Для пропаганды энергосберегающих технологий и перспектив внедрения нетрадиционных форм энергии, необходима организация центра дополнительного образования, создание специальных форумов для потенциальных инвесторов.

ОБГРУНТУВАННЯ РОЗРОБКИ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Зосимова Жанна Сергіївна

аспірант Харківського національного економічного університету

Мінливість і невизначеність оточення вітчизняного підприємства машинобудування, безперервне виникнення нових тенденцій у розвитку економіки та суспільства, прискорення науково-технічного прогресу створюють принципово нове зовнішнє середовище господарювання, яке значно відрізняється від того, в якому відбувалися формування та розвиток вітчизняних підприємств машинобудування.

Все це зумовлює необхідність опанування нових для вітчизняних підприємств «правил» взаємодії із зовнішнім оточенням. Процес впровадження стратегічного підходу до управління на вітчизняних підприємствах машинобудування відбувається досить повільно [2, 3].

Вітчизняні підприємства машинобудування насамперед зосереджені на вирішенні поточних проблем, пов'язаних з ефективним використанням їх потенціалу, а проблеми визначення перспектив розвитку з урахуванням змін зовнішнього середовища, залишаються поза їх увагою.

У сучасних умовах розвитку економіки внаслідок економічної та політичної нестабільності підприємства машинобудування Харківського регіону нездатні адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, в результаті чого можуть потрапити у кризові ситуації [1].

Висока ймовірність виникнення криз у процесах функціонування і розвитку вітчизняних підприємств машинобудування зумовлює необхідність розробки та вибору ефективної стратегії антикризового управління.

Таким чином, можна зробити висновок, що машинобудівні підприємства Харківського регіону існують та розвиваються в активному зовнішньому середовищі, пристосовується до його змін.

Зовнішнє середовище є головною первинною характеристикою

підприємства як відкритої соціально-економічної системи. Нестабільність умов господарювання вимагає від підприємств постійної уваги до змін ринкового оточення; пристосування планів і прогнозів, структур і способів організації виробництва до нових вимог зовнішнього середовища.

Нестабільність ринкового оточення вимагають від підприємств машинобудування Харківського регіону постійного вдосконалювання форм і методів господарювання.

Антикризова стратегія повинна бути спрямована, в першу чергу, на управління впливовими факторами, що дозволить подолати кризовий стан на підприємстві, як найшвидше та найбільш ефективно.

Список використаної літератури:

1. Шапурова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шпурова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – №1. – с. 228-232
2. Шифріна Н. І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н. І. Шифріна// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 394-315.
3. Шемаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем / Л.Г. Шемаєва. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2007. – 280 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Катан Людмила Ігорівна

кандидат технічних наук, професор кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрного університету

Глобалізація – це історично невідворотний процес інтеграції локальних і регіональних ринків: товарів, праці, капіталу. Відомо, що основними рисами глобалізації є мобільність капіталу, міжнародна торгівля, міграція робочої сили, посилення інформаційної складової та ін.

В умовах глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин розвиток сучасного суспільства характеризується стрімкими змінами структурного й інституційного характеру, що пов'язано з переходом найрозвинутіших країн від індустріального до постіндустріального устрою, який має інше економічне підґрунтя та внутрішню будову. Як наслідок, у національних економічних системах змінюється роль і місце окремих галузей та видів економічної діяльності. Визначальною мірою це стосується аграрного сектора та його окремих складових [1]. За останні

десятиліття у розвинутих країнах спостерігається процес концентрації сільськогосподарського виробництва. Зокрема, у США, Канаді, Західній Європі суттєво скоротилася кількість фермерських господарств, при цьому у 1,5-2 рази збільшилися середні розміри землекористування. Одним із чинників таких процесів є жорсткі конкурентні умови, які не дозволяють ефективно функціонувати дрібним фермерам. Конкуренція призвела не лише до збільшення розмірів аграрних підприємств, але й до зміни форм і методів ведення господарств, зокрем до зменшення кількості працівників.

Сталий розвиток – це запропонована світовим співтовариством, уточнювала та поглиблювана сучасна концепція бажаного суспільного розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства (передусім економічної) в його взаємодії з навколишнім середовищем.

Основна мета сталого розвитку аграрної сфери України - забезпечення динамічного соціально-економічного зростання, збереження якості навколишнього середовища і раціональне використання аграрного природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь через побудову високоефективної економічної системи, що стимулює екологічну сталість, продуктивну працю, науково-технічний прогрес, а також має соціальну спрямованість.

Зрозуміло, що на ситуацію в аграрному секторі України впливає світова кон'юнктура, що неминуче в умовах глобалізації. Під впливом глобалізаційних процесів відбувається зміна структури світових ринків на користь одних продуктів із витісненням інших, а надання переваги тростинному цукру перед буряковим, соєвій та пальмовій олії на противагу соняшниковій – не на вигоду Україні. Визначальну роль продовжує відігравати нижча ціна, причому в окремих випадках не на користь якості.

Отже, глобалізаційні процеси формують зовнішнє щодо українського аграрного сектора інституційне середовище й не враховувати його вплив неможливо. Потрібно не очікувати, а рухатись назустріч глобалізації, стаючи активним її учасником, зокрема й у контексті реальної інтеграції вітчизняного АПК. Основні напрями такої діяльності визначені загальнодержавною програмою сталого розвитку аграрного сектору України на період до 2020 року, сутність яких заключається в наступному: реалізація державної політики спрямованої на забезпечення сталого розвитку сільських територій України шляхом підвищення конкурентоздатності сільського господарства; охорони та збереження природних ресурсів сільських територій.

Список використаної літератури:

1. Катан Л.І. Напрями розвитку управління агропродовольчою системою України: еколого- економічний аспект /Л.І. Катан // Вісник Національного технічного університет «Харківський політехнічний інститут»,Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.-Харків: НТУ «ХПІ».-2010.-№8.- С.79-85.

КОМПЕТЕНЦІЯ ПІДРОЗДІЛІВ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ В ПРОГНОЗУВАННЯ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Квашук Дмитро Михайлович

здобувач Університету економіки та права "КРОК"

Основним чинником в прогнозуванні ризиків в зовнішньоекономічній діяльності підприємства виступає інформація економічного характеру, характерною ознакою якої є вид даної інформації.

Розподіляючи фахівців з економічного аналізу на категорії, маркетологів, фінансових аналітиків, бухгалтерів, кошторисників, ризик-менеджерів і т. д., залишається питання, яким видом економічного аналізу повинні займатись фахівці підрозділів конкурентної розвідки?

Науковці Лобанова А. А та Чугунова А. В. в своїй науковій праці «Енциклопедія фінансового ризик-менеджменту» визначають основні економічні ризики як:

- ринковий ризик;
- кредитний ризик;
- ризик ліквідності;
- ризик балансової ліквідності;
- ризик події;
- операційний ризик

З даного визначення можна сказати що:

– ринковий ризик - може розглядатися спеціалістами з маркетингу, тому що вони мають певні знання в дослідженні цінової політики, визначення маркетингових стратегій конкурентів, успішно працюють з інформаційними та рекламними заходами по забезпеченню просування продукту в певний сегмент ринку;

– кредитний ризик - ретельно досліджується банківськими аналітиками, бухгалтерами, вони чітко розуміють систему розрахунку відсоткових нарахувань при кредитуванні з складним відсотком,

звичайно таку систему розрахунків може знати кожен, але при цьому чітко визначення грошових потоків по відношенню до термінів надання кредитів, прорахунок відсотку інфляції що впливає на вартість найліквідніших активів (грошей) в часі, можуть далеко не всі фахівці фінансово-економічної сфери;

– ризик ліквідності та ризик балансової ліквідності - теж може визначатись економістами-бухгалтерами, тому що саме бухгалтери в мають в основі своєї діяльності працювати з балансом підприємством.

– І останні два види ризику, науковці їх визначають таким чином [5]:

– операційний ризик – це ризик спричинений непередбачуваною поведінкою технічних засобів, втручання в інформаційну систему підприємства, тиск з зовнішнього середовища, інформаційні заходи по дестабілізації іміджу підприємства, як наслідок втрата довіри споживачів;

– ризик події - можливість виникнення непередбачуваних подій з боку державних органів (зміна законодавства, зміна податкового кодексу), ризик репутації.

З дано визначення зрозуміло, що обидва види ризику мають аналогічні причинно-наслідкові зв'язки. Як в першому так і другому випадку вони передбачують негативний вплив на діяльність підприємства ззовні, не залежно від того чи це був ціле направлений вплив (операційний ризик), або випадковий (ризик події). І саме основне, що перераховані вище спеціалісти з економічного аналізу не мають досвіду роботи з такими видами ризику, тому дані види ризику не входять до їх компетенції. Тому постає нагальна необхідність в створенні окремої гілки фахівців з фінансово-економічної безпеки підприємства, які мають певний досвід в такій діяльності. Тому як на теренах СНД так і в інших країнах світу широко використовуються технології діяльності підрозділів конкурентної розвідки, які мають в своєму арсеналі розроблені відповідні критерії таких ризиків, методики збору та аналізу інформації що стосується даних ризиків.

Тому багатьом підприємцям слід звернути увагу на організацію штатних підрозділів фінансово-економічного аналізу. Як показує практика на вітчизняних підприємствах функції підрозділів конкурентної розвідки виконують маркетингові підрозділи, а також підрозділи фінансової аналітики внутрішніх процесів на підприємстві.

Список використаної літератури:

1. Артемов В.Ю. Основи менеджменту для інформаційних аналітиків : Курс лекцій / В. Ю. Артемов. - К.: КНТ, 2007. - 272 с.

2. Бандурка А.М., Червяков Н.М., Посылкина О.В. Финансово-экономический анализ: Учебник. - Х.: Университет внутренних дел. - 1999. - 394 с.
3. Гончаров В.И. Основы менеджмента.- Минск: ООО «Современная школа», 2006. - 281 с
4. Зубок М., Николаєва Л. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні. — К.: Істина, 2000.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента/Под. ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – М: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Коваль Анастасія Ігорівна

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Анотація: У статті досліджуються проблеми використання інноваційних можливостей для забезпечення сталого розвитку, розглядаються проблеми формування та проведення інноваційної політики в державі. Обґрунтовується необхідність державного регулювання процесів сталого розвитку. Визначено етапи розвитку на шляху досягнення країною прийняттого рівня сталого розвитку.

Впровадження принципів сталого розвитку у світі історично збіглося із становленням України як незалежної європейської держави. Україна, зважаючи на глобальні перетворення в світі, проводить демократизацію суспільства, яка супроводжується ринковими перетвореннями, процесами приватизації та іншими трансформаціями в суспільстві. Однак суспільство і економіка перебувають в системній кризі з явними ознаками розбалансованості суспільно-економічних відносин та зменшення економічного потенціалу держави. За багатьма параметрами соціально-економічного розвитку Україна втратила рейтингові позиції серед розвинених країн світу.

Інноваційно-ресурсний потенціал, яким володіла Україна і який в сучасних умовах значною мірою визначає перспективи розвитку, конкурентоспроможність економіки та рівень добробуту населення, значно зменшився. Спостерігається зниження інноваційної активності промислових підприємств. Не дотримуються законодавчо визначені обсяги фінансування на розвиток науки. Ці явища багато в чому залежать від економічної політики, яка проводиться на вищому державному рівні, в тому числі і щодо інноваційної діяльності.

Важливою умовою розвитку економіки України є формування такої політики, яка б переорієнтувала суб'єкти підприємницької діяльності від традиційного до інноваційного високотехнологічного виробництва, яке забезпечувало б ефективне використання ресурсів. Ведення виробництва на засадах сталого розвитку вимагає побудови нового механізму державного регулювання інноваційної діяльності в країні. [1]

Перехід України до гармонійного розвитку повинен визначатися у законодавчо прийнятій концепції та відповідних національних стратегіях у політичній, економічній, воєнній, соціальній, природоохоронній та інших сферах життєдіяльності. На жаль, Україна не виконала своїх міжнародних зобов'язань щодо прийняття єдиної концепції сталого розвитку. Відсутність поступу у формуванні стратегії сталого розвитку України призводить до виснаження ресурсного потенціалу держави.

Передові країни, вирішивши проблеми задоволення масових потреб у споживчих благах, стали на шлях виробництва та споживання інформаційних ресурсів та знань, нагромадили величезний обсяг новацій і в основу економічного зростання поклали інноваційні технології.

В Україні інноваційна діяльність набула статусу одного з чинників розвитку економіки та суспільства на законодавчому рівні. Визначені правові основи розвитку такої діяльності. Зобов'язано органи виконавчої влади держави усіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт за визначеними пріоритетними напрямками, йде формування науково-технічних програм розвитку.

В країні ще не створено необхідних атрибутів ринкової системи господарювання, тому в економічній сфері незрілі ринкові відносини та низький рівень ринкової конкуренції. Наявні ознаки олігархічної економіки. Інновації не стали головною умовою виживання та економічного розвитку підприємств. Здійснюється експлуатація наявного ресурсного та трудового потенціалу, а не створення високотехнологічного інноваційного. Частка інвестицій вітчизняних інвесторів у фінансування інноваційної діяльності становить кілька відсотків [2].

В Україні спостерігається кризова екологічна ситуація, яка має тенденцію до поглиблення. Фінансування екологічних програм і природоохоронних заходів недостатнє. Навколишнє природне середовище продовжує забруднюватися понад допустимі норми. В господарському комплексі переважають сировинно-витратні, найбільш енергоємні та екологічно шкідливі галузі.

Попит на інновації практично відсутній, оскільки сформована модель економіки базується на низькотехнологічних галузях. Наукомісткі та високотехнологічні галузі – машинобудування,

приладобудування, електротехнічна та електронна галузі, розвиваються слабо. Пріоритетними є експортноорієнтовані галузі, які у нас традиційно були ресурсними.

Державна економічна політика спрямована на обслуговування низькотехнологічних галузей економіки, що і є однією з основних проблем формування ефективної інноваційної політики на засадах сталого розвитку.

Необхідна зміна державної політики в напрямі формування інноваційної моделі сталого розвитку України.

Інноваційний розвиток економіки – це процес розширеного суспільного відтворення, в якому зростання обсягів виробленої продукції та підвищення її конкурентоспроможності досягається переважно за рахунок інтенсивного виробництва. Сутність його полягає у безперервному оновленні спектру товарів та послуг, а також технологій їх виробництва. Інноваційний розвиток економіки забезпечує постійне зменшення енергетичної ресурсоемності одиниці продукції, збільшення продуктивності праці, що й відповідає ідеї сталого розвитку держави.

Інноваційний розвиток стосується усіх ланок ринкових пропозицій товарів і послуг споживчого та інвестиційного призначення, охоплює виробництво, фундаментальну і прикладну науку, освіту, управління, фінанси, культуру та інше.[4]

Необхідною умовою інноваційного розвитку економіки є забезпечення засобами державної політики тісного взаємозв'язку між усіма складовими суспільного життя, які входять в систему сталого розвитку.

Забезпечити сталий розвиток без збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер неможливо, так як і без врахування потреб членів суспільства у майбутньому. Таке розуміння сутності сталого розвитку вимагає відповідної державної політики, далекоглядного інституційного менеджменту. Інституційні реформи та стратегії мають розроблятися і проводитися з урахуванням цих положень, а національні програми мають бути скоординовані на світовому рівні.

Характерною особливістю нинішнього стану в Україні є відсутність ефективної стратегії інноваційного розвитку суспільства та економіки, яка б базувалась на ідеях сталого розвитку. Відсутні стратегії сталого розвитку і на більшості українських підприємств. Передумовою формування таких стратегій має бути ефективна інноваційна політика на різних рівнях управління і, в першу чергу, на макрорівні. Нерозвиненість конкурентного середовища ускладнює формування мотиваційних механізмів використання інноваційних стратегій підприємствами і є гальмуючим фактором сталого розвитку.[5]

Держава має брати на себе функцію підвищення науково-технічного рівня економіки через процеси управління, регулювання та забезпечення науково-технічного прогресу. В період становлення ринкових відносин повинні переважати економічні стимули запровадження інноваційних моделей розвитку, які б не ускладнювали, а полегшували функціонування бізнес-структур. Із розвитком ринкових відносин адміністративні важелі мають послаблюватися і замінюватися ринковими регуляторами інтересів.

Швидкий перехід на інноваційну модель сталого розвитку об'єктивно є єдиним шансом уникнути наступних криз і незворотнього відставання від розвинутих країн.

В подальшому перспективними є дослідження механізму формування державного регулювання інноваційних процесів в процесі переходу до політики сталого розвитку країни.

Список використаної літератури:

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие / О.Г. Белорус, Ю.М. Мацейко. - К.: Киев. нац. экон. ун-т им. В. Гетьмана, 2006. - 484 с.: табл. Библиогр.: С. 474–484 и в подстроч. примеч.
2. Галиця І. Механізми вдосконалення управління інноваційною діяльністю в умовах економічної нестабільності / І. Галиця, М. Шевченко, О. Галиця // Вісн. НАН України. – 2010. – № 5. – С.33–41.
3. Гаман М.В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / М.В Гаман. - К.: Нац. акад. держ. Упр. при Президентові України, 2005. - 386 с.
4. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова// Національна безпека і оборона. - 2008. - № 7. - С. 2-25.
5. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В.Я. Шевчук. - К.: Ін-т законодавства Верховної Ради України. Центр. дослідж. сталого розвитку, 2006. - 198 с.

THE UKRAINIAN BUSINESS CULTURE

Скурат Ігор Євгенович

студент Східноукраїнського Національного університету імені В. Даля;

Кучмиста Ольга Георгіївна

студентка Східноукраїнського Національного університету імені В. Даля

Modern Ukraine is a country with young market economy, which still is greatly influenced by its communistic past. Business in Ukraine differs much

from business in other countries, especially the American and European ones. Unfortunately, most of the comments on Ukrainian culture are negative.

One of the main differences between Ukrainian and other businessmen is that the latter take on a big amount of individual responsibility while Ukrainians prefer to rely on groups and carry a group risk.

Ukrainians do not take on personal responsibility easily. After gaining a leadership position, many Ukrainians become rather authoritarian and change their attitude towards their coworkers. Unfortunately, leaders tend more to concentrate decision-making powers in their own hands and demand loyalty and subservience from their employees in addition to work-related skills.

In Ukraine being bit late is a norm. Arriving five minutes late to an appointment is usually seen as fine. It can even cause a conflict between foreign and Ukrainian business partners.

Also, In Ukraine, meetings are often rescheduled or even cancelled, sometimes at the last minute. That's why, it is better to always confirm meetings.

In Ukraine relations between workmates are warmer and more emotional than in most western countries. Employees usually celebrate their birthdays at work. Sometimes companies spend money on birthday and New Year's gifts for their employees.

In many occasions Ukrainians rely on the power of personal contact. For instance, personal contacts in government structures are particularly valued. What is more, Ukrainians like to meet in person and prefer not to discuss serious issues over the phone or internet.

A very big hardship of Ukrainian business is bribery. It flourished in Ukraine, and businesses are forced to look for personal relationships with government officers for their own security and being informed. To effectively run a business in Ukraine, one has to adapt to the existing communication style. Bribe-taking is situated very deep in mind of Ukrainians and their way of life. The numerous attempts to struggle corruption and bribery led to nothing.

In Ukraine the rules and principles of government bodies are very poorly formulated and not available to the general public. Many people don't know the basic laws of their country, their rights and obligations. This lack of official information is maddening to many Ukrainian and foreign businessmen. Even in case when rules are written down in a particular document, many details such as bureaus' choice of office hours, the availability of necessary forms, and other can easily throw everything out of kilter. In fact, very little is done to make the system work more smoothly and efficiently. It is known what changes need to be made in the system to make everyone's lives easier, but they are never made.

In Ukraine government and business are always struggling one another. Various government structures have overlapping spheres of responsibility and may have conflicting instructions.

It is normal for a Ukrainian company to specify sex or age of potential employee. It is very hard to find a job for a person over 45-50. Some people find it almost impossible. Furthermore, job discrimination against young, married women is common. The reason for this is that employers are afraid that such woman can soon bear a child and go on maternity leave. Sometimes women are even asked if they plan on having children soon in their job interviews. From the one hand, its rational and logical for a company to be sure, that a new worker will not leave soon, but from the other hand, such practice goes against ideas of human rights. With Ukraine's more traditional values, discrimination is often not viewed with the same disgust as it is in western countries.

Women in business are also discriminated. Effective businesswomen should always realize that often women are not welcome in particular spheres of business.

List of literature used:

1. Floyd, Elaine. "The Printed Word." Small Business Reports. April 2010.
2. Murphy, Herta A., and Herbert W. Hildebrandt. Effective Business Communications. McGraw-Hill, 2002.
3. Гетьман О. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Оксана Гетьман, Валентина Шаповал,; Мін-во освіти і науки України, Дніпропетровський ун-т економіки і права. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 487 с.
4. Дратвер Б. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник / Борис Дратвер; М-во освіти і науки України, Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В.Винниченка. - Кіровоград, 2004. - 186 с.
5. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін.. - К.: Ельга-Н: КНТ, 2007. - 777 с.
6. Кісельов А. Основи бізнесу: Підручник для екон. спец. вузів/ Аркадій Кісельов,; Відп. ред. Ю.М.Мальчин. - К.: Вища школа, 2005. – 190 с.
7. Мочерний С. Основи підприємницької діяльності: Посібник/ Степан Мочерний, Олександр Устенко, Сергій Чеботар. - К.: Академія, 2006. - 279 с.
8. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник/ Борис Дратвер, Наталія Пасічник, Дмитро Закатнов та ін.; М-во освіти і науки України, АПН України, Ін-т проблем виховання. - Кіровоград, 2004. – 223 с.
9. <http://www.worldbusinesscultures.com/>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКИ В ІНДУСТРІАЛЬНУ ЕПОХУ

Федорова Наталя Євгенівна

викладач кафедри економічної теорії та правознавства ДВНЗ

Український державний хіміко-технологічний університет

Завершення промислового перевороту ознаменувало остаточну перемогу індустріальної цивілізації над аграрною; до кінця XIX ст. індустріальний тип господарювання остаточно затвердився і досяг зрілості. Разом з завершенням промислового перевороту розпочався загальносвітовий процес індустріалізації, який сприяв затвердженню державно-монополістичного типу господарювання.

Розвиток наукової сфери в цей період характеризувався наступними головними особливостями:

1. В XVI – XVIII ст. наука починає набувати самостійного статусу в суспільному устрої, тобто розвивається як особливий суспільний інститут. На початку XVIII ст. були засновані перші Академії наук у Лондоні, Парижі, Петербурзі; в Європі виникають перші наукові товариства і наукові журнали. На рубежі XVIII – XX ст. остаточно сформувався науковий метод дослідження як сукупність основних способів одержання нових знань і методів вирішення задач у рамках будь-якої науки. В результаті використання наукового методу дослідження різко посилилася пізнавальна міць науки. Це глибоке перетворення науки у XVI – XVIII ст. набуло якості першої наукової революції.

2. Поступово змінюється характер взаємозв'язку науки і техніки. До кінця XIX ст. техніка розвивається ще незалежно від науки, результати технічного прогресу навіть не тільки не знаходять використання у господарській діяльності, вони негативно сприймаються суспільством. Але наприкінці XIX – початку XX ст. наука все тісніше переплітається з виробництвом, що набуває форми науково-технічного прогресу. В середині XX ст. науково-технічний прогрес переходить у революційну фазу, тобто спостерігається перша в історії науково-технічна революція, внаслідок чого спостерігаються значні перетворення в економіці та соціальній сфері – наука перетворюється в безпосередню продуктивну силу; формується система "наука – техніка – виробництво"; відбуваються докорінні перетворення у продуктивних силах та виробничих відносинах; спостерігається інформаційна революція; відбуваються структурні зміни у всіх галузях виробництва.

3. В умовах капіталістичного способу господарювання, заснованого на вільній конкуренції та економічній свободі, наука стає головним фактором формування суспільного світогляду, починає перетворюватися

в самостійний фактор духовного життя, потіснивши міфологію та релігію. Релігійні догмати вже не стримують наукового пошуку, що сприяє розширенню світогляду науковця та прискоренню наукового пошуку. Водночас формування та зміна домінуючої системи світогляду в суспільстві сприяє подальшому розвитку науки. Тобто, зі зростанням кількості великих наукових відкриттів, наука поступово виходить на перше місце у процесі формування світогляду поряд з релігією, філософією, етикою та мистецтвом. Але в умовах командно-адміністративної системи, що почала формуватися у 20-х роках ХХ століття, роль стримуючого елемента виконують вже не релігійні догмати, а постулати марксистської філософії, що сприяло подальшому розмежуванню розвитку науки на капіталістичний та соціалістичний шляхи. Ігнорування автономії наукового пошуку, грубе втручання в наукові дослідження ненаукових факторів у догматизованому вигляді завжди призводить до тяжких наслідків. В СРСР, як відомо, вважалися ненауковими та були заборонені цілі наукові напрямки (генетика, кібернетика, релятивістська космологія, тощо), було репресовано видатних вчених із світовим ім'ям (Н.І. Вавилова, Н.К. Кольцова, Л.В. Конторовича і багатьох інших). Таким чином, незважаючи на значні наукові досягнення радянських вчених, наука в СРСР набула суперечливого характеру розвитку, що особливо позначилося на еволюції суспільних наук в цій країні (історія, економічна теорія, суспільствознавство, тощо).

4. Темпи розвитку науки значно прискорюються, та на етапі формування науково-технічного прогресу починають випереджати розвиток виробництва. Прискоренню розвитку науки сприяли: розвиток комунікацій у вигляді залізної дороги, телефону, телеграфу, авіації, що вплинуло на швидкість розповсюдження наукової інформації та сприяло виникненню можливостей активної співпраці наукового співтовариства; покращення методів збереження та накопичення інформації, що створило фундамент для розвитку науки у вигляді емпіричної, статистичної бази дослідження та, як наслідок, зробило можливою побудову більш досконалих та точних наукових моделей; становлення науки як суспільного інституту, бурхливий розвиток природних, точних та суспільних наук, який значно покращив існуючий технічний апарат дослідження, вдосконалив його методологію, сприяв виникненню міждисциплінарних напрямків наукового пошуку, зробив можливим використання методів точних наук у дослідженні соціальних явищ, і навпаки, використовувати суспільні науки та їх методологічний інструментарій для дослідження природних процесів, тощо.

5. В цей період відбувається зростання і поглиблення зв'язку науки з усіма сферами громадського життя, посилення її соціальної ролі. Наука

розвивається як самостійна галузь суспільного виробництва та перетворюється в фактор суспільно-економічного прогресу. Результати наукового пошуку використовуються вже не тільки на користь правлячого класу – монархів для ведення загарбницьких війн, крупних корпорацій для підвищення їх фінансової могутності, а й для здійснення соціальних програм, підвищення суспільного добробуту, розвитку медицини, освіти, культури, мистецтва, спорту, тощо. Тобто наука починає слугувати інструментом подолання протиріччя між економічним та соціальним прогресом.

6. Розвиток суспільних інститутів, зокрема інституту права, надав можливість використовувати науку в якості джерела додаткового доходу. Система патентів та ліцензій перешкоджає вільному переливу нової інформації між господарюючими суб'єктами, сприяє створенню ефективної монополії (за Й. Шумпетером) та можливості одержання надприбутку новатором. Тим самим відбувається економічне стимулювання наукової діяльності, створення наукового продукту у вигляді конкретної технології.

7. На цьому етапі й до сьогодні спостерігається процес відставання розвитку суспільної духовності, моралі й етики від розвитку науки. Це створює загрози використання наукових знань не для поступового розвитку людства, а перетворення їх у інструмент самознищення людської цивілізації. «Вже сьогодні наука в змозі вирішити всі матеріальні проблеми світу, фактори, що заважають цьому, слід шукати не в науці й техніці, а у політичних, соціальних, психологічних галузях». [3, с. 13]. Система державного замовлення у сфері науки, яку було закладено ще у XVII столітті з формуванням монархій, розвивала наукові дослідження у галузі виробництва зброї. Цей процес внаслідок розгортання НТР та гонки озброєнь прискорився та оздобив світові держави такими засобами винищення, які на даному рівні їхнього розвитку здатні загубити всю людську цивілізацію. Власником цього наукового продукту виступає інститут держави у особі її керівників, яким, як будь-яким людям, властива суб'єктивність у прийнятті рішень. Влада, зосереджена в руках окремих людей, яка підкріплена могутнім потенціалом винищення, створює глобальну загрозу. Таким чином, на даному етапі виникає гостра необхідність суспільного контролю над процесом наукового пізнання та використання його результатів.

Список використаної літератури:

1. Аганбегян А. Г. Научно-техническая революция. Ускорение социально-экономического развития / А. Г. Аганбегян. – М.: Экономика, 2000. – 450 с.

2. Кун Т. А. Структура научных революций / Т. А. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
3. Наука о науке. Сборник статей / Под общ. Ред. В. Н. Столетова. – М.: Прогресс, 1966. – 424 с.
4. Яковець Ю. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізації у ХХІ столітті / Ю. Яковець. – Економіка України. – 2000. – № 3, с. 8-17.

ФОРМУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СТРУКТУРНИХ КОМПОНЕНТІВ

Касянова Людмила Петрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Донбаського державного технічного університету

Альохіна Марія Дмитрівна

студентка Донбаського державного технічного університету

Підвищення соціально-економічного значення фактора часу в сучасному житті спричинилося до жорсткої вимоги скоротити витрати часу на придбання товарів, змінило уявлення про якість торгівлі і торговельних послуг. Саме тому сьогодні особлива увага повинна надаватися впровадженню прогресивних систем торговельного обслуговування [3]. Це зумовлює виняткову увагу керівників торговельних підприємств до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо – до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних можливостей. Тому проблема обслуговування на торговельному підприємстві та формування й оцінки обслуговуючого потенціалу є досить актуальною в сучасних умовах розвитку економіки та господарства.

Визначення поняття «обслуговуючий потенціал», його компонентів та структурних взаємозв'язків між ними, а також формування моделі обслуговуючого потенціалу; визначення ролі обслуговуючого потенціалу в діяльності сучасного торговельного підприємства є метою даного дослідження.

У сучасних умовах торговельне обслуговування слід розглядати як системну структуру, що дозволяє забезпечити високу культуру у відносинах з покупцями, більш повно реалізувати професійні якості персоналу, застосовувати сучасні технології та інформаційний вплив у процесі продажу і сприяє значному підвищенню конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства [1]. Безпосередньо поняття обслуговуючого потенціалу доволі складно знайти в науковій літературі. Проблемами обслуговування на торговельному підприємстві з точки зору використання його можливостей та наявності резервів займалися Апопій В.В., Бачевський Б.Є., Мазаракі А.А., І.Ансофф, Р.Келлі, Т.Коупленд та ін. Стосовно торговельного підприємства, «обслуговуючий потенціал»

розглядають як одну із важливіших динамічних характеристик діяльності торговельного підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовищ та використовують для оцінки його роботи. Інакше кажучи, торговельні підприємства використовують свій обслуговуючий потенціал для зростання обсягів товарообігу, залучення постійних клієнтів, підвищення показників ефективності діяльності підприємства та конкурентоспроможності, розширення ринків збуту [2].

Дослідження існуючих публікацій дало змогу дати визначення поняттю обслуговуючого потенціалу як сукупність наявних ресурсів торговельного підприємства та груп показників його діяльності, що здатні максимально задовольнити потреби споживачів до якості обслуговування, при цьому забезпечуючи ефективне функціонування підприємства та відповідаючи його місії та цілям з метою максимізації прибутків, завоювання і стабілізації ринкових позицій та конкурентних переваг.

Внаслідок відсутності в економічній науці єдиного погляду на обслуговуючий потенціал, існують значні розбіжності у визначенні його структурних компонентів. На наш погляд, доцільніше підходити до розробки компонентів обслуговуючого потенціалу системно. Обслуговуючий потенціал представляє собою перетинання таких складових загального потенціалу підприємства як трудовий потенціал (кадровий), маркетинговий потенціал, інноваційний, фінансовий та виробничий (техніко-технологічний) з боку забезпечення ними процесу обслуговування покупців та задоволення їх потреб. При цьому кожна складова характеризується індивідуальними показниками.

Фінансовий потенціал в даному випадку виступає джерелом здійснення торгової діяльності підприємства, а отже й обслуговування. Тобто це основні, оборотні фонди підприємства, його капітал. Інноваційний потенціал являє собою систему формування прогресивної стратегії ведення бізнесу, використання новітніх ефективних методів організації процесу обслуговування. Трудовий потенціал представлений обслуговуючим персоналом підприємства. Маркетинговий потенціал має найбільш широкий перелік компонентів обслуговування. Технологічний потенціал відповідає за оцінку технології обслуговування на підприємстві (рис.1).

На рисунку 1 наведена модель обслуговуючого потенціалу торговельного підприємства, яка включає його основні структурні компоненти і взаємозв'язки між ними. Ця модель відображає наступні особливості обслуговуючого потенціалу:

- обслуговування має бути обов'язково спрямоване на споживача, задоволення його потреб та завоювання його довіри;

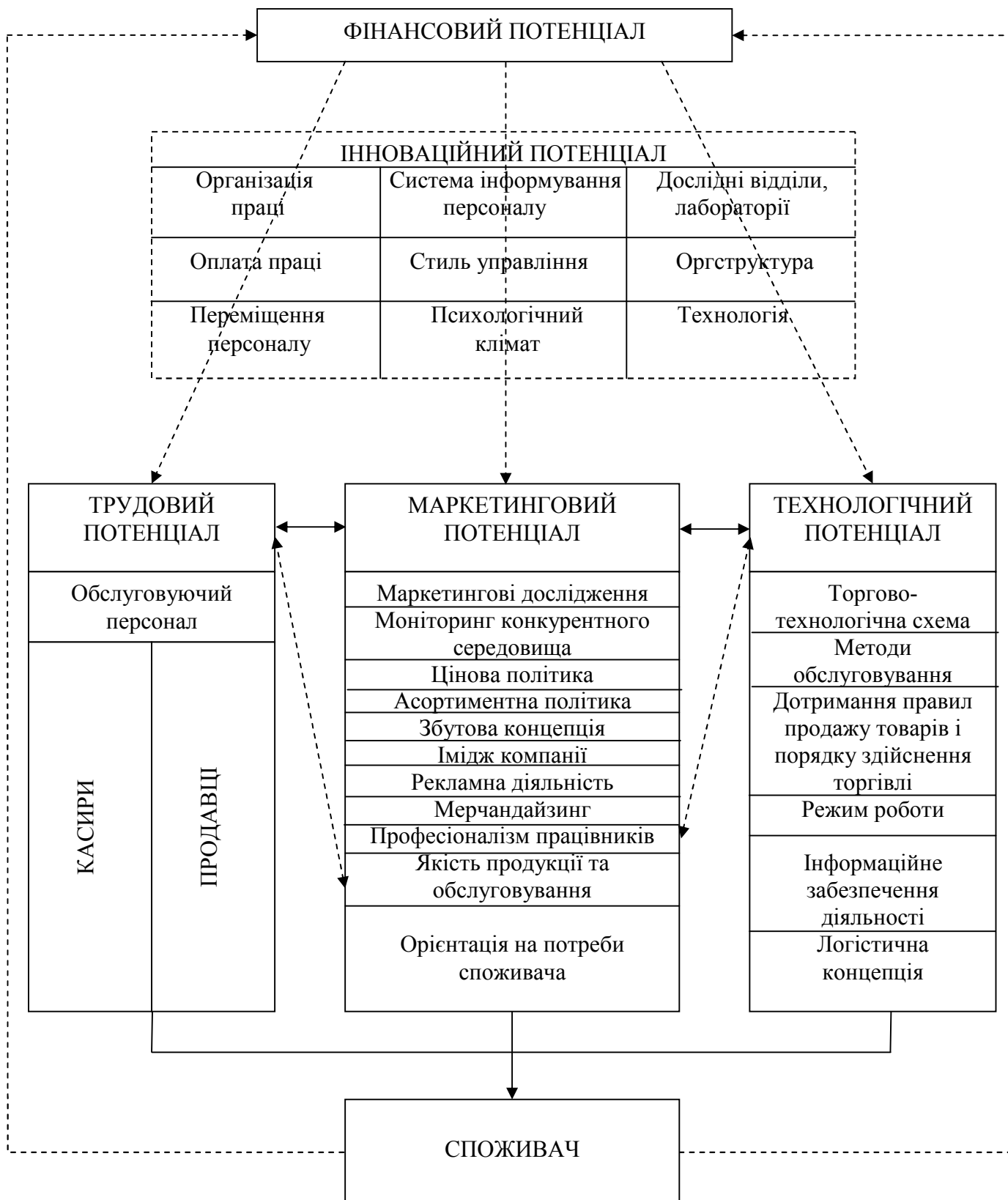


Рисунок 1 – Структурні взаємозв'язки компонентів обслуговуючого потенціалу

- обслуговування, як і всі інші види діяльності, визначається, перш за все, фінансовим станом підприємства. Фінансова міць дає максимум можливостей для досягнення цілей організації;

- інноваційний потенціал впливає на процес обслуговування в даному випадку непрямым чином, він взаємопов'язаний з усіма компонентами потенціалу та залежить від фінансової складової потенціалу;

- фінансовий потенціал впливає на інші структурні одиниці моделі крізь призму інноваційного потенціалу, що свідчить про всебічність охопту останнім всієї моделі обслуговуючого потенціалу;

- кожна складова потенціалу представлена переліком показників, котрі розкривають їх з боку впливу на процес обслуговування, а також мають свої внутрішні взаємозв'язки;

- модель передбачає зворотній зв'язок, адже саме споживачі сприяють зростанню фінансового потенціалу торговельного підприємства.

Таким чином, враховуючі сучасні тенденції ведення торгівлі в умовах значної конкуренції, підприємства намагаються розробити систему значних конкурентних переваг, найчастіше акцентуючи увагу на особливостях процесу обслуговування споживачів. Тому дослідження та оцінка обслуговуючого потенціалу будь-якого підприємства торгівлі є дуже актуальними. Це дає змогу не тільки оцінити наявний рівень використання потенціалу, але й визначити резерви та невраховані можливості, а отже й розробити систему заходів щодо підвищення рівня обслуговуючого потенціалу організації. Адже модель обслуговуючого потенціалу торговельного підприємства являє собою комплексну систему компонентів, що дозволяє робити висновки окремо по кожному показнику або в загальному вигляді. Ефективне використання обслуговуючого потенціалу дозволить підприємству зайняти вигідну конкурентну позицію, збільшити рівень товарообігу, розширити ринки збуту та коло клієнтів, використовуючи свої внутрішні та зовнішні резерви.

Список використаної літератури:

1. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник / Апопій В. В., Міщук І. П., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. – К.: ЦНЛ, 2008. – 496с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицікий В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник; 2-ге вид., перероб. Та доп. / за редакцією В.В. Апопія. - Київ: Центр навчальної літератури, 2008. - 616 с.
3. Білявський В. Оцінювання ефективності соціальної діяльності торговельних підприємств / В.Білявський // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2010. №3. – с.39-46.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Колосова Крістіна Вікторівна

магістр Донбаського державного технічного університету

Постановка проблеми. Передовий досвід провідних вітчизняних підприємств показує, що під час розробки та впровадження систем менеджменту якості (СМЯ) на підприємстві виникає ціла низка проблем, окрему ланку яких займають чисто психологічне несприйняття співробітниками змін. Ці психологічні бар'єри інколи є настільки істотними, що унеможливають впровадження СМЯ взагалі. Даним проблемам слід приділяти належну увагу та ретельно розглядати в порядку їх появи на всіх етапах формування системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внесок у розвиток теорії управління якістю внесли такі фахівці як Злобін Е. В., Міщенко С. В., Герасимов Б. І., Ігнатієва Е. Ю. та ін. [2, 3].

Аналізуючи проблему процесу формування системи управління якістю на підприємстві, недостатньо дослідженими є питання врахування опору з боку груп або окремих осіб, що є їх звичайною реакцією на можливі зміни, які можуть являти потенційну загрозу їхньому звичному становищу.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних перешкод до створення системи управління якістю та висвітлення напрямків щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Вирішальним фактором ефективного впровадження СМЯ є персонал організації і його відношення до неї. Тому завданням керівників при їх впровадженні – сформулювати психологічну готовність персоналу, що проявляється в усвідомленні виробничої й економічної необхідності здійснення нововведення, особистої й колективної значимості нововведення, а також способів особистого включення в його здійснення.

Виділяють шість форм відносин працівників до нововведень: його прийняття й активна участь у його реалізації; пасивне прийняття нововведення; пасивне неприйняття нововведення; активне неприйняття нововведення, виступ проти; активне неприйняття, пов'язане з наданням протидії нововведенню; крайні форми неприйняття нововведення [4, с.226-240]. Тому в інноваційному процесі необхідна максимальна підтримка персоналу з боку керівництва й забезпечення його як можна більш повною інформацією про майбутні зміни, втрати і переваги.

Аналіз практики впровадження СМЯ на наших підприємствах дає змогу виділити такі найсуттєвіші соціально-психологічні проблеми цієї роботи:

- перш за все, це, присутній майже усім співробітникам, опір змінам: "Навіщо щось міняти, якщо й так усе працює?!";

- постійна зайнятість керівників "поточною" роботою, боротьбою за виживання, їм майже ніколи зупинитися і подумати, особливо, якщо умова сертифікації СМЯ звалилося "як сніг на голову". Витрачаються величезні гроші, народжуються гори паперів, слово "якість" викликає алергію у персоналу і, особливо, у керівників середньої ланки;

- загальний песимізм, "все одно нічого не вийде";

- незнання й небажання вивчати ISO, робити "зайву" роботу. Легше пояснити ті недоліки, які знайдуть якісь комісії. Та й на усунення таких недоліків (які побачила висока або суворая комісія) зазвичай виділяються гроші, час, люди;

Ігнорування або недооцінювання психологічних проблем, які виникають при впровадженні стандартів ДСТУ ISO 9000, може звести нанівець всі зусилля щодо їхньої реалізації.

Висновки та пропозиції. Таким чином, варто мати на увазі, що для більшості вітчизняних організацій у підході до проблеми впровадження СМЯ переважає швидше психологічний, ніж організаційно-методичний аспект. Першою і головною умовою успішного впровадження системи якості є усвідомлення вищим керівництвом того факту, що тільки при постійній участі, особистої зацікавленості та належного мотивування співробітників можна побудувати ефективну систему якості. Керівнику мають бути присутні такі якості, щоб він був в змозі не тільки подолати опір своїх підлеглих, але й мотивувати їх до впровадження СМЯ на максимально ефективному рівні.

Список використаної літератури:

1. Харченко Т.Б. Методика впровадження систем управління якістю на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2005. — №12 (54). – С. 152 – 156.
2. Злобин З. В. Управление качеством в образовательной организации /З. В. Злобин, С. В. Мищенко, Б. И. Герасимов – Тамбов, 2004. - 88 с.
3. Игнатьева Е. Ю. Менеджмент знаний в управлении качеством образовательного процесса в высшей школе: монография / Е. Ю. Игнатьева. – Великий Новгород: НовГУ имени Ярослава Мудрого, 2008. - 280 с.
4. Бычин В.Б. Персонал в управлении радикальными нововведениями в организации/Бычин В.Б. – М.: Информ-Знание, 1999. – 400 с.
5. Потемкин В.К. Управление персоналом : [учебник для вузов] / Потемкин В.К. – СПб. : Питер, 2010.– 432 с.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Красюк Олена Вікторівна

старший викладач кафедри менеджменту Донбаського державного технічного університету

Поцелова Тетяна Володимирівна

студентка Донбаського державного технічного університету

Протягом багатьох десятків років у нашій країні, в умовах високої монополізації виробників та торгових представників, регулятором виробництва продукції був не реальний попит, а виробництво й адміністративно-командний механізм розподілу, що регулювали рівень споживання, формували потреби і випуск продукції. За таких умов суб'єкти господарювання практично не підіймали проблему такої економічної категорії як конкурентоспроможність. Отже дослідження та аналіз цього економічного явища здійснювалися переважно в зовнішньоекономічному аспекті. Умови, що склались на сучасній арені діяльності підприємств, характеризуються підвищеним впливом глобалізації економіки. Наслідками глобалізаційних перетворень, є, з одного боку, поглиблення взаємодії між країнами на світовій економічній арені, а з іншого, – ріст міждержавних суперечностей і посилення конкурентної боротьби між суб'єктами економічних відносин. Саме тому, набуває великої актуальності формування та використання підприємствами ефективної конкурентної стратегії з метою забезпечення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Історія розвитку теоретичних аспектів конкурентоспроможності характеризується різноманітністю авторських позицій. Це пов'язано, по-перше, з різними масштабами розгляду конкурентоспроможності: на регіональному, національному або світовому ринку (підприємство, галузь, країна), по-друге, – з ототожненням конкурентоспроможності підприємства та продукції (послуг).

Високий рівень розробки цієї проблеми дає змогу зробити певну систематизацію понятійного апарату конкурентоспроможності (рисунок 1).

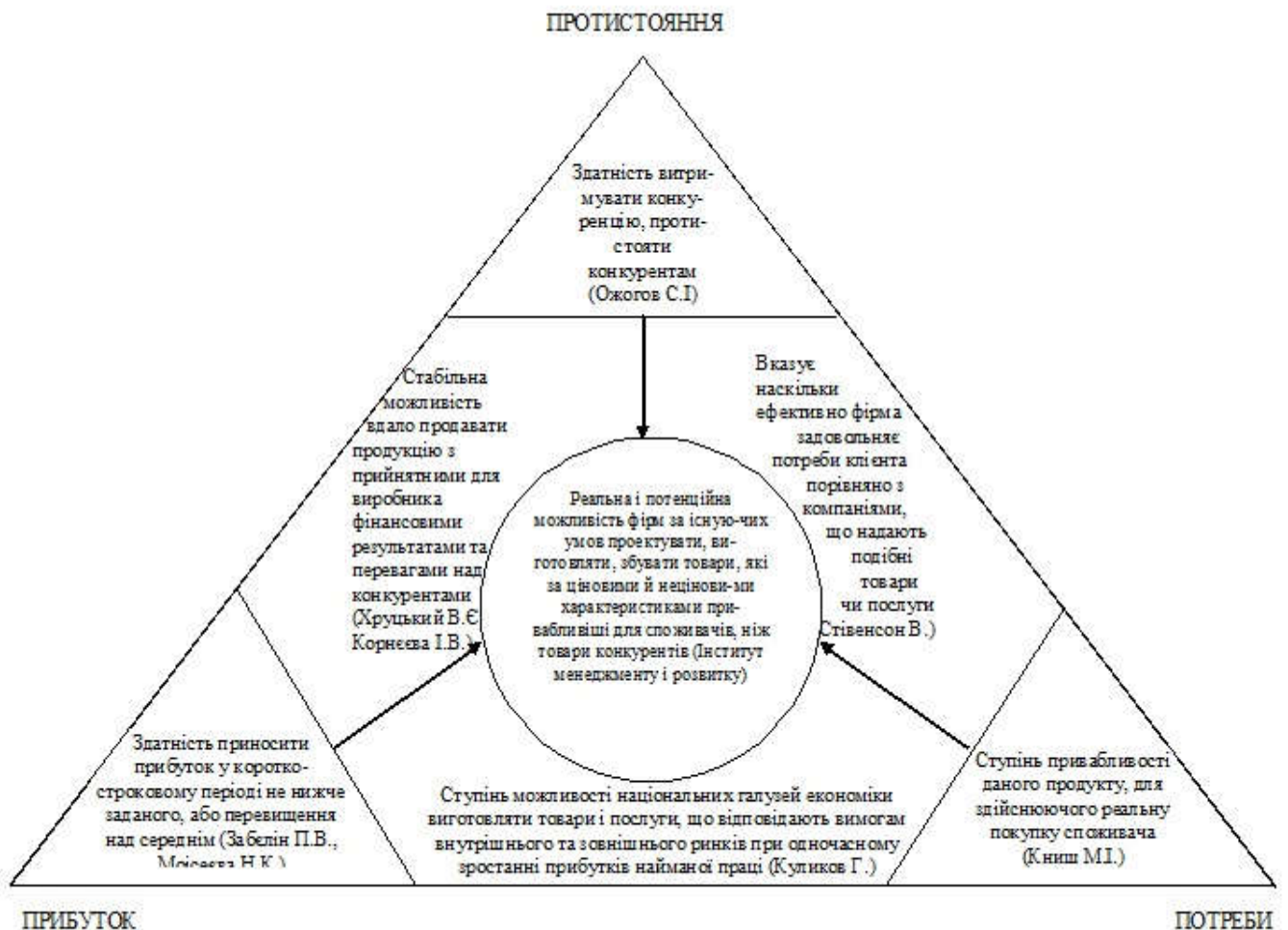


Рисунок 1 – Трикутник конкурентоспроможності

В основі даної систематизації покладено погляди таких вчених як Забелін П.В., Моїсеєва Н.К., Книш М.І., Куликов Г., Ожогов С.І., Хруцький В.Є., Корнеєва І.В., Стівенсон В., а також поняття, сформульоване Інститутом менеджменту та розвитку.

«Трикутник конкурентоспроможності» характеризує наявність трьох основних позицій вчених щодо сутності конкурентоспроможності - як здатність забезпечувати необхідний прибуток підприємства, як спроможність задоволення потреб споживачів, а також як ринковий механізм протистояння та розвитку підприємств. У кутах наведені найбільш радикальні погляди дослідників. Центральне поняття урівноважує та об'єднує три напрями визначення. Погляди, що розміщені між кутами, прямують до центрального кола – узагальнюючого поняття. Це ілюструє поєднання двох напрямів (прибуток підприємства – ринкове протистояння, протистояння – задоволення потреб споживачів, задоволення потреб споживачів – забезпечення отримання прибутку).

Таким чином, «Трикутник конкурентоспроможності» наглядно ілюструє вплив на рівень конкурентоспроможності трьох основних сил: підприємств, споживачів та держави.

Більшість авторів характеризує сутність конкурентоспроможності підприємства як відносну економічну категорію. Такий підхід достатньо зручний з погляду як логічного сприйняття, так і математичного опису. Однак він не відображає всієї глибини цієї категорії та має певні недоліки, а саме:

- орієнтація на одного або декількох конкурентів, що звужує можливість узагальненої об'єктивної оцінки галузевої кон'юнктури;

- основний акцент припадає на зіставлення показників конкурентів, а проблема сучасної адаптації підприємства до мінливих умов економічного середовища залишається поза увагою;

- локальні та інтегральні параметри роботи підприємства зіставляються

без урахування складності та динамічності внутрішньосистемних зв'язків;

- більшість авторів не враховують динамічність конкурентоспроможності, як обов'язкову характеристику при наявності елемента невизначеності на світовій економічній арені.

З урахуванням досвіду попередніх досліджень слід відокремити позиції, які повинна відображати категорія конкурентоспроможності при визначенні її сутності: по-перше, не можна ототожнювати конкурентоспроможність підприємства з конкурентоспроможністю продукції; по-друге, конкурентоспроможність – величина непостійна; по-третє – вона повинна відображати здатність підприємства до постійної адаптації та безкризового функціонування в умовах невизначеності; по-четверте, конкурентоспроможність – це комплексний показник, оцінку якого не можна звести до одного показника.

Таким чином, можна надати наступне визначення конкурентоспроможності підприємства: це відносний комплексний показник, що відображає здатність підприємства протистояти виробникам і постачальникам аналогічної продукції (послуг) як за ступенем задоволення своїми товарами (послугами) конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності за умов постійної адаптації до мінливих умов внутрішнього та зовнішнього середовищ функціонування.

Список використаної літератури:

1. Коваленко, Н.В. Забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств у світовій економіці [Текст] / Н.В. Коваленко. – Донецьк-Алчевськ : Інститут економіки промисловості НАН України, Донбаський державний технічний університет, 2010 428с. – ISBN 978-966-310-243-6.

2. Фатхутдінов, Р. А. Управління конкурентоздатністю організації: підручник [Текст] / Р. А. Фатхутдінов ; ред. Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

3. Филюк Г.М. Монополия, конкуренция и проблема инноваций [Текст] / Г.М. Филюк // Конкуренция. – 2009. №2(33). – С.26–33.

ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ «СОСА-COLA» В УКРАИНЕ

Кучерявая Светлана Александровна

студентка Харьковского национального университета имени
В. Н. Каразина

В настоящее время мы все чаще сталкиваемся с таким явлением как насыщение спроса на производимые товары. И в современном мире главной проблемой становится организация продвижения товара на рынке через формирование сбыта, воздействие на выбор покупателя. В таких условиях неизмеримо возрастает роль маркетинга как единственно возможного способа управления бизнесом, позволяющего согласовать интересы предприятия, направленные на получения прибыли, и интересы потребителей. Таким образом, маркетинг и управление сбытом продукции являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя, как субъектов экономических отношений.

Coca-Cola один из самых успешных и узнаваемых брендов в мире. Ее торговую марку знают 98% всего населения земли, она представлена почти в 200 странах мира, каждый день во всем мире продается около 1 миллиарда единиц продукции компании. Эксперты оценивают этот бренд более чем в 80 миллиардов долларов. Сегодня компания Coca-Cola включает 11 крупных компаний-боттлеров, работающих в масштабах нескольких государств, и несколько десятков отдельных предприятий-неконсолидированных боттлеров. На данный момент существует около 200 видов напитков, которые производит компания Coca-Cola. Но трем из них принадлежит 80% от всего мирового объема продаж – это Кока-Кола, Фанта и Спрайт.

Цель маркетинговой стратегии и политики распределения компании Coca-Cola – это повсеместность, доступность, то есть наличие продукции компании на полках любой торговой точки продающей продукты питания, занятие как можно больше места на прилавке, расположение «на расстоянии вытянутой руки», одним словом везде и всюду.

В целом «Coca-Cola» имеет 3 направления воздействия на своих потребителей. Первое – это работа, то есть обеспечение любого человека во время часов его работы необходимым количеством напитком для утоления жажды. Для этого размещают холодильники и лотки прямо в организациях. Второе – это дом и семья. То есть регулярное семейное потребление напитком. Тут распространение происходит через сеть супермаркетов и магазинов. И третье – это отдых. Тут привлечение потребителей осуществляется через сеть дорожных лотков, небольших продуктовых магазинов, розничных торговых точек в местах массового отдыха.

Характерным для фирмы является единство политики сбыта во всех странах, где бы не действовала компания. «Coca-Cola» использует одни и те же методы, благодаря которым достигает успеха на любом рынке. Основная политика компании – заставить покупателя постоянно помнить о ее существовании. Именно по этой причине мы каждый год видим рекламу продукции Кока-Колы в канун Нового года, в период праздников. Именно поэтому фирма принимает участие в различных национальных программах, массовых акциях, общественных мероприятиях, спонсирует олимпийские игры, поддерживает активную молодежь. Именно благодаря этому компания смогла приручить покупателей к своим напиткам.

В организации сбыта важным пунктом является и мерчендайзинг торговых точек. Это расположение рекламных материалов, фирменного торгового оборудования в торговых точках, выкладка продукции на прилавках по определенным стандартам, управление запасами, оформление места продажи. Например, при установки маленького дисплея у входа в магазин объем продаж увеличится на 52%, а если на дополнительных дисплеях разместить рекламные материалы, то продажи увеличатся на 112%, а если рядом с дисплеем Кока-Колы расположен дисплей с сопутствующими, хорошо сочетающимися товарами, то продажи увеличатся на 170%.

Ключевым звеном во всей системе сбыта компании по сути является торговый представитель, именно благодаря ему налаживается контакт с конечным потребителем – магазином или любой другой торговой точкой. За счет работы торгового представителя система сбыта компании является эффективной и конкурентоспособной в современных условиях. Место торгового представителя в общей системе продаж компании показано на рисунке 1.

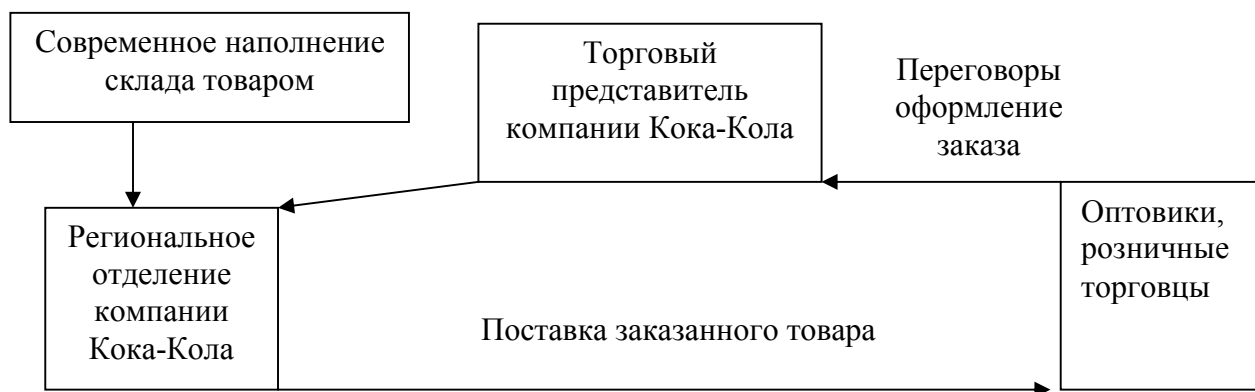


Рис.1. Место торгового представителя в общей системе продаж Кока-Кола [3].

Важным аспектом сбытовой политики также является мотивация сотрудников компании. Ведь если торговый персонал не будет заинтересован в товаре, то и торговая сеть не проявит у нему интереса и товар перестанет быть рентабельным. И для мотивации сотрудников Соса-Сола применяет различные приемы, такие как предоставление различных финансовых льгот, медицинских страховок, организует конкурсы, устраивает поездки.

Но также существует и ряд проблем в политике распределения непосредственно в Украине. Таких явных проблем у компании 2 – это уверенность людей о вредности товаров и наличии достаточного количества подделок. За последнее время компания очень мало проводит акций по убеждению потребителей в качестве товара, о разъяснению технологии его изготовления. И хоть недовольные будут всегда, компания не делает активных попыток исправить общественное мнение. Насчет наличия подпольных производств, тут дело обстоит намного сложнее. Очень сложно проконтролировать такую широкую сеть товаров и потребление товара каждым потребителем. Компания предпринимала меры по уменьшению такого воздействия: еще в 1915 году была изобретена фирменная рельефная бутылка, но видимо это недостаточная мера для защиты.

Таким образом для увеличения сбыта компании необходимо принять следующие меры:

- проводить кампанию по информированию потребителей про «не вредность» продукции;
- усилить отличительные знаки продукции, что бы больше защитить товары от подделок, которые подрывают имидж товаров.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт компании «Coca-Cola». – Режим доступа: <http://www.coca-colarussia.ru/>

2. Хрупочив С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупочив, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – №2. – с. 57-61. – (Проблеми мікро- та макроекономіки України).
3. Чкалова О.В. Характеристика розничних торгових підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Чкалова. - 2008. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2008-4/08.shtml>

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА

Линникова Мария Сергеевна

студентка Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина

Сегодня все больше оборотов набирают стремительно развивающиеся компании, во главе которых стоят лучшие руководители и топ-менеджеры, от принятых решений которых напрямую зависит успешная деятельность предприятия. Результативная управленческая деятельность во многом зависит от деловых качеств руководителя. Эффективность управленческой деятельности определяется, в первую очередь, высоким уровнем развития общих способностей личности, набором взаимно дополняющих друг друга качеств и их противоположностей [3].

Проблемы многих компаний заключается в том, что не каждый руководитель является лучшим и эффективным в своей отрасли и не использует все профессиональные компетенции на полную для положительного результата, а ведь их следует не только применять в своей деятельности, а еще и развивать с каждым днем. Компетенция – область полномочий или личностных характеристик и профессиональных качеств, которыми располагает должностное лицо и обладает правом принимать решения в соответствии с таким набором для успешного выполнения работы [1].

Если руководитель не развивается сам, не совершенствует свои профессиональные и личностные качества, то эффективность его управленческой деятельности будет снижаться с каждым днем, вследствие чего, компания не будет успешна и ожидаемый результат не будет достигнут.

Целесообразным решением данной проблемы является желание руководителя быть лучшим, а для этого он должен обладать таким набором компетенций для успешного выполнения работы компании, своих подчиненных, а также для поддержания положительного климата в рабочей обстановке: целеустремленность, ориентация на результат,

уверенность в себе, решительность, ответственность, лидерство, умение решать проблемы; желание учиться и развиваться, открытость новому, видение будущего, гибкость; способность влиять на людей, убеждать их, коммуникабельность, умение правильно общаться и вести переговоры, лояльность, командность, особенный подход к каждому сотруднику; честность, дисциплина, самоорганизация, пунктуальность; многопрофессионализм, эрудиция, начитанность, креативность, творчество, стратегическое мышление [2].

Существуют различные способы для усовершенствования компетенций руководителя: саморазвитие и оценка руководителя (процедура определения ключевых компетенций, необходимых для успешного выполнения работы и измерение их степени развития внешним или внутренним экспертом).

Развивая предложенные компетенции, руководитель станет востребованным и ценным кадром, эффективная деятельность и правильные принятые решения которого приведут компанию к положительным результатам и первым строчкам во всемирных рейтингах.

Для современного эффективного менеджера определенно необходимы творческий образ мышления, постоянное обновление знаний и умений, а также желание освоения новых технологий в системе управления человеческими ресурсами. Эти требования актуальны уже сегодня, но они будут еще более актуальны завтра, причем для решения управленческих задач любого уровня.

Список использованной литературы:

1. Компетенция [Электронный ресурс] // Экономико-Аналитические Новости. – Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/Компетенция>.
2. Модели профессиональных компетенций в сфере государственного и муниципального управления: отечественный и зарубежный опыт : / [Электронный ресурс] / О.В. Юрьева // Научно-исследовательский центр развития управленческих компетенций «АБАДА». – Режим доступа : <http://www.abadawecan.ru/index.php?cat=science&id=8>
3. Эффективное управление [Электронный ресурс] // Либрусек. – Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/202898/read>.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ОБЛАСНОЇ МОЛОДІЖНОЇ ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Лозовський Олександр Миколайович

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Мельник Олександр Васильович

магістр Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Зростання ролі громадського сектору в житті нашого суспільства на сьогодні вимагає високого рівня професіоналізму від його лідерів. Менеджмент громадських організацій дещо відрізняється від управління прибутковим чи державним сектором. Мотивація працівників, членів та волонтерів громадських організацій одне з основних питань для забезпечення успішної діяльності організацій третього сектору.

Правильна організація мотивації працівників в молодіжній громадській організації визначає рівень успішності діяльності та результативність організації. Людський фактор є головною рушійною силою в діяльності організації [1, 124]. Основні способи мотивації персоналу це нормативна мотивація та стимулювання.

Нормативна мотивація в громадській молодіжній організації відбувається шляхом спонукання людини до певної поведінки методами ідейно-психологічного впливу. Як правило працівники та волонтери молодіжної громадської організації глибоко поділяють ідеї, мету створення та статутні завдання тієї організації в якій вони працюють. Діяльність організації дуже щільно співпадає з їх поглядами, життєвими принципами, тому, зазвичай, люди і долучаються тим чи іншим чином до діяльності. Одним з найскладніших моментів такої мотивації є правильне розуміння ролі керівника і підлеглого, керівник повинен мати значні кваліфікаційні і моральні переваги, бути зразком для підлеглого [2].

Стимулювання впливає не безпосередньо на особистість, а на зовнішні обставини працівника чи волонтера молодіжної громадської організації, за допомогою стимулів, що спонукають працівника до певної поведінки. Існують такі види стимулювання як ідеологічні (ще називають їх морально-психологічні), тобто моральне стимулювання і звичайно матеріальне. Для багатьох працівників молодіжних громадських організацій гарним стимулом є приміром можливість участі в міжнародних програмах обміну, які передбачають поїздки по різних місцях України а також за кордон. Також важливим є такий із заходів

морального стимулювання, як організаційне стимулювання, коли в працівника є можливість кар'єрного і професійного росту [3, 6].

Оплата праці, як грошова винагорода за роботу працівника молодіжної громадської організації не є основним у мотивації. Часто громадською діяльністю займаються альтруїстично налаштовані молоді люди, або ті, які мають інші джерела фінансів – чи інша робота (не в громадській організації), чи стипендія, чи власний бізнес.

Отже, для мотивації персоналу молодіжної громадської організації застосовують такі ж методи мотивації, як і в комерційних підприємствах чи державному управлінні, але є певні особливості і акценти при виборі стимулів зміщуються від матеріальних (зарплатня, підвищення по службі, збільшення окладу), до моральних та ідеологічних стимулів.

Список використаної літератури:

1. Кузьмінський В. О. «Управління неприбутковою організацією», Київ, «Логос», 2006р., 168 с.
2. Пушкар Р. М., Тарнавська Н. П. «Менеджмент: теорія та практика», Тернопіль, 2003 р., «Карт-бланш», 490 с.
3. Інгрем Ричард Т. «Десять основних обов'язків органу врядування неприбуткової організації», Київ, «КМ Академія», 2003 р., 35 с.

УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ніколаєва Вікторія Василівна

старший викладач кафедри маркетингу Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Федчик Ольга Павлівна

студентка Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Криворізький національний університет»

В сучасних умовах формування економіки, спостерігається стрімкий зріст конкуренції серед підприємств оптової торгівлі. Внаслідок такої ситуації виникла потреба в пошуку конкурентних переваг, все більш затребуваними стають розроблені теоретичні та практичні пропозиції щодо вирішення проблем, що склалися. Це все спричинило до широкого впровадження комплексу маркетингу, щодо його управління та застосування ним успішного підходу по виходу з будь-якої негативної ситуації.

На сьогоднішній день проблеми управління комплексом маркетингу висвітлено в працях відомих вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема: О. М. Азарян, Л. В. Балабанової, І. Х. Баширова, А. В. Войчака, О.В.Зозульова, М. Я. Матвіїва, А. Ф. Павленка, А. О. Старостіної, В.П.Щербань, Е. П. Голубкова, Г. А. Армстронга, В. А. Вонга, Ф. Котлера, та багатьох інших [2, с. 6]. Та все ж започаткований на початку другого століття комплекс маркетингу, залишається тим управлінським механізмом та базисом на основі якого формується уся система управління маркетингом.

Для кращого вивчення цієї проблеми було проведено дослідження комплексу маркетингу та його складових ПП «Негоціант» - дистриб'ютора молока та кисломолочної продукції в Криворізькому регіоні. Результати свідчать про те, що адаптація управління комплексом маркетингу залежить від попиту на продукцію, що склався на ринку молока та кисломолочної продукції, а тому перед дистриб'ютором стоїть задача чіткого планування каналів збуту та оцінка їх ефективності, оскільки від тактики дій формується основна стратегія підприємства.

До того ж дистриб'юторська мережа потребує впровадження маркетингових принципів, які дозволять задовольнити потреби як клієнтів так і підприємства. До таких принципів слід віднести: системний підхід, принцип адаптації та інновації, орієнтація на довгострокову перспективу – усе це в першу чергу повинно будуватися з урахуванням потреб, що склались на ринку та відповідати умовам його функціонування. Ефективність управління комплексом маркетингу полягає у дослідженні кожного його елементу стосовно інших і лише від пропорції змішання та подання комплексної суміші буде залежати результат підприємства.

Отже, слід відзначити, що «маркетингова суміш» повинна поєднувати в собі інструменти маркетингу на основі комплексності і гармонійності. А досягнення єдиної оптимальної мети маркетингу можливе лише за умови використання, посередницьким підприємством, системного підходу.

Список використаної літератури:

1. Балабанова, Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: монографія / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. - Донецьк : ДонПУЕТ, 2009.
2. Голубков Е. П. Теорія і методологія маркетингу: сучасне і майбутнє / Е.П. Голубков. М.: Діло і Сервіс, 2008. – 208 с.
3. Старостіна А. О., Длігач А. О., Гончарова Н. П., Крикавський Є. В. та ін. Маркетинг; за заг. ред. Старостіної А. О. - К.: Знання, 2009. – 1070с.

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Палій Олена Олександрівна

студентка Національного авіаційного університету

Власова Тетяна Володимирівна

студентка Національного авіаційного університету, м. Київ

Сучасний стан розвитку організацій характеризується переходом від традиційної функціональної індустріальної моделі Адама Сміта до процесної моделі управління. Функціональна модель ґрунтується на передумові, що робітники володіють невисокою кваліфікацією, тому запропоновані їм задачі мають бути дуже простими [1].

Проблематикою даного дослідження є застосування концепції процесного підходу в діяльності організації. Впровадження процесного підходу є ключовою вимогою стандарту ISO 9001: «організація повинна визначити процеси, необхідні для системи управління якістю та їх застосування на всіх рівнях організації (п. 4.1а). Застосування цього підходу розглядається в світі як одна з ключових умов успішного функціонування організації, як одна з базових концепцій сучасного менеджменту [1].

Було виявлено, що роль процесів в організації можна порівняти з тим, що є звичайним для будь-якої організації з ієрархічною структурою.

Впровадження процесного підходу повинно мати проектування структури процесів: їх переліку та взаємозв'язків. Тільки після того, як визначено, що саме є процесами в організації, можна починати вводити різні методи для управління ними. Звичайно, універсально ефективною структури процесів, як і універсальної оргструктури не може бути навіть у рамках однієї області.

Правилом, очевидним для організаційної структури (і для будь-якої ієрархічної структури) визначено роль керівника організації: він повинен особисто керувати будь-якими структурними підрозділами, які підпорядковані безпосередньо йому; визначити цілі їх роботи, погоджувати шляхи досягнення цих цілей, при необхідності – допомагати в їх досягненні, аналізувати отримані результати.

Структура процесів повинна відображати бачення роботи організації керівником, адже – повинна розроблятися і переглядатися лише за його безпосередньої участі. Якщо це правило не буде виконано (найбільш поширений варіант – коли структура процесів копіює структуру стандарту ISO 9001), організація отримає не справжнє процесне управління (власне, процесами ніхто управляти не буде), а тільки набір документів, що описують її діяльність [2].

Традиційно, власником процесу призначається керівник структурного підрозділу, який виконує основний обсяг роботи в рамках процесу. Головне зауваження, яке слід зробити щодо такого варіанту – це необхідність чіткого розподілу двох цілей, які виконує один і той же керівник: власника процесу та керівника структурного підрозділу.

Дослідження показали, що однією з головних складових у впровадженні процесного підходу – визначення системи моніторингу та вдосконалення процесів, вибір показників моніторингу процесів і встановлення цілей за ними.

Встановлено хибне розуміння щодо побудови в організації системи управління якістю за стандартами ISO 9001. Такий підхід видається не зовсім ефективним, адже він означає, що існує «система управління якістю», окрема від загальної системи управління.

Підсумовуючи, слід зазначити, що більш ефективним позиціонуванням відповідної роботи може бути впровадження процесного підходу до управління організацією. Таке позиціонування може спонукати співробітників до того, щоб дійсно глибоко переглянути та удосконалити базові підходи до своєї діяльності, а не просто зосередитися на успішному проходженні сертифікаційного аудиту.

Список використаної літератури:

1. Сусленко, А. Т. Процесний підхід як інноваційна модель системи управління якістю. // Стандарти і якість. 2007. – 252 с.
2. Морозов, Ю. П. Теорія управління: Навчальний посібник для вузів / Ю. П. Морозов. - М.: Юнити-Дана, 2008. - 379 с.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА В УПРАВЛЕНИИ ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОМИКС»

Петрова Юлия Игоревна

студентка экономического факультета Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Одной из функций менеджмента является планирование. Стратегическое планирование позволяет менеджеру понять текущую ситуацию, что в свою очередь позволяет планировать будущее. В мире быстрых перемен стратегическое мышление становится основой успеха. А так как скорость изменений растет, роль стратегического планирования усиливается. Фактически, успешные компании устанавливают непрерывный процесс стратегического планирования.

Многие авторы используют термин «стратегический менеджмент» вместо «стратегическое планирование», умышленно делая акцент на предпринимательском подходе. Таким образом, стратегический менеджмент – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как ее основу, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, адекватные воздействию окружающей среды и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что, в конечном счете, способствует выживанию организации и достижению своих целей в долгосрочной перспективе [2, с.44].

При разработке составляющих частей операционной стратегии важно отметить, что значимость каждой из групп факторов одинакова (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Равноценность внешних факторов, воздействующих на операционную стратегию организации

Совершенствование организации торгового обслуживания и удовлетворение при этом потребностей покупателей, и как следствие повышение экономической эффективности работы предприятия во многом зависят от правильно выбранного стратегического направления развития предприятия. Разработка и выбор стратегии развития предприятия необходимы для повышения эффективности и устойчивости функционирования организации и ее безубыточной работы, а также для повышения конкурентоспособности организации [3].

Таким образом, разработка и выбор стратегии развития предприятия необходимы для повышения эффективности и устойчивости функционирования организации и ее безубыточной работы, а также для повышения конкурентоспособности организации.

Список использованной литературы:

1. Кириченко, О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.А. Кириченко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с.

2. Сумець, О. М. Основи операційного менеджменту: Підручник / О. М. Сумець. – 3-е вид., перероб. і. доп. – К.: Професіонал, 2006. – 475 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2008.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА УКРАИНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Свиржевская Анастасия Ивановна

студентка Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина

Персонал является основным элементом внутренней среды организации, что говорит о его важности и необходимости для нормального функционирования предприятия. Человек должен быть мотивирован к труду, иначе эффективность его деятельности будет очень низкой. Работники на предприятии выполняют свою работу, зная, что они получают за своевременное выполнение поставленных задач ожидаемое вознаграждение. Заработная плата является стимулом для осуществления намеченных целей организации. Оплата труда на каждом предприятии должна быть справедливой и соотноситься с количеством работы, которую необходимо выполнить человеку на той или иной должности.

Как социально-экономическая категория оплата труда отражает противоположность интересов наемного работника и работодателя в их отношениях по поводу выполненной работником работы. Для работника заработная плата – главная и основная часть его личного дохода, средство воспроизводства его как носителя способностей к труду и члена общества. Для работодателя оплата труда работников – это всегда расход на рабочую силу как задействованный в производственном процессе ресурс.

Система оплаты труда – это способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащего выплате работникам в соответствии с произведенными ими затратами труда или по результатам труда [1].

Всякий труд должен быть оплачен. Но работодателя заботит не только факт оплаты труда, но и сам труд, его качество и производительность. Нельзя платить просто за пребывание на рабочем месте. Нельзя не реагировать положительно на добросовестный труд.

Виды заработной платы на украинских предприятиях [2]

Заработная плата		
Основная заработная плата	Дополнительная заработная плата	Премии, вознаграждения по итогам работы за год, квартал, месяц
Под основной заработной платой принято понимать выплаты за отработанное время, за количество и качество выполненных работ при повременной, сдельной и прогрессивной оплате, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за сверхурочные работы, за работу в ночное время и праздничные дни, оплата простоев не по вине работника.	Дополнительная заработная плата включает выплаты за не проработанное время, предусмотренные законодательством о труде и коллективными договорами: 1) Оплата времени отпусков 2) Оплата времени выполнения государственных и общественных обязанностей. 3) Оплата перерывов в работе кормящих матерей. 4) Оплата льготных часов подростков. 5) Оплата выходного пособия при увольнении.	Вознаграждение по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия выплачивается за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, за вычетом средств, направляемых на потребление

Под системой оплаты труда понимается способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащего выплате работникам.

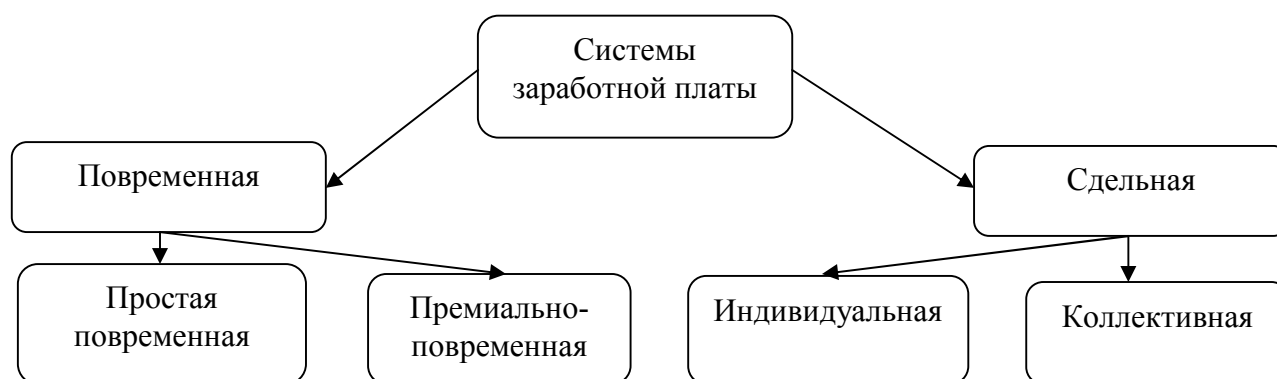


Рис. 1. Системы оплаты труда

Таким образом, существует множество способов начисления заработной платы и оплаты человеческого труда. Но, так или иначе, все эти виды должны отображать справедливое соотношение в вознаграждении персонала за выполненную работу. Общий, или средний, уровень заработной платы, как и общий уровень цен является сложным

понятием, включающим широкий диапазон различных конкретных ставок заработной платы.

Список использованных источников:

1. Зарахович Н. Harvard Business Review on Compensation. Системы оплаты труда / Н. Зарахович. – Юнайтед Пресс. Классика Harvard Business Review, 2008. – 216 с.
2. Сумець О. М. Основи операційного менеджменту. Теоретичні аспекти і практичні завдання: Підручник / О. М. Сумець – 3-є видання, перероб. та доповн. За редакцією проф. О. Л. Яременка. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 480 с.
3. Джонсон С. Оплата труда и другие расчеты с персоналом [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://balance.ua/news/detail/9675/>.
4. Сидор О. Мартовский номер журнала «Праця і Закон»: Оплата труда [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://rabota.ua/Info/Employer/post/2012/03/13/zhurnal_pracia_i_zakon_marc_h_2012.aspx

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «МАКДОНАЛДС». ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

Стензя Анастасия Виталиевна

студентка Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Залогом успешного функционирования любого предприятия является правильность и рациональность организации закупок. Управление закупками – сложный и достаточно трудно контролируемый процесс. От того, насколько хорошо он отлажен, зависит эффективная работа предприятия. Своевременные закупки гарантируют бесперебойность работы и положительный результат в сотрудничестве с клиентами. Именно в этом и заключается актуальность данной темы, а ознакомление с ней на основе функционирования интернациональной компании «Макдоналдс» поможет разобраться в некоторых ее особенностях.

Значение деятельности по организации и управлению закупками можно рассматривать в двух аспектах – тактическом и стратегическом.

Таблица 1

Различные подходы к организации и управлению закупками

Подход	Сущность
Тактический (оперативный)	Снабжение – ежедневные операции, традиционно связанные с закупками и направленные на избежание дефицита, отсутствия материальных ресурсов или готового продукта
Стратегический	Сам процесс управления закупками, связи и взаимодействия с другими отделами компании, внешними поставщиками, потребностями и запросами конечного потребителя, планирование и разработка новых закупочных схем и методов и т.п.

Выделим основные вопросы, на которые следует ответить в процессе обеспечения предприятия предметами труда (рис. 1).

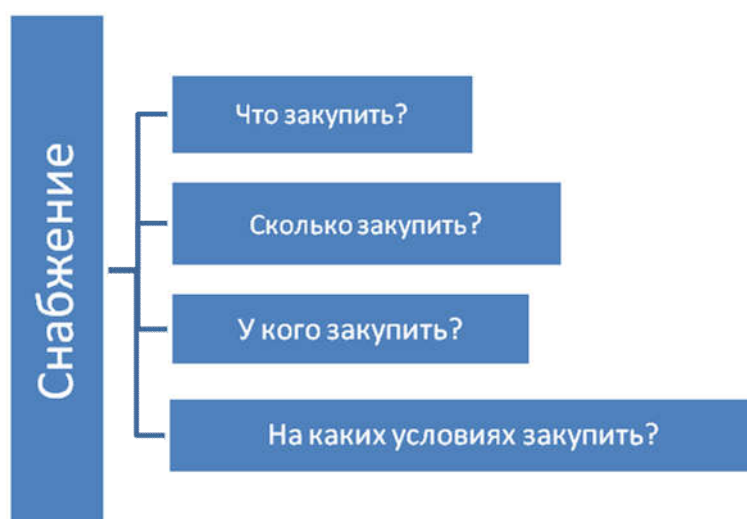


Рис.1 Основные элементы организации закупок

Таблица 2

Задачи и работы закупочной логистики

Задачи	Сущность
1	2
1. Определение потребности в материальных ресурсах	В процессе определения потребности в материальных ресурсах необходимо идентифицировать потребителей материальных ресурсов. Затем выполняется расчет потребности в материальных ресурсах. При этом устанавливаются требования к весу, размеру и другим параметрам поставок, а также к сервису поставок. Далее разрабатываются планы - графики и спецификации на каждую позицию номенклатуры и (или) номенклатурные группы.

Продолжение таблицы 2

1	2
2. Исследование рынка закупок	Исследование рынка закупок начинают с анализа поведения рынка поставщиков. При этом необходимо идентифицировать всех возможных поставщиков по непосредственным рынкам, рынкам заменителей и новым рынкам. Далее следует предварительная оценка всех возможных источников закупаемых материальных ресурсов, а также анализ рисков, связанных с выходом на конкретный рынок.
3. Выбор поставщиков	Включает поиск информации о поставщиках, поиск оптимального поставщика, оценку результатов работы с выбранными поставщиками.
4. Осуществление закупок	Реализация данной функции начинается с проведения переговоров, которые должны завершиться оформлением договорных отношений, то есть заключением контракта. Договорные отношения формируют хозяйственные связи, рационализация которых также является задачей логистики. Осуществление закупок включает в себя выбор метода закупок, разработку условий поставки и оплаты, а также организацию транспортировки материальных ресурсов. Завершаются закупки организацией приемного контроля.
5. Контроль поставок	Одной из значимых задач контроля поставок является контроль качества поставки, то есть учет количества рекламаций и брака. Контроль поставок включает в себя также отслеживание сроков поставки (количество ранних поставок или опозданий), отслеживание сроков оформления заказа, сроков транспортировки, а также контроль состояния запасов материальных ресурсов.
6. Подготовка бюджета закупок	Существенной частью закупочной деятельности являются экономические расчеты, так необходимо точно знать, во что обходятся те или иные работы и решения.
7. Координация и системная взаимосвязь закупок с производством, сбытом, складированием и транспортированием, а также с поставщиками	Эта специфическая задача закупочной логистики, решаемая, как было отмечено выше, посредством организации системной взаимосвязи закупок с производством и сбытом, а также тесных связей с поставщиками в области планирования, экономики, техники и технологии.

В общих чертах цели всякой организации включают преобразование ресурсов для достижения результатов. Основные ресурсы, используемые организацией, это люди (человеческие ресурсы), капитал, материалы, технология и информация:

- Организация: «Макдональдс» (производство /обслуживание);
- Материалы: мясо, картофель, булочки, бумага;
- Технологии: механизированное приготовление пищи. (кухонное оборудование);
- Люди: управляющие ресторанов, бухгалтеры, мясники, продавцы на раздаче;

• Информация: отчетность о реализации, учет на складах, отчет о затратах на приобретение продуктов для приготовления.

В своих головных офисах, расположенных в Соединенных Штатах Америки, «Макдоналдс» решает для всех стран мира абсолютно все – от того, какой именно сорт картофеля нужен для приготовления картофеля фри, до цвета униформы персонала в торговых точках, регулирую вместе с тем и вопросы специализированного оборудования и точной технологии приготовления продуктов.

«Макдоналдс» является организацией, состоящей из 7 с лишним тысяч самостоятельных предприятий, работа которых обеспечивается поддержкой большого числа организаций, работающих «за кулисами», ведущих строительство магазинов и цехов, осуществляющих рекламу, производящих закупку продуктов, разрабатывающих новые виды продукции, осуществляющих контроль качества. Каждое заведение «Макдоналдс» имеет свои планы реализации продукции и прибыли. Каждая вспомогательная единица также имеет свои цели, такие как, например, закупка говядины по выгодным ценам. Эти цели взаимосвязаны и взаимозависимы. Например, ресторан может реализовать свои цели, добившись запланированной прибыли, только если служба закупки добьется своих целей, обеспечив достаточное количество булочек по нужной цене, если служба маркетинга обеспечит достаточный приток покупателей, технологи найдут способ эффективного приготовления и т.д. Основная причина, позволившая «Макдоналдсу» стать крупнейшим предприятием в своём бизнесе в мире, заключается в том, что компании удается не только достичь всех вышеперечисленных целей, но и эффективно связать их с наименьшими затратами.

Таким образом, для эффективного управления закупками на предприятии необходимо дать ответы на 4 вышеупомянутых вопроса, а также создать эффективную структуру организации и предприятия и его менеджмента с рациональным разделением полномочий и обязанностей.

Список использованной литературы:

1. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: учеб. пособие / А.С. Курочкин — К.: МАУП, 2006. — 144 с.
2. Сумець О. М. Операційний менеджмент: теоретичний аспект і практичні завдання: підруч. / О.М. Сумець — К.: ВД «Професіонал», 2006. — 480 с.
3. Официальный сайт «Макдоналдс» в Украине [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mcdonalds.ua/>
4. Планирование и управление закупками [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://inventario.ru/article/upravlenie-zakupkami>

ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА «ТОУОТА»: 14 ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА

Тарасенко Валерия Александровна

студентка Харьковского национального университета имени
В. Н. Каразина

Каждый управляющий желает знать, как организовать операционную систему своей компании так, чтобы она функционировала максимально эффективно. С 2007 по 2010 года «Toyota» являлась крупнейшим автопроизводителем в мире, пока ей не помешали природные катаклизмы [4]. Поэтому актуальным является изучение принципов функционирования операционной системы данной компании для перенятия ценного опыта.

Операционная система – совокупность производственных процессов, происходящих в организации для достижения конечного результата [3, с.38].

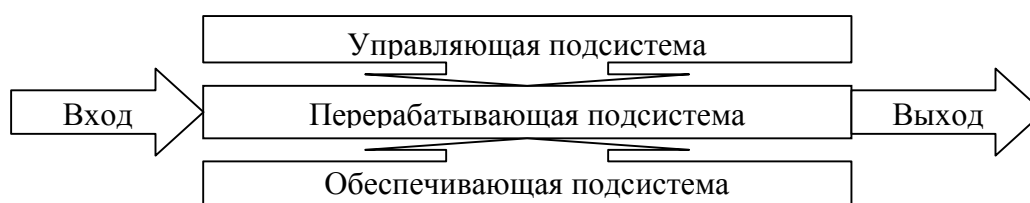


Рис.1. Принципиальная схема операционной системы [1, с.5].

Итак, дадим характеристику принципам управления «ТОУОТА».

Таблица 1.

Принципы управления операционной системой «Toyota» [2, с. 73-78].

Название принципа	Описание
Раздел I: Философия долгосрочной перспективы	
Принцип 1. Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям.	Основная задача компании — создавать ценность для потребителя, общества и экономики. Каждый работник компании должен осознавать свое место в истории компании и стараться вывести ее на более высокий уровень.
Раздел II. Правильный процесс дает правильные результаты	
Принцип 2. Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем.	Необходимо минимизировать время, которое незавершенная работа находится без движения. Проблемы должны выявляться немедленно.
Принцип 3. Используй систему вытягивания, чтобы избежать перепроизводства.	При системе «точно вовремя» запас изделий должен пополняться только по мере их потребления.
Принцип 4. Распределяй объем работ равномерно: работай как черепаха, а не как заяц.	Важным фактором является устранение перегрузки людей и оборудования и сглаживание неравномерности графика производства.

Продолжение таблицы 1

Принцип 5. Сделай остановку производства с целью решения проблем частью производственной культуры, если того требует качество.	Необходимо использовать все современные методы обеспечения качества, применять для этого новейшее оборудование. Разработай визуальную систему извещения лидера команды и ее членов о том, что машина или процесс требуют их внимания.
Принцип 6. Стандартные задачи — основа непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам.	Необходимо фиксировать накопленные знания о процессе, стандартизируя лучшие на данный момент методы, не препятствовать творческому самовыражению, передавать опыт.
Принцип 7. Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной.	Эффективным является использование простых визуальных средств, чтобы помочь сотрудникам определить, где они соблюдают стандарт, а где нет.
Принцип 8. Используй только надежную, испытанную технологию.	Новые технологии перед введением следует испытать в реальных условиях.
Раздел III. Добавляй ценность организации, развивая своих сотрудников и партнеров	
Принцип 9. Воспитывай лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других.	Лучше воспитывать своих лидеров, чем покупать их за пределами компании. Хороший лидер должен знать повседневную работу как свои пять пальцев, лишь тогда он сможет стать настоящим учителем философии компании.
Принцип 10. Воспитывай незаурядных людей и формируй команды, исповедующие философию компании.	Сильная, стабильная производственная культура с долговечными ценностными ориентациями и убеждениями, которые разделяют и принимают все, повысит эффективность работы.
Принцип 11. Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними трудные задачи и помогай им совершенствоваться.	К партнерам и поставщикам следует относиться, как к равноправным участникам общего дела. Нужно создать условия, стимулирующие их рост и развитие - они поймут, что их ценят.
Раздел IV. Постоянное решение фундаментальных проблем стимулирует непрерывное обучение	
Принцип 12. Чтобы разобраться в ситуации, надо увидеть все своими глазами.	Решая проблемы, управляющий должен увидеть происходящее своими глазами и лично проверить данные.
Принцип 13. Принимай решение не торопясь, на основе консенсуса, взвесив все возможные варианты; внедряя его, не медли.	Прежде, чем принять решение, необходимо взвесить альтернативы; после его принятия - действовать без промедления, но осторожно.
Принцип 14. Станьте обучающейся структурой за счет неустанного самоанализа и непрерывного совершенствования.	Наиболее эффективным является процесс, который почти не требует запасов. При окончании работы следует производить анализ недостатков и разработать меры, которые предупредят повторение ошибок.

Чтобы эффективно применять опыт «Toyota» на предприятии, в том числе на украинском, менеджеру не стоит копировать эти 14 принципов, ведь в каждой стране своя ситуация, свои особенности корпоративного управления, своя бизнес-среда, для каждого предприятия нужна

собственная модель развития. Поэтому следует проанализировать зарубежный опыт и разработать конкретные принципы работы своей организации на его основе.

Список использованных источников:

1. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: учеб. пособие / Курочкин А. С. — К.: МАУП, 2006. — 144 с.
2. Лайкер Джеффри. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; [пер. с англ. — Т. Гутман]. М.: Альпина — Бизнес Букс, 2009. — 402 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
3. Сумець О. М. Операційний менеджмент: підруч. / Сумець Олександр Михайлович. — К.: ВД «Професіонал», 2006. — 480 с.
4. Французское информагентство AFP [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.afp.com/afpcom/en>

МОТИВАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Тонконог Максим Викторович

магистрант, Государственное высшее учебное заведение «Национальный горный университет»

На многих предприятиях Украины система мотиваций и ее несовершенство делают работника малоуправляемым и практически неподвластным стимулированию. Все это является последствием советского стиля управления предприятием, потому, что все материальные блага воспринимались человеком как должное, работник привык не зарабатывать, а получать. Такой подход к труду изменил в сознании сотрудника объективное восприятие трудовой деятельности: нежелание работать на результат, негативное восприятие инноваций, отсутствие стремлений повышать свою квалификацию и получать новые знания.

Организации которые имеют такую систему управления персоналом проигрывают в экономических показателях тем предприятиям которые пересмотрели свой подход к сотрудникам.

Одна из главных задач для предприятий – поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора и, как следствие, рост производительности труда.

Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является мотивация. Мотивация – это процесс который побуждает человека сделать что-либо для достижения конкретной цели.

Для того чтобы мотивировать человека нужно выявить его потребности, в первую очередь – это экономические потребности и психологические. Экономические: главный побудительный мотив работы - человек трудится для того, чтобы обеспечить свое существование. Психологические: поскольку человек существо социальное и большую часть времени он проводит на работе у него существует потребность в общественном признании. Каждый индивидуум хочет быть признанным, что в свою очередь увеличивает его популярность в обществе.

Одной из главных задач руководителя является выявление этих потребностей, которые могут сильно отличаться в зависимости от страны и менталитета ее граждан, сферы деятельности, социального слоя, возраста, пола и пр.

Сложность процесса мотивации заключается в том, что человек быстро приспосабливается к внешним условиям и те мотивы которые побуждали сегодня работать с энтузиазмом, завтра могут слабо его затрагивать. Из этого следует, что не существует лучших или худших систем мотиваций. Все методы имеют право на существование и позволяют в большей или меньшей степени добиваться увеличения производительности труда.

Вывод: для эффективного применения мотивации она должна быть гибкой и иметь разносторонний характер. Как только менеджер видит снижение трудовых показателей, значит нужно что-то менять в системе мотиваций (если это не вызвано другими факторами).

Современный руководитель должен быть не только специалистом в своей отрасли, но и хорошим психологом. Имея хорошо разработанную стратегию предприятия и в то же время немотивированный персонал, менеджер рискует тем, что экономический эффект может быть значительно ниже запланированного.

Таким образом, гибкость мышления и умение чувствовать сотрудников позволят руководителю более эффективно добиваться поставленных целей.

Список использованных источников:

1. Бойко В.В. Экономика предприятий Украины: Учебное пособие. – 4-е изд., – Д.: НГУ, 2008. - 551с.
2. Чередниченко И. П., Тельных Н. В. Психология управления / Серия «Учебники для высшей школы». — Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. - 608 с.
3. Мескон, Альберт, Хедоури/ Основы менеджмента, 3-изд., 2008.-672с.

МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Химич Оксана Володимирівна

старший викладач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» Інститут підприємництва та перспективних технологій

Сьогодні динамічно розвивається сфера послуг, а, зокрема, сфера побутового обслуговування. Ця сфера виконує важливу функцію надання населенню широкого спектра високоякісних побутових послуг. В міру зростання доходів населення, дана область діяльності стає все більш привабливою для суб'єктів господарювання, і, як наслідок, сьогодні підвищується якість послуг, культура обслуговування, збільшуються обсяги реалізованих послуг.

Про дослідження у сфері побутових послуг, її розвиток та структуру писали у своїх працях такі науковці, як Р. Заблоцька [1], З. Варналій, Л. Хмелевська, М. Хмелевський [2], А. Сидорова [3], Т. Григорчук [4]. Усі автори приділяли увагу дослідженню поняття «послуга» та її специфічних особливостей. Але, на сьогодні, тема маркетингу сфери побутових послуг не набула великого поширення, хоча її важливість зростає в сучасних умовах ринкової конкуренції і потребує подальших досліджень та доопрацювань.

Метою даного дослідження є визначення особливостей надання послуг та обґрунтування необхідності використання маркетингу у сфері побутового обслуговування.

Послуга – це специфічна форма задоволення потреб людей. Досліджували це поняття багато вчених досить довгий час і, звичайно, щодо його тлумачення виникало багато суперечок та протиріч, які не припиняються і до сьогодні, але все-таки можна виокремити деякі характеристики, які є спільними в усіх дослідженнях.

Послуга – це діяльність, яка виконана для задоволення чийось потреб, господарських або інших здібностей, що надаються будь-кому. Для надання послуг необхідно виконати окремі дії, тобто здійснити ряд операцій. Послуга є благом, специфіка якого проявляється у фізичній неосяжності, в невіддільності від свого джерела, в неможливості накопичення та зберігання, в індивідуальності та плинності якісних характеристик, у відсутності речовинного змісту (виступає лише як діяльність, а не предмет) [2].

Послуга - це результат безпосередньої взаємодії виконавця і споживача, а також власної діяльності виконавця щодо задоволення потреби споживача [3].

Послуга - це цілеспрямована діяльність, результати якої мають прояв в корисному ефекті [5].

Оскільки діяльність у сфері послуг передбачає в більшості випадків одночасність процесу виробництва та споживання послуг, тобто реалізація та споживання співпадають в часі та просторі. Звідси впливає така особливість організації обслуговування: кількість, номенклатура та якість послуг в даному місці, в даний час має відповідати аналогічному попиту на ці послуги. Наслідком одночасності процесу виробництва/споживання є неоднорідність та мінливість якості послуги. Переважна більшість послуг немає масового характеру, вона завжди несе в собі риси індивідуалізації, а це позначається як на виробництві, так і на споживанні послуг. На якість послуги впливають час і місце надання, кадровий склад, рівень кваліфікації, психологічні особливості, навіть стан здоров'я та настрої виробника послуги. Особисті властивості споживача також впливають на оцінку якості отриманої послуги [5].

Отже, з викладеного вище матеріалу, можна зробити висновок, що поняття «послуга» трактується по-різному, усі автори погоджуються з тим, що послугам притаманні певні особливості: невідчутність, невидимість, неможливість накопичення та зберігання, неоднорідність та мінливість якості. Особливості послуг та їх відмінність від уречевленого виробництва є неможливістю їх зберігання та передачі іншій особі, вони невідчутні, а також процес надання (виробництва) послуг та їх реалізація є невід'ємними елементами одного цілого. І, відповідно, така специфіка послуг впливає на формування маркетингової політики підприємств сфери послуг.

Перелік послуг, які надаються сьогодні суспільству надзвичайно великий, це - інжинірингові, фінансові, ліцензійні, транспортні, торговельно-посередницькі, соціально-культурні, житлово-комунальні, зв'язку, торговельні, побутові. Наприклад, у Німеччині у сфері послуг зайнято 41 % робочої сили, а в Італії — 35%.

Побутове обслуговування - це побутові послуги, які пов'язані з веденням домашнього господарства, виконанням різноманітних ремонтних робіт, забезпеченням санітарно-гігієнічних та інших потреб населення, а також з виготовленням за індивідуальними замовленнями особистих речей та предметів господарського призначення [6].

Під час фінансової кризи попит на деякі побутові послуги значно зріс, це ремонт взуття, одягу, побутових товарів та приладів, а на деякі знизився – перукарські послуги, хімчистка, послуги пралень, тощо.

На сьогодні, фірми сфери побутового обслуговування не достатньо приділяють увагу маркетингу у своїй діяльності, як засобу впливу на підвищення попиту на послуги. Надання побутових послуг це специфічна

сфера діяльності, оскільки клієнти формують свої смаки під дією різних факторів.

Сприйняття та оцінка якості надання послуг є досить суб'єктивною. Для одних споживачі є важливим місце надання послуг (інтер'єр, чистота, тощо), для інших - ключове місце займає якість, швидкість виконання послуг та ціна, ще для когось фактором вибору фірми є рівень культури працівників, можливість відчувати себе комфортно (характерно для діяльності, в якій не можуть надаватися послуги без присутності клієнта), в і чому полягає складність та проблема вивчення. Звичайно, підприємства побутового обслуговування не мають великих коштів на проведення масштабних рекламних компаній та акцій, але все-таки можливість проведення ефективної маркетингової політики існує, її впровадження призведе до зростання попиту на послуги та завоювання нових споживачів.

Можна запропонувати наступні, напрями використання маркетингу у сфері побутового обслуговування:

- формування логотипу фірми;
- формування ефективної цінової політики;
- використання системи знижок, карток постійних клієнтів;
- проведення акцій;
- проведення тренінгів та навчань персоналу по підвищенню якості обслуговування, рівня культури, вивчення типів поведінки;
- оновлення наявних послуг;
- створення пакетів певних послуг (ціна за пакет певних послуг є нижча ніж вартість надання цих послуг окремо);

Отже, можна зробити наступні висновки, що сфера побутового обслуговування має свої специфічні відмінності та особливості. Сучасні підприємства сфери побутового обслуговування недооцінюють роль маркетингу у підвищенні ефективності своєї діяльності та недостатньо його використовують. Автором запропоновано можливі напрями використання маркетингу у сфері побутового обслуговування, які підвищать попит на послуги та розширять клієнтську базу.

Список використаної літератури:

1. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг: Підручник/ Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т між. відн. – Київ: Знання України, 2003. - 280с.
2. Варналій З. С. (Захарій Степанович) Мале підприємництво у сфері побутового обслуговування населення : навч. посібник / З. С. Варналій, Любов Петрівна Хмелевська, Микола Олександрович Хмелевський. - К. : Знання України, 2004. - 259 с.
3. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : Монография / Донецкий нац. ун-т. – Донецк., 2002. - 239с.

4. Григорчук Т. В. Маркетинг. Частина друга: Навч. Посіб. для дистанційного навчання / Григорчук Т. В.-К.:ВЦ «Україна», 2007. - 312с.
5. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг . - К.: Альтерпрес, 2002. - 436 с.
6. Про затвердження галузевого класифікатора "Класифікація послуг і продукції у сфері побутового обслуговування" (ГК 201-01-2001).

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шабатура Анна Игоревна

магистр факультета менеджмента Донбасского государственного технического университета

В условиях перехода Украины к рыночной экономике особое значение приобретает проблема повышения конкурентоспособности продукции, ее качество. В связи с этим актуально рассмотрение систем управления качеством как целостной системы.

Понятие конкурентоспособности может быть сформулировано как экономическая категория, которая характеризует ситуацию, присущую всем предприятиям и организациям любой формы собственности и деятельности, от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю. Конкурентоспособность это способность фирмы конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичной продукции, обеспечивать более высокое качество, доступные цены, создавать удобства для покупателей, потребителей.

Конкурентоспособность продукции - это мера привлекательности для потребителя, она определяется степенью удовлетворения совокупности различных потребностей для потребителя. Для изготовления конкурентоспособной продукции или услуги производитель должен стремиться, максимально точно прогнозировать потребности потенциального потребителя. Определяющим фактором, который формирует потребности, является качество продукции. Это связано с тем, что качество в условиях конкуренции является главным стимулом покупки продукции, одним из факторов ее конкурентоспособности.

Исследованию проблем повышения эффективности управления качеством посвятили свои работы такие ученые: Апилат О. В., Аристов О.В., Брагин Ю. Б., Будищева И. А., Вакуленко А.В., Воронков О. Г., Герасимова В. Г., Гличев Г. В., Деминг Э., Джерелюк Ю. О., Джуран Дж., Длугопольський О. В., Исикава К., Кросби Ф., Круглов М.Г., Кущевский Ю. П., Леонов И.Г., Лапуста М. Г., Макогон Ю.В.,

Минин Б. А., Нугаев М. А., Приходько В. М., Рыбинок В. А., Сиро С, Спицнадель Н., Тарасенко И. О., Тагути Г., Фейгенбаума А., Харингтон Дж., Чередниченко Н. А., Шаповал М.И., Шишков Г.М., Швиданенко Г. А., Шухарт В., Яновский М. А. и другие. В работах этих ученых рассмотрены подходы к определению качества, методы оценки ее уровня, организационные аспекты и системы управления.

В исследование вопросов адаптивности составляющих экономических систем значительный научный вклад внесли Будник Н. Н., Виноградский С. Б., Деркач М. М., Драга Т. В., Зинченко А.М., Коновалова С. О., Овечка О. В., Панкратова Л. А., Татарников Н. И. и другие.

С развитием науки, представления о качестве менялось. Решающий вклад в создание и развитие современных систем качества сделали японские и американские специалисты К. Исакава, Э. Деминг, У. Шухарт, Дж. Джуран, Ф. Кросби, А. Фейгенбаум, Т. Тагути. В частности:

- А. Фейгенбаум (автор концепции TQM) определяет качество изделия или услуги как общую совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик, с помощью которых последние должны отвечать требованиям потребителя при их эксплуатации [1];

- Дж. Джуран (автор концепции AQL) в работе «Руководство по контролю качества» определяет качество как пригодность для определенной цели и использования [2];

- Р. А. Фатхутдинов понятия качество определил, как потенциальную способность товара удовлетворять конкретную потребность [3];

- По мнению Ф. Кросби, качество - это согласованность с требованиями [4];

- Брагин Ю. и Корольков В. определяют качество как способность продукции удовлетворять потребности потребителей [5].

Несмотря на развитие науки и наличие мирового опыта, управление качеством продукции на предприятиях Украины находится на недостаточно высоком уровне.

Улучшение эффективности систем качества возможно только при наличии инновационной деятельности на предприятии. К такой деятельности можно отнести усовершенствование технологий, процессов и подходов к управлению в целом. Качество продукции, а следовательно и конкурентоспособность во многом зависит от внедрения инноваций на предприятии.

По данным Госкомстата Украины, в 2011 году инновационной деятельностью занималось всего 11,5% предприятий. В развитых странах доля инновационно - активных предприятий в 4-5 раз выше и составляет

60-70% общего количества предприятий. Только 4% предприятий тратили средства на научно-исследовательские разработки. Уровень затрат на разработку и внедрение новых технологий, продуктов чрезвычайно низок. Так, в 2011 году в Украине предприятия на исследования и разработки потратили 6,59 млрд. грн. [6], т.е. около EUR 630 млн. (для сравнения: в Финляндии - где население не более 5 млн. - потрачено на аналогичные цели около EUR 3, 5 млрд. в год).

Анализируя данные можно выявить ряд проблем связанных с внедрением систем качества на предприятиях, и основной из них является отсутствие финансовых ресурсов. Также, существенным недостатком является неправильное восприятие понятие качества со стороны руководителей предприятий, которые понимают его как степень выполнения технических условий и требований стандартов, предъявляемые к продукции предприятия. Однако, в рыночной экономике под понятием качества подразумевают в первую очередь гарантии того, что продукция, которая покупается или поставляется, будет соответствовать спросу потребителей, иметь заданные характеристики, поставляться вовремя и вовремя оплачиваться. Поэтому в такой ситуации необходимо переосмысление понятия качества со стороны руководителей предприятий, в противном случае - предприятием будет производиться продукция, которая, по его мнению, будет качественной, но не будет пользоваться спросом со стороны потребителей.

Существенной проблемой является отсутствие практического опыта и квалифицированных специалистов для разработки, внедрения и сертификации систем управления качеством. В Украине очень мало специалистов, которые хорошо ориентируются в системах управления качеством и их внедрении на предприятиях.

Ошибкой отечественных предприятий является внедрение систем управления качеством в основном с целью получение сертификатов, а не для повышения эффективности управления качеством. Причиной этого является то, что предприятие, чтобы улучшить свой имидж на рынке и казаться более конкурентоспособным для своих конкурентов, внедряет систему управления качеством и получает сертификат, а затем проводит такую же политику в отношении качества, как и раньше, но с сертификатом системы управления качеством. То есть целью предприятия в такой ситуации является только получение сертификата. Такой вариант внедрения на предприятии систем качества является не эффективным и лишь создает видимость его конкурентоспособности. Данная проблема может быть решена в условиях жесткой конкуренции на внутреннем и внешнем рынке и материальной заинтересованности отечественного производителя.

Создание эффективной системы управления качеством является сложным и трудоемким процессом. На наш взгляд, эффективную систему управления качеством может обеспечить :

– Управление ориентированное на потребителя, что позволяет обеспечить эластичный выпуск продукции;

– Управление возглавляемое лидерами-новаторами, способными воплощать в жизнь инновационные решения;

– Управление с корпоративной культурой, ориентированной на конкурентоспособность персонала и вовлечение работников в деятельность по поддержанию и улучшению качества продукции и услуг;

– Управление на основе процессного и органично связанных с ним системного и ситуационного подхода к управлению;

– Управление на основе непрерывности инновационного процесса;

– Управление с адаптированной к изменениям внешней среды организационной структурой управления.

Одной из главных причин недееспособности систем управления качеством на отечественных предприятиях является недостаточная квалификация персонала, отсутствие необходимых знаний и умений, а также несовершенство системы планирования стратегических и тактических целей в области качества, отсутствие реальной организационной деятельности по управлению качеством, низкой мотивационной заинтересованности в инновационной деятельности.

Список использованных источников:

1. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. - М.: Экономика, 1996. 175 с.
2. Джуран. Д. Справочник по управлению качеством - McGraw-Hill, 1999. 1730с.
3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов, — 2-е изд. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1999.
4. Кросбі Ф. Качество бесплатно. Искусство убеждения в необходимости качества [Электронный ресурс] / Ф. Кросбі - 2002. - Режим доступа: <http://qualitypro.org.ua/index.php/knigi> (Управление качеством)
5. Брагин Ю, В. Путь QFD. Проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потребителя / Ю. В. Брагин, В. Ф. Корольков. - Ярославль, 2003. -240 с.
6. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua/

METHOD OF SMALL BUSINESSES BALANCE: NEW CURRENT UKRAINIAN LEGISLATION

Tsarenko Mikhail

Student, V.N. Karazin Kharkiv National University

Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 09.12.2011, № 1591 in the P (S) A 25 «Financial Report of the subject of small business» made significant changes that require attention and worthy of analysis, namely:

1. We outline a procedure for preparation of small business (hereinafter - SB) financial statements of the International Financial Reporting Standards,
2. Fleshed out the procedure for compiling the financial statements of single tax payers,
3. Approved form of a simplified financial statement of SB.

In the present study we will analyze features of application and compiling Simplified balance of SB (Form 1-ss) and mark the main differences between this form of account of the Balance Sheet of SB drawn up to the 1st form.

The main feature is the following: the Simplified Balance Sheet (Form 1-ss) can only be applied by SBs required under the terms outlined in the Tax Code of Ukraine (hereinafter - TCU).

The conditions are:

- SB is the payer of income tax at a rate of 0% and has the right to use a simplified accounting of revenues and expenses (TCU p.154.6 meet the criteria), or
- SBs are the single tax (p.291.4 TCU: Group 4 - entities with average recorded number of employees is not more than 50 persons and the amount of income is not more than 5 mln. UAH).

Thus, the choice between the SB forms of financial reporting, mandatory to compile, does not depend on a willingness of management personnel, and on the correspondence of this SB specifically designated in the regulations the conditions and criteria.

For SB entitled to Simplified preparation of the financial report, it is necessary to know the content of articles of Simplified balance sheet (Form 1-ss). Knowledge of the structure of the report document before making such a report helps to organize accounting in the enterprise. Because of this, as well as by selecting the appropriate form of accounting a sufficient degree of informativeness of accounting records and details of the enterprise is reached. This, in turn, contributes to the fact that the preparation of any reports,

including financial ones, will not be unnecessarily complicated and time consuming.

We emphasize the important points that continue to operate even in the preparation of simplified balance sheet (Form 1-ss): «folding» of assets and liabilities is not allowed, except as provided in the relevant P (S) A, SBs that have the right to use a simplified accounting of income and expenses are taken into account only the non-current assets at original historic cost without reducing the utility and the revaluation to fair value, do not create software for future expenses and payments (the holiday payment to employees, implementation of warranty, etc.) and recognize the costs involved in times their actual implementation; recognized income and expenses to the requirements of TCU and include amounts that are not recognized as income or expense by TCU, directly on the financial result after tax levying, the current accounts receivable balance includes up to its actual amount (without charging provision for doubtful debts).

For clarity, the structure of the simplified balance sheet (Form 1-ss) on the Table 1.

Table 1.

The structure of a simplified balance sheet (Form 1-ms) and the content of the articles

Article number nn	Asset	Article number nn	Liability
Section I «Non-current assets»:		Section I «Equity»:	
1	"Fixed assets":	1	"Capital"
		2	"Retained earnings (accumulated losses)"
		Total for Section I	
		3	Section II «Targeted funding».
	- The initial cost	4	Section III. "Long-term liabilities"
	- wear		
2	"Other non-current assets"	Section IV «Current liabilities»:	
Total for Section I		5	"Short-term bank loans
Section II «Current assets»:		6	"Accounts payable for goods, works and services"
3	"Inventories"	7	"Current liabilities payable to the budget"
4	"Current accounts receivable"	8	" Current liabilities for insurance"
5	"Cash and cash equivalents"	9	" Current liabilities for payment for work "
6	"Other current assets"	10	"Other current liabilities"
Total for Section II		Total for Section IV	
Balance		Balance	

In order to understand how simplified balance sheet (Form 1-ss) became far simpler and easier to make than of the former form of the Balance Sheet of SB drawn up in form of 1-s, draw a little comparative analysis of the content and amount of assets and liabilities:

- Total assets in the balance in the form of 1-ss - **6 articles** (13 lines entered), and in the form of the 1 - s - **16 articles** (27 lines entered)

- Total liabilities in the balance in the form of 1-ss - **10 articles** (13 lines entered), and in the form of the 1 - s - **16 articles** (18 lines fit into).

As you can see, the detail information in a simplified balance sheet (Form 1-ss) is significantly less than in the balance of SB in the form of 1-s: the number of lines fit into and are reflected by articles significantly decreased. Of course, making such a simplified balance sheet (Form 1-ss) is easier, what is the essence of the simplification.

If you do not analyze the number of members, and meaningful (economic) content of the information provided in the articles Simplified balance sheet (Form 1-ss), the hallmarks of the new reporting form is the combination of the following information:

1. The article «Fixed Assets» provides information not only about their own basic tools, but also obtained under a financial lease, the integral property complexes, as well as the value of property received on the rights or operational management, as well as objects of investment property, intangible assets, long-term biological assets and outstanding capital investment.

2. Article «Other non-current assets» reflects not only the amount of other non-current assets, but also long-term financial investments in the balance allocated to SMEs in the form of 1-s in a separate article.

3. In the article "Supplies" information on the cost of supplies of raw material, basic and auxiliary materials, fuel, purchased semi-finished goods and components, spare parts, container (except for a inventory), build materials and other materials, intended for the use during a normal operating cycle is represented. In this article charges are also pointed on the uncompleted production and uncompleted works (services), gross debt of customers on build contracts, current biological assets, prepared products, agricultural products.

4. The article «Current accounts receivable» reflect the actual debt of buyers for sold products, goods, works or services, including promissory notes receivable from other debtors, recognized outstanding treasury, financial and tax authorities, state trust funds, including estimated for temporary disability. Special attention should be paid to reflected in this article the asset balance of a debt-ss founders to build equity. In the balance of SBE in the 1st form the 1st, this information is reflected not just in another article, but in another section of the balance: as «Paid-in capital» (with the sign «minus» as a contra account) in liabilities in the «equity».

5. Article «Other current assets» reflects the sum of all current assets not included in other articles, including and the amount of current financial investments in the balance allocated to SMs form the 1st in a separate article.

6. In the article "Capital" the sum of the chartered capital of enterprise actually brought in by founders (by proprietors) is pointed. Also represented cost gratis got by a enterprise from other legal or physical entities of non-current assets and other types of additional capital. In this article sum of a ration capital (ration payments) of members of consumer society is also pointed, as well as unions and other organizations, payments of founders of enterprise over the chartered capital, sum of operating surplus.

7. Amounts of revenues and expenses in future periods do not stand out in separate sections, and are included in other current assets and other current liabilities.

Thus, the analysis of changes in the order of the financial statements of SB, showed that indeed making a new form of simplified balance sheet (Form 1-ss) is considerably simplified. Meanwhile detail is lost in the balance of information provided. However, this is an inevitable consequence of such changes.

References:

1. Tax Code of Ukraine of 02.12.2010, № 2755-VI. 2. P (S) A 25 «Financial Report of the subject of small business», as approved by the Ministry of Finance of Ukraine of 25.02.2000 № 39 (as amended).

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

Бойко Людмила Володимирівна

студентка Чернігівського державного технологічного університету

Собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) з транспортування та постачання газу є одним з найважливіших показників, що характеризують якісний рівень роботи підприємств з газопостачання та газифікації. Метою обліку собівартості продукції (робіт, послуг) з транспортування та постачання газу споживачам є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з постачанням, реалізацією газу, його транспортуванням до споживачів, обчислення фактичної собівартості, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів [3]. Зокрема, дані виробничої собівартості використовуються для оцінки, аналізу, прийняття важливих рішень, починаючи від специфіки функціонування

газотранспортної системи (ГТС) та закінчуючи формуванням цін, тарифів. Останні повинні забезпечувати покриття економічно обґрунтованих витрат виробництва [4].

Собівартість реалізованих послуг (продукції, робіт) з транспортування газу визначається виходячи з виробничої собівартості послуг (продукції, робіт). Виробнича собівартість послуг (продукції, робіт) складається з прямих витрат на виробництво та загальновиробничих витрат. У зв'язку з прийняттям змін до П(С)БО 16 «Витрати» та Податкового кодексу України підприємства газотранспортного комплексу серед прямих витрат виробничої собівартості виділяють:

- матеріальні витрати, що утворюють основу наданої послуги (вартість природного газу, що використаний на технологічні потреби; технологічні втрати природного газу; вартість технологічної води, використаної на технологічні потреби; інші матеріальні витрати);

- прямі витрати на оплату праці (заробітна плата та інші виплати працівникам, зайнятим у наданні послуг, виконанні робіт, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат);

- амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг;

- вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг;

- всі інші прямі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат [1, 2].

Оскільки, структура ГТС має географічно розгалужений характер – філії УМГ (управління магістральних газопроводів), ЛВУМГ (лінійно-виробниче управління магістральних газопроводів), ПСГ (підземні сховища газу), компресорні станції, то і склад прямих витрат виробничої собівартості визначається філіями та їх структурними підрозділами відповідно до вимог П(С)БО 16 та п. 138.8 ст. 138 ПКУ з урахуванням технологічного процесу надання послуг.

Класифікація витрат дає можливість виокремити найбільш характерні ознаки їх групування за трьома напрямками:

- 1) витрати, які використовуються для калькулювання 1000 м куб. газу (за статтями калькуляції та економічними елементами, технологічними процесами виробництва);

- 2) витрати на виробництво, дані про які є основою для прийняття рішень та аналізу (за калькуляційними статтями, економічними елементами, за співвідношенням до обсягів виробництва для прийняття управлінських рішень за їх варіантами);

3) витрати, які використовуються в системі планування та контролю (за центрами відповідальності, місцями виникнення витрат, калькуляційними статтями, економічними елементами).

Оскільки на підприємствах із транспортування газу має місце накопичення витрат тільки в розрізі основного (витрати по транспортування газу, зберіганню, постачанню та ін.), допоміжного (допоміжне будівельно-монтажне виробництво) і обслуговуючого виробництва (витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами і якістю послуг; витрати, пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки праці, санітарно-гігієнічних та інших спеціальних вимог; витрати, пов'язані із забезпеченням працівників спеціальним одягом, форменим одягом, захисними пристроями), тому головна ланка, яка безпосередньо зайнята в процесі транспортування газу (бригади з експлуатаційного обслуговування та ремонту технологічного обладнання компресорних станцій, ремонту й обслуговування контрольно-вимірювальних приладів і автоматики, ремонту й обслуговування електрообладнання та лінійно-відновлювальні бригади), лишається поза увагою.

Недосконалість контролю на газотранспортних підприємствах полягає в тому, що контроль не поширюється на центри відповідальності й, відповідно, не виявляє причин і винуватців перевитрат матеріальних ресурсів.

До витрат, які використовуються в системі планування, відносять: матеріальні витрати – з урахуванням індексу оптових цін; витрати на оплату праці та відрахування на соціальний захист – з урахуванням індексу інфляції; окремі операційні витрати – відповідно змін нормативно-законодавчих актів України.

В цілому для трубопровідного транспорту характерним є велика частка матеріальних витрат і в першу чергу амортизації основних засобів, електроенергії на перекачку, газу на власні потреби. Групування витрат за економічними елементами, як правило, не дає уявлення про напрями, призначення і місце виникнення витрат. Такий спосіб групування не дозволяє визначити собівартість одиниці продукції (робіт, послуг). Тому важливого значення набуває інший спосіб групування витрат – за калькуляційними статтями.

Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), постачання і транспортування природного газу встановлюється підприємством самостійно згідно з вимогами П(С)БО 16 і затверджуються наказом про облікову політику підприємства.

На підприємствах із транспортування газу результати фінансово-господарської діяльності визначаються в цілому по ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України», а тому витрати на транспортування газу

структурними підрозділами (ЛВУМГ) та філіями (УМГ) передаються через взаємні розрахунки (рахунок 68) на баланс дочірньої компанії щомісячно. При цьому собівартість транспортування 1 тис. м³ газу розраховується як частка від ділення суми витрат із транспортування газу на об'єм транспортованого газу.

Отже, до особливостей формування виробничої собівартості на підприємствах ГТС можна віднести:

1) визначення величини витрат на підприємствах з газопостачання та газифікації виконується для обчислення собівартості:

- транспортування природного газу;
- постачання природного газу;
- реалізації скрапленого газу;
- робіт (послуг) іншої діяльності.

2) витрати з експлуатаційної діяльності, що включаються до виробничої собівартості, розподіляються по об'єктам обліку витрат за видом діяльності;

3) особливістю загальновиробничих (накладних) витрат є те, що вони поділяються на постійні та змінні.

До постійних загальновиробничих (накладних) витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом, які не змінюються у разі змін обсягів виробництва, а саме: амортизація виробничого обладнання, приміщень, орендна плата за основні засоби виробничого призначення, витрати на утримання будівель та обладнання цехів (дільниць, служб), опалення, освітлення цехів (дільниць, служб), витрати на управління виробництвом. Враховуючи специфіку роботи підприємств з газопостачання та транспортування природного газу, де базові показники мають стабільний характер, тобто загальновиробничі витрати належать до постійних витрат, поділяти загальновиробничі витрати на постійні і змінні недоцільно [3].

Висновок

1. Для удосконалення внутрішньогосподарського обліку витрат необхідно враховувати особливості підприємств із транспортування газу, у тому числі послідовність окремих технологічних процесів і виконавців, які безпосередньо пов'язані з транспортуванням газу. Удосконалення діючої практики обліку на підприємствах газотранспортного комплексу має здійснюватися в напрямі організації обліку витрат у розрізі центрів відповідальності (технологічних етапів транспортування природного газу, лінійних газопроводів, служб). Це дасть можливість підвищити рівень достовірності, аналітичності про кожну виробничу службу, кожен структурний підрозділ.

2. З метою чіткого відображення здійснених господарських операцій та контролю необхідною складовою вважатимуться окремі додатки до Положення про облікову політику. Дана методика є ефективною при прийнятті рішень щодо конкретних об'єктів ГТС (модернізація, реконструкція, залучення іноземних компаній до спільної діяльності з метою мінімізації витрат).

3. Використовуючи нововведені технології доцільно деталізувати статтю «електроенергія» – на «витрати на придбання електроенергії для роботи газоперекачувальних агрегатів з електроприводом» та «інші витрати на електроенергію» (наприклад, для освітлення виробничих приміщень і проммайданчиків компресорних та газорозподільних станцій, для роботи вентиляції, засобів автоматизації тощо).

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №318 [Електронний ресурс] / За даними сайту Міністерства фінансів України. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293878&cat_id=293533.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / За даними сайту Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=38&nreg=2755-17>.
3. Методичні положення з планування, обліку і калькулювання робіт (послуг) на підприємствах з газифікації та газопостачання, затверджені Міністерством палива та енергетики України від 20 жовтня 2006 року № 394, [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/log_c319d84e-cb5d-4a22-a9ff-e091783469ba/FIN23911.html.
4. Методика розрахунку тарифів на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами, затверджена постановою Національної комісії регулювання електроенергетики України від 4 вересня 2002 р. № 984 зі змінами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0984227-02>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Герасименко Павло Васильович

студент Чернігівського державного технологічного університету

Постановка проблеми. У Податковому кодексі України податок на прибуток підприємств зазнав великих змін, які пов'язані, насамперед, із необхідністю усунення багатьох розбіжностей між правилами

податкового обліку та положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання й оцінки витрат. Особливу увагу зосереджено на курсі НБУ, за яким треба відображати податкові витрати.

Мета. На прикладі діючого підприємства ТОВ «Астра», яке займається імпортом товарів, показати як здійснюється бухгалтерський та податковий облік цих операцій та як і коли при цьому визнаються витрати.

Виклад основного матеріалу. У бухгалтерському обліку при відображенні купівлі товару керуємось П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 16 «Витрати» та П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», оскільки операції імпорту здійснюються в іноземній валюті.

Операція з купівлі товару у нерезидента може відбуватись за трьома сценаріями як в податковому, так і бухгалтерському обліку: за передоплатою, післяплатою та частковою передоплатою.

На сьогодні враховуючи зміни в нормативній базі витрати при імпорті в податковому та бухгалтерському обліку визначаються та обліковуються за однаковими правилами.

Формування вартості придбаних товарів наводиться в П(С)БО 9 [1].

В п. 5 П(С)БО 16 сказано, що витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Імпортовані товари для продажу буде відображено у витратах не на момент їх фактичного ввезення (отримання) підприємством, а на момент їх продажу покупцю (одночасно з доходами від продажу підприємство відобразить собівартість реалізованих товарів). Це стосується й інших витрат, що формують собівартість товарів [2].

Згідно із загальними вимогами формування витрат підприємства, викладеними в п.п. 138.1, 138.4 і 138.5 ПКУ та п. 7 П(С)БО 16, дата їх визнання залежить від того, чи входять вони до собівартості продукції (робіт, послуг) або належать до інших витрат. Тобто витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації, а витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [3].

Витрати по миту визнаються при віднесенні їх суми до первісної вартості товару.

Розглядаємо перший випадок коли перша подія передоплата. Постачальнику перераховується сума коштів за курсом НБУ, що діяв на дату перерахування коштів, відповідно до п. 6 П(С)БО 21 (в ПКУ ця норма наводиться в підпункті 153.1.2 пункту 153.1 статті 153). У майбутньому, якщо курс НБУ зміниться, вартість передоплаченого товару не переглядають. Утворена дебіторська заборгованість –

немонетарна стаття, тож її згідно п.п. 7, 8 П(С)БО21 не переобчислюють через зміну валютного курсу (не визначають курсових різниць). Якщо аванси перераховують постачальнику частинами, вартість товару у частині авансових платежів визначають за курсами відповідно до послідовності їх здійснення [4].

Приклад: За умови повної передоплати ТОВ «Астра» купує для продажу в нерезидента товар. Контрактна вартість партії – 10000 дол. США. Курс НБУ на дату передоплати (09 березня 2011р.) – 8,10 грн. за 1 дол. США. Сплачено мито.

Таблиця 1

Облік імпорту товарів за умовою передоплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Перераховано передоплату за товар нерезиденту (10000×8,10)	371.2	312	81000,00
2	Оприбутковано товар на склад	281	371.2	81000,00
3	Відображено заборгованість із мита та митних зборів	281	685	4500,00
4	Оплачено мито (10000×8,10×5%)	377	311	4500,00
5	Відображено імпорتنний ПДВ ((81000+4500)×20%)	643	641	17100,00
6	Оплачено імпорتنний ПДВ	377	311	17100,00
7	Сплачену суму ПДВ відображено до повернення з бюджету	641	377	17100,00
8	Одночасно	641	643	17100,00

За правилами бухгалтерського та податкового обліку суму податкових витрат розраховуємо шляхом перерахування суми сплаченої за товари в іноземній валюті за курсом НБУ на дату передоплати зі збільшенням її на суму сплаченого ввізного мита.

Тому в даному випадку витрати будуть становити 85500 грн.

Отже згідно з П(С)БО 16 витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Припустимо, що ТОВ «Астра» продала цей товар покупцю за 120000 грн.

Таблиця 2

Продаж товарів придбаних у нерезидента по передоплаті

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відвантажено товар покупцю	361	702	120000,00
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	20000,00
3	Закриття рахунку доходів	702	791	100000,00
4	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	85500,00
5	Собівартість реалізованих товарів списано на фінансовий результат	791	902	85500,00
6	Отримано кошти за реалізований товар	311	361	120000,00

Другий випадок коли товар куплено по післяплаті. Вартість таких товарів визначають за курсом НБУ на дату їх оприбуткування згідно п.5 П(С)БО 21 (в ПКУ ця норма наводиться в підпункті 153.1.2 пункту 153.1 статті 153), і далі їх вартість не переглядають у зв'язку із зміною курсу НБУ. Оскільки заборгованість постачальнику у іноземній валюті є монетарною статтею, то згідно (п.п.7, 8 П(С)БО 21) її перераховують за курсом НБУ на дату балансу та дату погашення, і визначають курсові різниці по ній.

Приклад: За умови післяплати ТОВ «Астра» купує для продажу в нерезидента товар. Контрактна вартість партії – 10000 дол. США. Курс НБУ на дату оприбуткування (09.03.2012р.) – 8,10 грн. за 1 дол. США, а курс НБУ на дату перерахування коштів (15.03.2012р.) – 8,15 грн. за 1 дол. США. Сплачено мито.

Таблиця 3

Облік імпорту товарів за умови післяплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Оприбутковано товар (10000×8,10)	281	632.1	81000,00
2	Відображено заборгованість із мита (10000×8,10×5%)	281	685	4500,00
3	Перераховано мито і митні збори	685	311	4500,00
4	Відображено імпортний ПДВ ((81000+4500)×20%)	643	641	17100,00
5	Сплачено імпортний ПДВ	377	311	17100,00
6	Сплачену суму ПДВ відображено до повернення з бюджету	641	377	17100,00
7	Одночасно	641	643	17100,00
8	Відображено курсову різницю на дату оплати (8,15-8,10)×10000	945 84	84 632	500,00 500,00
	Списано витрати по курсовій різниці на фінансовий результат	791	945	500,00

Знову ж припустимо, що товар реалізовано за 120000 грн.

Таблиця 4

Продаж товарів придбаних у нерезидента по післяплаті

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відвантажено товар покупцю	361	702	120000,00
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	20000,00
3	Закриття рахунку доходів	702	791	100000,00
4	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	85500,00
5	Собівартість реалізованих товарів списано на фінансовий результат	791	902	85500,00
6	Отримано кошти за реалізований товар	311	361	120000,00

Отже, за правилами бухгалтерського та податкового обліку суму податкових витрат розраховуємо шляхом перерахування суми сплаченої за товари в іноземній валюті за курсом НБУ на дату їх оприбуткування зі збільшенням її на суму сплаченого ввізного мита.

Останній варіант – часткова передоплата.

Приклад: ТОВ «Астра» купує товар у нерезидента, контрактна вартість 10000 дол. США. 09.03.2012р. постачальнику перераховано передоплату 5000 дол. США (курс НБУ 8,10 грн. за 1 дол. США). 15.03.2012р. оприбутковано товар (курс НБУ 8,15 грн. за 1 дол. США). 20.03.2012р. постачальнику перерахували суму заборгованості (курс НБУ 8,20 грн за 1 дол. США). Сплачено мито.

Таблиця 5

Облік імпорту товарів за умовою часткової передоплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Перераховано часткову передоплату за товар нерезиденту (5000×8,10)	371	312	40500,00
2	Оплачено мито (10000×8,10×5%)	377	311	4500,00
3	Оплачено ПДВ ((81000+4500)×20%)	377	311	17100,00
4	Оприбутковано товар (5000×8,10+5000×8,15)	281	632	81250,00
5	Проведено взаємозалік зобов'язань	632	371	40500,00
6	Віднесено до первісної вартості товару мито	281	377	4500,00
7	Включено суму ПДВ до податкового кредиту	641	377	17100,00
8	Перераховано постачальнику решту оплати (5000×8,20)	632	312	41000,00
9	Відображено курсову різницю на дату оплати (8,20-8,15)×5000	945	632	250,00
10	Списано витрати по курсовій на фінансовий результат	791	945	250,00

Припустимо, що цей товар ми продаємо за 12000 грн.

Таблиця 6

Продаж товарів придбаних у нерезидента за умовою часткової передоплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
1	Відвантажено товар покупцю	361	702	120000,00
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	20000,00
3	Закриття рахунку доходів	702	791	100000,00
4	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	85750,00
5	Собівартість реалізованих товарів списано на фінансовий результат	791	902	85750,00
6	Отримано кошти за реалізований товар	311	361	120000,00

Отже, за умови часткової передоплати за правилами бухгалтерського та податкового обліку суму податкових витрат розраховуємо шляхом перерахування суми часткової оплати нерезиденту в іноземній валюті за курсом НБУ на дату передоплати, а решту суми вартості товарів в іноземній валюті перераховують за курсом НБУ на дату оприбуткування товарів зі збільшенням її на суму сплаченого ввізного мита.

Висновок: Дійсно Податковим кодексом України №2755-VI та Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 № 3609-VI, що стосується обліку витрат при імпорті, законодавчому органу вдалося повністю усунути розбіжності в податковому і бухгалтерському обліку щодо їх визнання й оцінки.

Як бачимо це представлено на прикладах наведених вище.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №9, затверджений наказом Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16, затверджений наказом Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №21, затверджений наказом Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Глузд Юлія Миколаївна

студентка Чернігівського державного технологічного університету

Важливе значення в сучасних умовах має питання щодо визначення методів обліку витрат і методів калькулювання на підприємствах машинобудування. Вибір методів визначається особливостями технологічних процесів і залежить від керівництва та бухгалтерії підприємства. Правильно обраний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції допомагає мінімізувати витрати, підвищити якісні

показники роботи і продукції, правильно встановити ціни, контролювати витрати, збільшити рівень прибутку та рентабельність виробництва.

До нашого часу не існує єдиної думки, який метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції необхідно обрати для підприємств машинобудування. Це питання знаходиться постійно в центрі досліджень. Вагомий внесок у вирішення даної проблеми здійснили такі науковці: Ф. Ф. Бутинець, Р. А. Алборов, І. А. Басманов, В. Б. Івашкевич, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфіменко, Б. М. Литвина, В. Ф. Палій, М. Г. Чумаченка, В. С. Лень та інші.

Метою даного дослідження є визначення методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, вибір найефективнішого методу для зменшення витрат на підприємствах машинобудування.

Залежно від видів продукції, її складності, типів організації виробництва (масове, серійне, індивідуальне) застосовуються відповідні методи обліку витрат. В таблиці 1 наведена характеристика цих методів. При застосуванні будь-якого з названих методів обліку в металообробці і машинобудуванні всі витрати обумовлені технологією і організацією виробництва: технічні витрати на матеріали, оплату праці робітників, на засоби праці і організаційно-управлінські – загальновиробничі і накладні витрати.

Таблиця 1

Характеристика методів обліку витрат

Назва методу обліку витрат	Характеристика методу
1	2
Простий	Застосовується на підприємствах, що виробляють однорідну продукцію, не мають напівфабрикатів і незавершеного виробництва. На цих підприємствах всі виробничі витрати за звітний період складають собівартість всієї виробленої продукції (робіт, послуг) Собівартість одиниці продукції обчислюється шляхом ділення суми виробничих витрат на кількість одиниць продукції.
Попроцесний (попередільний)	Застосовується на деяких підприємствах приладобудування й великого машинобудування, на яких технологічний процес виготовлення продукції складається з певних стадій (набору специфічних операцій), результатом яких є виготовлення агрегату чи технологічної конструкції, що може бути реалізована на сторону або передана для подальшого виготовлення цілісної продукції іншим структурним підрозділам підприємства. На таких підприємствах технологічний процес складається з переділів на основі даних про технологічні процеси з урахуванням використовуваного устаткування й форм організації виробництва.

Продовження таблиці 1

1	2
Нормативний	Забезпечує розкладання фактичних витрат на витрати за нормами, відхилення від норм і зміни норм. Організовується оперативний облік відхилень фактичних витрат від установлених норм, у технологічних картках установлюються нормативні витрати і здійснюється облік виконання планових завдань. Цей метод найчастіше використовувався в радянські часи при масовому виробництві та державній формі власності. На витрати виробництва потрібно списувати фактичні витрати, вони майже ніколи не співпадають з нормативними – вони завжди є меншими.
Позамовний	Витрати враховуються за окремим замовленням на окремі вироби або партію. Замовлення нумерується, а при виконанні великих обсягів замовлень класифікуються за певними ознаками: виготовлення для власного будівництва, на сторону, виготовлення спеціального, нестандартного обладнання та ін. На кожне замовлення складається кошторис витрат. Фактична виробнича собівартість замовлення – це загальна сума технологічних витрат замовлення плюс загальновиробничі накладні витрати, відповідно до розподілу за прийнятою на підприємстві базою [1].

Кожен з методів має цілу низку як переваг, так і недоліків, кожне підприємство повинно самостійно підходити до вибору методу, який найбільш повно задовольняв би функціонування машинобудівного підприємства.

Об'єкт калькулювання є одиниця продукції, тобто кінцевий продукт, виготовлений на підприємстві. Калькуляція – це заключний етап обліку витрат на виробництво і виходу продукції, у процесі якого визначеними прийомами і методами групуються витрати й обчислюється собівартість продукцію. Існує велика кількість методів калькулювання витрат, найбільш які підходять для машинобудівного підприємства наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Методи калькулювання собівартості продукції

Назва методу	Характеристика методу
Вітчизняні методи	
Простий метод	Заснований на прямому розрахунку собівартості виду продукції. Застосовується, коли виготовляють тільки один вид однорідної продукції й відсутнє незавершене виробництво.
Балансовий метод	Застосовується при калькулюванні собівартості окремих видів продукції і собівартості витрат окремого цеху в цілому підприємстві. Полягає у використанні балансової рівності витрат. Дає можливість контролю витрат.
Метод розподілу витрат пропорційно обґрунтованій базі	Застосовується, коли в результаті виробничого процесу одержують кілька видів продукції, що калькулюється, на яку коефіцієнти не встановлені. Витрати розподіляються між видами продукції пропорційно встановленій базі.
Нормативний метод	Засновано на попередньому складанні нормативних калькуляцій на підставі технічно обґрунтованих норм витрат за основними статтями в натуральному та грошовому виразі.

Продовження таблиці 2

Зарубіжні методи	
«Стандарт-костинг»	Планові затрати обліковуються на підставі системи існуючих стандартів. Аналітичний облік затрат за об'єктами не передбачається. Схожий на нормативний метод, але нормативи та стандарти не так жорстко регламентуються.
«Директ-костинг»	Затрати поділяються щодо обсягу виробництва на постійні та змінні, а до собівартості виробленої продукції включаються тільки змінні виробничі затрати. Постійні витрати від обсягу та асортименту не залежать, а від тривалості звітного періоду.
«Таргет-костинг»	Японська ідея стратегічного планування та управління витратами для інноваційних продуктів. Дає можливість оптимального розрахунку витрат на виробництво продукції і встановлення собівартості, яка б задовольнила цінову потребу споживачів і гарантувала достатній прибуток для підприємства. Ринкова ціна це різниця між собівартістю і цільвим прибутком. Ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень.
«Кайзен-костинг»	Процес поступового зниження витрат на етапі виробництва продукції, результат якого досягнення необхідного рівня собівартості і прибутковості виробництва. Він використовується в японській моделі управлінського обліку паралельно з Таргет-костингом. Ці два методи переслідують однакову мету – досягнення цільової собівартості: Таргет-костинг – на етапі проектування нового виробу, Кайзен-костинг – на етапі виготовлення продукції. Перевагою Кайзен-костинга є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і підтримку їх на заданому рівні, а основним недоліком – необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність організації [2].

Висновок: в умовах жорсткої конкуренції машинобудівні підприємства будь-якими силами намагаються втримати споживача і тому постійно підвищують свою конкурентоспроможність. Для успішності функціонування потрібно обрати метод, який буде найбільше підходити до особливостей підприємства допоможе оптимізувати витрати і збільшити прибутки підприємства. Все частіше практика вітчизняних підприємств переймає досвід закордонних компаній. Було розглянуто японські концепції стратегічного управління витратами. Застосування такого підходу дає змогу не тільки мінімізувати витрати, а й відкоригувати стратегію підприємства відповідно до умов, що склалися на ринку.

Список використаної літератури:

1. Безруких П. С. Облік та калькулювання собівартості продукції / П. С. Безруких. – М. : Фінанси, 2005. – 320 с.
2. Сопко В. В. Облік витрат і калькуляція собівартості продукції у промисловості / В. В. Сопко, О. М. Петрик. – К. Техніка, 2006. – 112 с.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ЗА ПРОДУКЦІЮ, ТОВАРИ, РОБОТИ ТА ПОСЛУГИ

Куліш Вероніка Вікторівна

студентка Східноукраїнського національного університету імені В. Даля,
м. Луганськ

Дебіторська заборгованість є особливим видом активів, що визначає права підприємства на отримання від контрагентів грошових коштів. Тому в більшості випадків поточну дебіторську заборгованість відносять до монетарних активів. Вона являє собою фіксовану суму загальної купівельної спроможності грошової одиниці, призначеної та доступної для використання в період до дванадцяти місяців або одного операційного циклу. Від дотримання умов її визнання, достовірності оцінки та своєчасності погашення залежить рівень платоспроможності підприємства.

Серед національних стандартів визнання та оцінку дебіторської заборгованості регулюють П(С)БО № 10 та № 13. П(С)БО № 10 не визнає дебіторську заборгованість як фінансовий інструмент. Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає дебіторську заборгованість як суму заборгованості дебіторів на певну дату. В окрему групу виділяється поточна заборгованість, яка є фінансовим активом, до якої не належить придбана заборгованість та призначена для продажу. За П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість є одним із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства.

Зокрема, МСФЗ не передбачено окремого стандарту, який визначає інтерпретацію, визнання та оцінку дебіторської заборгованості. Її розкриття здійснюються МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», тобто її класифікують як один із видів фінансових інструментів.

Контрактне право означає наявність договору від виконання якого не можуть відмовитися ні покупець, ні продавець, оскільки продавцем було здійснено відвантаження продукції, товарів чи послуг, за які покупець має заплатити у визначені терміни. Аналіз національних та міжнародних стандартів, щодо визнання дебіторської заборгованості, представлено у таблиці.

Таблиця

Умови визнання дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ

Ознака	П(С)БО 10	П(С)БО 13	МСФЗ 39
Визнання дебіторської заборгованості	Визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума (п. 5)	Безумовні права вимоги визнаються фінансовими активами, якщо за умовами контракту підприємство має право на отримання грошових коштів	Підприємству слід визнати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності (п 29а)
Групування дебіторської заборгованості	Згідно з визначенням, наведеними в П(С)БО 2 і П(С)БО 10, дебіторська заборгованість поділяється на поточну та довгострокову (п. 4)	Дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу, - дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу (п. 4)	Дебіторська заборгованість поділяється на ініційовану підприємством та неініційовану. Ініційована підприємством дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, створений підприємством шляхом надання товарів чи послуг прямо боржникові (п 66)

Поданий аналіз свідчить про те, що підходи до її визнання є різними, хоча це та сама дебіторська заборгованість і вона є фінансовим інструментом. У цих стандартах немає взаємних посилань, зокрема П(С)БО 10 не визнає дебіторську заборгованість як фінансовий інструмент. Через це складається враження, що вони стосуються різних активів.

Таким чином у П(С)БО, що регулюють визнання значної частини дебіторської заборгованості, яка відноситься до фінансових активів, має розбіжності, що ускладнює порядок визнання цього об'єкту.

Список використаної літератури:

1. Нашкерська Г.В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги // Бухгалтерський облік та аудит. – 2008. - № 1. – 31-37 с.
2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція – Х.: Курсор, 2011. - 293 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В АУДИТЕ

Слюнина Татьяна Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, учета и аудита Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Луценко Елена Олеговна

студентка Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

В условиях научно-технического прогресса по всему миру актуальность приобретает дальнейшее внедрение и развитие информационных технологий в различных сферах, не исключением стал и аудит. Аудит, как и любая другая наука, должен идти в ногу со временем, что приводит к необратимой его связи с компьютерными технологиями.

Сложно переоценить значимость проблемы автоматизации в аудите, поскольку она охватывает весь комплекс сложных прикладных проблем, связанных с применением информационных компьютерных технологий в контроле, аудите и анализе финансовой отчетности предприятий, оценке эффективности и надежности информационных систем предприятий, а также организации работы аудиторских фирм в современных условиях.

Для Украины, как развивающейся страны, особенно важно внедрение автоматизированных информационных систем, способствующих повышению эффективности функционирования всех областей деятельности и аудита в частности. Автоматизация аудита означает, прежде всего, использование информационных технологий на подготовительном этапе аудита, этапе планирования, проверки и выдачи аудиторского заключения.

Аудиторская деятельность в независимой Украине существует совсем недавно и процесс ее развития продолжается. Внедрение в отечественную практику Международных стандартов аудита в 2003 году привело к необходимости соответствовать мировым тенденциям в аудите, основной из которых на данный момент является автоматизация аудита. В официальном украинском издании Международных стандартов аудита, действующих на территории Украины, содержатся положения, касающиеся информационных технологий. К ним относятся:

- 401 «Аудит в среде компьютерных информационных систем»;
- 1001 «Использование среды компьютерных информационных систем – автономных компьютеров»;

- 1002 «Использование среды компьютерных информационных систем – интерактивных компьютерных систем (on-line)»;
- 1003 «Использование среды компьютерных информационных систем – системы баз данных»;
- 1008 «Оценка рисков и системы внутреннего контроля в компьютерных информационных системах и связанные с ними вопросы»;
- 1009 «Аудит с использованием компьютеров»;
- 1013 «Электронная коммерция – воздействие на аудит финансовых отчетов»[1].

Автоматизация аудиторской деятельности способна благоприятно влиять, как на аудиторов, так и на заказчиков аудиторских проверок. С одной стороны, уменьшается количество данных, обрабатываемых вручную, происходит экономия времени выполнения однотипных процедур, становится возможным длительное хранение и многоразовое использование информации, то есть упрощаются задачи, стоящие перед аудиторами. С другой стороны, заказчик имеет возможность получить аудиторское заключение, имеющее более обоснованный научно характер и в кратчайшие сроки благодаря использованию современных технологий.

Кроме безусловных преимуществ, компьютеризация аудита имеет некоторые недостатки, основными из которых являются:

1) Информационная безопасность [3]. Ее обеспечение – одна из основных задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами. Обзор экономических преступлений в Украине, а именно кибер-преступности, проведенный международной аудиторской фирмой PricewaterhouseCoopers, показал, что почти половина опрошенных компаний в 2011 году не проводила для сотрудников никаких тренингов в области информационной безопасности. Похожая тенденция наблюдается и в аудите, не смотря на то, что в данной области полная конфиденциальность является основополагающим принципом.

2) Сложность в пользовании программными продуктами.

При анализе состояния компьютеризации аудита в Украине необходимо рассмотреть основные программы, используемые для работы аудиторами.

Программное обеспечение аудиторского назначения делится на две группы:

1) Программное обеспечение, принадлежащее компаниям-разработчикам;

2) Программное обеспечение массового тиражирования.

Примером программного обеспечения аудита, принадлежащего компаниям-разработчикам, является, прежде всего, программное обеспечение, разработанные компаниями «Большой четверки».

Фирма Ernst & Young разработала ряд программных продуктов:

1) EY/AWS (Ernst & Young Auditor's WorkStation) – комплекс программных инструментов, который облегчает управление проектом, сбор аудиторских доказательств, анализ данных, поддержку связи аудиторских команд;

2) EY/ BPP (Ernst & Young Business Process Profiler) – программный инструмент, осуществляющий документирование аудиторских бизнес-процессов, оценку рисков, их контроль и анализ, разработку аудиторских планов, упрощает подготовку графических и текстовых отчетов, облегчает коллективное использование;

3) RiskWeb – программный комплекс для управления аудиторскими рисками.

Аудиторская фирма Deloitte Touche Tohmatsu International в сотрудничестве с компанией Microsoft и другими ведущими производителями программного обеспечения разработала Audit System/2 – комплекс аудиторских приложений, поддерживающий все этапы аудиторского процесса, имеющий возможности текстового, табличного редакторов и программы для составления оборотно-сальдовой ведомости, а также комплексной подготовки рабочей документации и отчетности. В состав Audit System/2 входит одно из ключевых приложений – Smart Audit Support, которое оказывает аудитору помощь в процессе оценки риска и разработки аудиторского плана, а также поддерживает целостность, совместимость информации и динамически модифицирует процесс планирования аудита.

Фирма KPMG использует также разработанную собственными силами программу Vector 6 [2].

Что касается программного обеспечения для аудита массового тиражирования, то в Украине данный рынок на сегодня только начинает развиваться.

Среди специализированного аудиторского программного обеспечения, которое представляет собой завершённые программные продукты для продажи, можно назвать лишь несколько таких продуктов, наиболее используемые из которых:

1) "Ассистент Аудитора" – представляет собой обширную базу данных по нормативным актам в области аудита, методикам аудита, шаблонам рабочих документов аудитора, справочной информации по бухучету и налогообложению.

2) "Помощник аудитора" – автоматизирует все этапы аудита на основе методики компании "Гольдберг Аудит". "Помощник аудитора"

создан средствами платформы "Турбо Бухгалтер Разработчик" (отдельной среды программирования), освоив которую, можно все переделать под себя. Программа рассчитана на небольшие и средние компании, существует как в локальном, так и в сетевом вариантах.

3) "Экспресс-Аудит: ПРОФ" – автоматизирует все этапы аудита на основе полностью готовой методики, разработанной аудитором Николаем Барышниковым. План проверки стандартизирован. Весь бухгалтерский и налоговый учет разбит на главы с подглавами, за каждой из которых закреплен набор аудиторских процедур и вопросник. Сузить программу проверки можно, исключив отдельные пункты, а вот расширить или дополнить нельзя. Процесс проверки происходит в виде ответов аудитора на предлагаемые системой вопросы по тем или иным участкам учета. Программа не имеет сетевой версии, но допускает работу в многопользовательском режиме, предназначена для небольших и средних предприятий.

4) "IT Audit: Аудитор" – обеспечивает комплексную автоматизацию деятельности аудиторской фирмы. Программа IT Аудит: Аудитор интегрирована с программой 1С: Предприятие 7.7, 8.1, 8.2. Разработан IT Аудит: Аудитор для автоматизации всех процессов аудиторской компании с учетом запросов стандартов аудита международного и мирового бизнес уровня и для того, чтобы создать инструмент для перевода аудита на автоматизированную основу.

Сложность разработки программного обеспечения для аудита заключается в том, что:

1) Подборка информации должна производиться специалистами-методологами и непрерывно актуализироваться;

2) Должен быть обеспечен единый подход разных специалистов к проверке;

3) Программа должна быть проста в использовании и подходить разными аудиторскими компаниями и аудиторам.

Для решения проблем автоматизации авторы Кельдер Т.Л., Шмиголь Н.М., Дьякова Ю.В. предлагают:

- Создание сложных программ-конверторов, обладающих развитой системой распознавания различных структур файлов для автоматической настройки аудиторской системы;

- Разработку компьютерных систем для аудиторов вместе с бухгалтерскими компьютерными программами, чтобы как первые, так и другие не имели проблем в информационной стыковке;

- Перевод бухгалтерского и аудиторского программного обеспечения на формат, унифицированный для всей страны [4].

Следовательно, одной из основных тенденций в аудите на сегодняшний день является его автоматизация, а в сегменте

программного обеспечения, соответственно, совершенствование аудиторских информационных систем.

Список использованных источников:

1. Международные стандарты аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://proaudit.com.ua/audit/mijnarodni_standarti_auditu/mizhnarodni-standarti-auditu-angliiskoyu-movoyu.html
2. Зорина О.А. Автоматизация аудита в Украине: проблемы и перспективы развития [Текст] / О.А. Зорина // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: проблемы теории, методологии, организации. – 2008г. – №2 – С.25-30
3. Ивахненко С.В. Понятие компьютерного контроля и аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/ivachnenko.html
4. Кельдер Т.Л., Шмиголь Н.М., Дьякова Ю.В. Задачи анализа риска в компьютерном аудите [Текст] / Т.Л. Кельдер, Н.М. Шмиголь, Ю.В. Дьякова // Вестник Запорожского национального университета – Экономические науки 2008г. – №1(3). – С.51-55.

КОМП'ЮТЕРНІ СЦЕНАРІЇ ВЗАЄМОДІЇ ЛЕГАЛЬНОЇ Й ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ СУСПІЛЬСТВА

Коляда Юрій Васильович

к.ф.-м. наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»

Семашко Катерина Анатоліївна

асистент, аспірант кафедри економіко-математичного моделювання
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»

У загальному випадку взаємодія легальної економіки (ЛЕ) і тіньової економіки (ТЕ) являє собою динамічний процес. Вона описується [1] системою нелінійних звичайних диференціальних рівнянь

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = a_1 x_1 - b_{12} x_1 x_2 - c_1 x_1^2 \\ \dot{x}_2 = a_2 x_2 + b_{21} x_2 x_1 - c_2 x_2^2 \end{cases}, \quad (1)$$

де змінні $x_1 = x_1(t)$ і $x_2 = x_2(t)$ відповідно описують обсяги ЛЕ і ТЕ; коефіцієнти a_i ($i = 1, 2$) — власні швидкості варіативності обсягів; величини b_{ij} ($i, j = 1, 2; i \neq j$) стосується ступеня взаємодії двох гілок економіки; коефіцієнти c_i відповідають рівням само обмеженості згадуваних обсягів. Таким чином, має місце так звана точкова математична модель (ММ) динаміки, яка отримується з використанням синергетичного способу головних пропорцій та основного принципу кінетики [1] про білінійну взаємодію складових об'єкта моделювання.

Висловлюється гіпотеза: два різновиди економіки полярні за своїм цільовим призначенням, але між ними існує певний взаємовплив (позитивний або негативний зворотний зв'язок). Зазначене описується ММ (1),

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -x_1 + x_1 x_2 - c_1 x_1^2 \\ \dot{x}_2 = x_2 + x_2 x_1 - c_2 x_2^2 \end{cases}, \quad (1a)$$

як окремий випадок (1), де $a_1 = -1$, $a_2 = 1$; $b_{12} = b_{21} = 1$.

Згідно підходу наскрізного адаптивного моделювання економічної динаміки [1] спершу шукаються особливі (стаціонарні, рівноважні або критичні) точки, прирівнюючи похідні до нуля. Координати згадуваних точок є розв'язки нелінійної системи алгебраїчних рівнянь

$$\begin{cases} x_1(x_2 - 1 - c_1x_1) = 0 \\ x_2(x_1 + 1 - c_2x_2) = 0. \end{cases}$$

яких всього три, а саме: №1 – тривіальна (0;0); №2 - (0; $\frac{1}{c_2}$); №3 - $(\frac{c_2-1}{1-c_1c_2}; \frac{1-c_1}{1-c_1c_2})$, приймаючи до уваги вимогу про додатні числові значення. Звісно, що мають виконуватися нерівності: $c_1 < 1$; $c_2 > 1$ і $c_1c_2 < 1$.

Функціональна матриця Якобі для ММ (1a) має вигляд

$$J = \begin{pmatrix} -1 + x_2 - 2c_1x_1 & x_1 \\ x_2 & 1 + x_1 - 2c_2x_2 \end{pmatrix}.$$

Її числові характеристики записуються: слід $SpJ = x_1 + x_2 - 2c_1x_1 - 1 - 2c_2x_2$ як сума елементів головної діагоналі; визначник $detJ = -1 - x_1 + 2c_2x_2 + x_2 - 2c_2x_2^2 - 2c_1x_1 - 2c_1x_1^2 + 4c_1c_2x_1x_2$. Величини SpJ і $detJ$ обчислюються для кожної рівноважної точки. Знаючи їх знаки, кваліфікується тип особливої точки. Наприклад, тривіальна точка є сідловка, бо $SpJ_1 = 0$ і $detJ_1 = -1 < 0$.

Для критичної точки №2 мають місце вирази: $SpJ_2 = -2 + \frac{1}{c_2}$, причому слід матриці додатний для $c_2 < \frac{1}{2}$, від'ємний для $c_2 > \frac{1}{2}$ і рівний нулю для $c_2 = \frac{1}{2}$; $detJ_2 = \left(1 - \frac{1}{c_2}\right)$, причому визначник додатний для $c_2 > 1$ і тоді буде стійкий вузол (фокус); для $c_2 < 1$ визначник від'ємний і буде сідловка точка (нестійка).

Для третьої особливої точки справедливі вирази: $SpJ_3 = \frac{c_1 - c_2}{1 - c_1c_2} < 0$, приймаючи до уваги додатність координат, тобто $c_2 > 1$, $c_1 < 1$ і $c_1c_2 < 1$, у випадку $c_2 < 1$, $c_1 > 1$ повинна виконуватися нерівність $c_1c_2 > 1$.

$$\det J_3 = \frac{(1 - c_1 c_2)(1 + c_1 c_2) - (c_1 - c_2)}{(1 - c_1 c_2)^2}$$

Визначник матриці від'ємний для $c_2 < 1$, $c_1 > 1$ і $c_1 c_2 > 1$, тоді буде сідловка точка; додатний для $c_2 > 1$, $c_1 < 1$ і $c_1 c_2 < 1$, стійкий вузол (фокус) буде.

На рис. 1-5 графічно відображено результати комп'ютерного моделювання над ММ (1a) для різних числових значень коефіцієнтів c_1 і c_2 .

$$c_M := 0.3 c_2 := 1$$

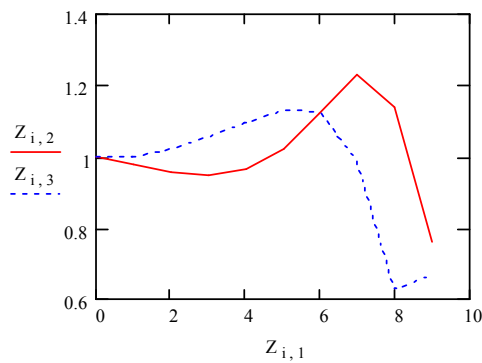


Рис.1 Інтегральні криві ММ

$$x_1 = Z_{i,2} \quad x_2 = Z_{i,3}$$

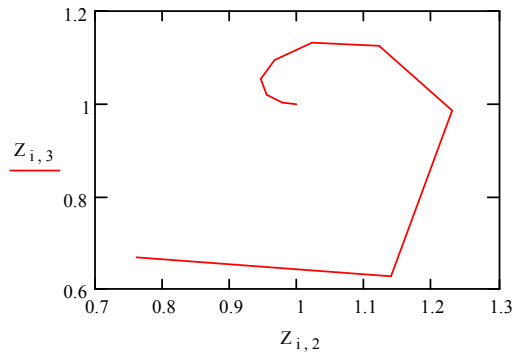


Рис.1a Фазовий портрет - взаємозалежність

між x_1 і x_2

$$c_M := 0.5 c_2 := 1.5$$

Має місце падіння обсягів ЛЕ і ТЕ.

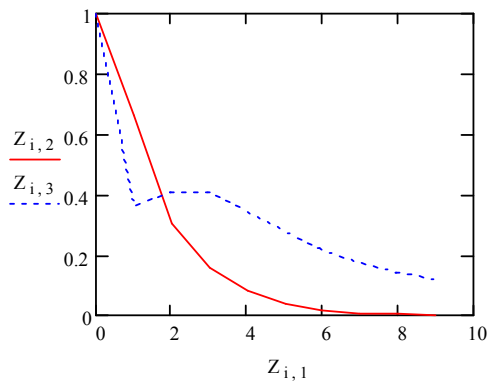


Рис.2 Інтегральні криві ММ

Одночасне і синхронне падіння обсягів завершується домінуванням ТЕ (Рис.3)

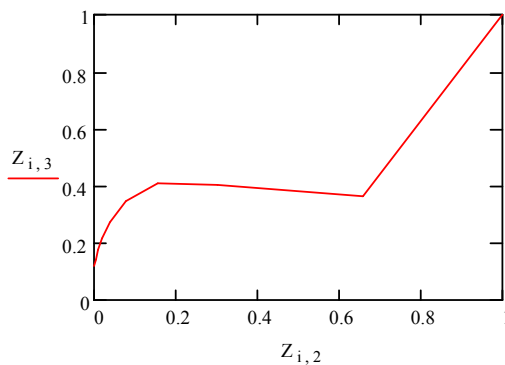


Рис.2a Фазовий портрет

$$c_M := 0.99 c_2 := 1$$

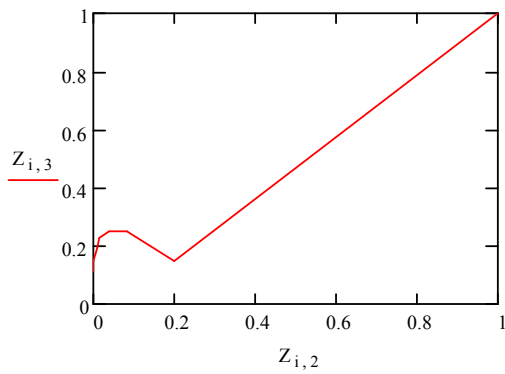


Рис.3 Інтегральні криві ММ

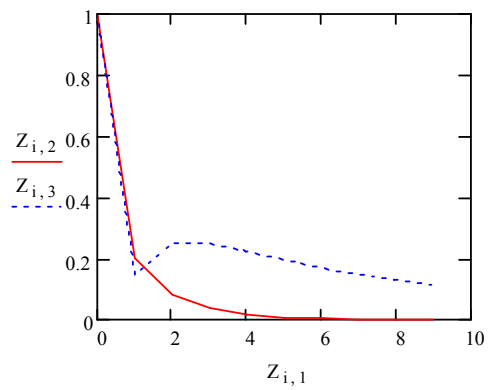


Рис.3а Фазовий портрет

На рис. 4-5 домінує ТЕ, хоча коефіцієнти c_i мають зовсім різні числові значення, причому відношення $\frac{c_2}{c_1}$ падає.

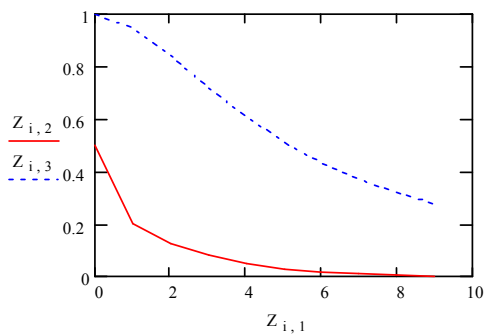


Рис.4 Інтегральні криві ММ

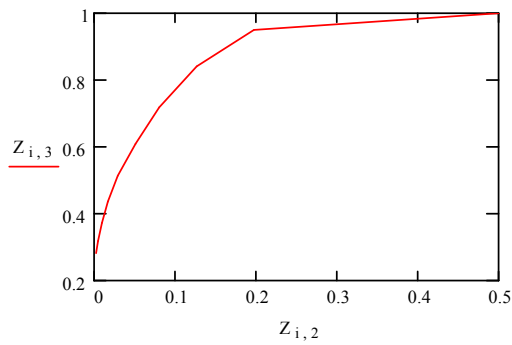


Рис.4а Фазовий портрет

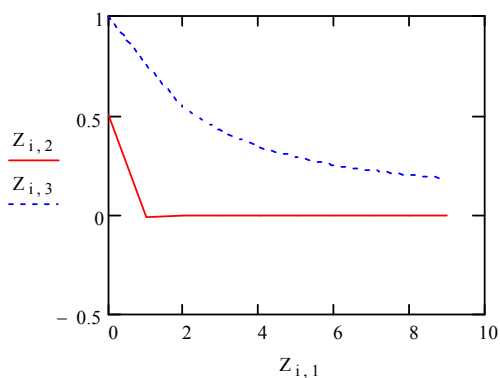


Рис.5 Інтегральні криві ММ

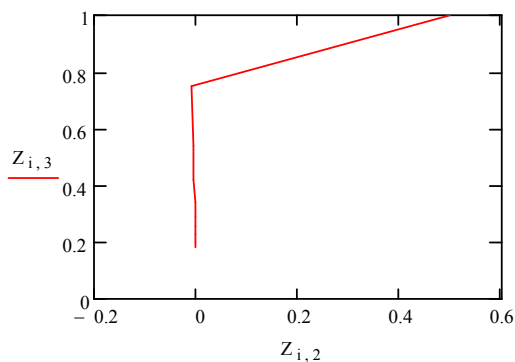


Рис.5а Фазовий портрет

Список використаної літератури:

1. Коляда Ю.В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки / Ю.В. Коляда: монографія. - К: КНЕУ, 2011. - 297с.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

Блинчук Васи́лина Йо́сипівна

студентка Української академії банківської справи Національного банку України

Під поняттям «управління ліквідністю» мають на увазі сукупність підходів та методів, за допомогою яких здійснюється діагностика і планування ліквідності з досягненням оптимального співвідношення між активами і пасивами за обсягами, термінами, валютами, що дає змогу банку не допустити настання ризику незбалансованої ліквідності [1].

Ефективність процесу управління ліквідністю банку полягає в поєднанні максимізації прибутку з обов'язковим дотриманням норм ліквідності за умови здатності банку швидко пристосовуватися до змін навколишнього середовища без ризику суттєвої втрати ліквідності. Процес управління ліквідністю являє собою структурно-функціональну цілісність, що постійно перебуває під впливом ринкового середовища, на яке постійно здійснюють вплив внутрішні та зовнішні фактори.

У системі управління ліквідністю слід виокремити керуючу (тобто суб'єкт), який визначається загальною організацією управління, і керовану підсистему (об'єкт). Суб'єктом управління може виступати менеджмент банку (керівництво, апарат управління, персонал банку), який за допомогою різноманітних форм управлінського впливу здійснює цілеспрямований вплив на об'єкт. Об'єктами управління ліквідністю банку є: обсяг ліквідних коштів, структуру активів і пасивів банку, що визначає ліквідну позицію та ризик ліквідності.

Функціональна підсистема управління ліквідністю банку представлена фінансовим плануванням, за яким визначаються пріоритетні напрямки перспективного розвитку банківської установи. Планування діяльності базується на прогнозуванні з врахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та аналізі ліквідності банку.

Таким чином, слід наголосити на необхідності підпорядкування наведених на рисунку 1 підсистем цільовій підсистемі, за якою відповідно визначаються мета і задачі процесу управління ліквідністю банку.

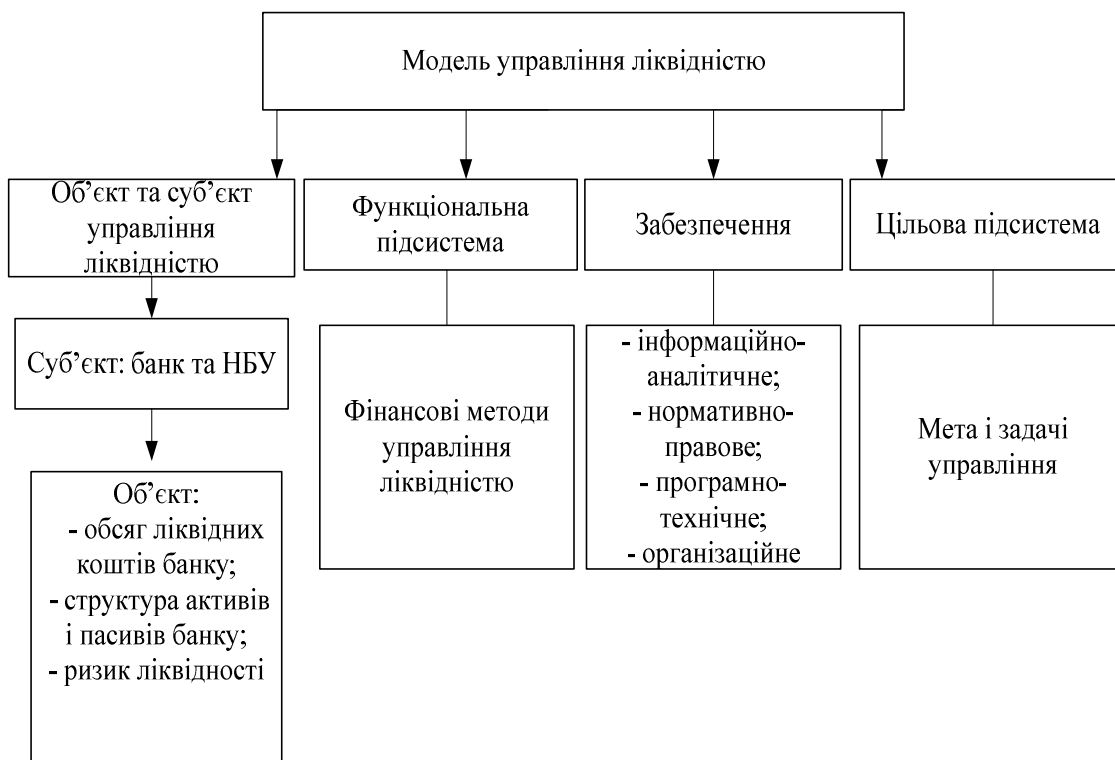


Рис. 1. – Модель управління ліквідністю банку

Важливе місце в процесі управління ліквідністю банку займає аналіз ліквідності банку, що визначається як процес дослідження показників ліквідності банку в динаміці з метою виявлення відхилень від планових чи нормативних значень та визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку. Аналіз є інструментом процесу управління ліквідністю, за допомогою якого обґрунтовуються висновки аналізу, створюється підґрунтя для прийняття менеджментом банку правильних управлінських рішень, а також, який в сукупності з іншими елементами дає змогу провести фінансовий аналіз із подальшими висновки про поточну та майбутню фінансову стійкість банку, ефективність та ризиковість діяльності банку.

У системі управління ліквідністю банку доцільно виділити рівні: стратегічний, тактичний та оперативний. Для кожного з них характерний специфічний суб'єкт, об'єкт управління, інформаційна та організаційна підсистема.

Система управління ліквідністю банку

Види	Рівень управління		
	Стратегічний	Тактичний	Оперативний
Суб'єкт	Загальні збори акціонерів, Спостережна рада, Правління, Ревізійна комісія	КУАП, служба ризик-менеджменту, комітети банку, внутрішній аудит	Казначейство
Об'єкт	Структура активів, зобов'язань, власного капіталу в довгостроковому періоді	Структура активів, зобов'язань, власного капіталу з урахуванням дії факторів ліквідності	Структура активів, зобов'язань, власного капіталу з урахування поточної ситуації, руху коштів

До даної системи включаються підсистеми функціонування, серед яких планування, контроль, регулювання та аналіз.

Важливим моментом також є формування підсистеми забезпечення, яке діє на основі і в сукупності інформаційного, нормативного, технологічного та кадрового забезпечення. Аналізуючи рівні управління ліквідністю, слід зупинитись на стратегічному рівні управління, який ставить за мету забезпечення здатності банку зберігати ліквідність, тобто довгострокове управління ліквідністю. Довгострокове управління ліквідністю зводиться до збалансованості активів та пасивів з врахуванням достатності капітальної бази щодо поглинання наявних у процесі діяльності ризиків [2].

У свою чергу, стратегічне управління ліквідністю має проводитись за визначеною загальною стратегією банку і базуватись на обраних загальних підходах і принципах щодо управління активами і пасивами. Загальна ділова стратегія включає загальну політику банку, в якій і визначається мета і завдання щодо управління ліквідністю банку.

Збереження певної визначеної частини активів у високоліквідній формі для забезпечення певного рівня ліквідності передбачає тактичний рівень управління. Така частина може бути достатньо великою, але не давати прибуток, або її розмір може нанести збиток або знизити прибутковість суб'єкта економіки.

Вибір раціональних джерел коштів із щоденним контролем в їх потребі з одночасним поповненням для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також ефективність розподілу наявних коштів за напрямками діяльності банку доповнюють підсистеми оперативного управління ліквідністю.

В умовах діяльності установи серед великої кількості ризиків постає необхідність підтримки фінансової стабільності банку через максимально ефективно організовану та узгоджену систему органів управління банку, які здатні своєчасно і коректно приймати управлінські рішення з наступним впровадженням дієвої в певних ринкових умовах системи ризик-менеджменту. Така система являє собою організаційну структуру управління ліквідністю банку. А до процесу управління ліквідністю банку мають бути залучені такі функціональні та структурні підрозділи банку як: вищий орган управління, спостережний, виконавчий та контрольний органи, функціональні підрозділи. Запропонована схема організаційної структури управління ліквідністю банку включає всі підрозділи, відповідальні за процес управління ліквідністю.

Склад компонентів даної структури може відрізнятися в різних банках в залежності від специфіки і масштабів їх діяльності, а також від розміру банку, форми власності, спеціалізації, культури організації тощо.

Управління ліквідністю передбачає виконання наступних функцій: задоволення попиту на кредитні ресурси; виконання вимог за депозитними

операціями; обмеження неприбуткового продажу активів; оптимізація вартості залучених ресурсів на фінансовому ринку; оптимізація доходності банківських операцій і загальної прибутковості банку.

Список використаної літератури:

1. Управління ліквідністю комерційних банків [Текст]. – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/079.htm.
2. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [Текст]. – Режим доступу: dspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/5357.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПАТ "ЮНІКРЕДИТ БАНК"

Борисова Ірина Анатоліївна

студентка Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

Питання конкурентоспроможності у сучасних умовах має велике значення і тому набуває особливої актуальності. 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.

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.

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

Основною метою управління персоналом є реалізація потенціалу своїх працівників, а також створення належних умов праці та підтримання корпоративної культури відповідно до цінностей Групи.

Програма навчання і розвитку співробітників побудована на основі чіткої схеми розвитку потенціалу співробітників Банку, яка відповідає потребам фінансового ринку та здатна змінюватись із врахуванням сучасних тенденцій.

Основним напрямком в організації роботи з персоналом є навчання та різноманітні можливості його розвитку, це допомагає персоналу підвищувати ефективність своєї роботи та сприяє кар'єрному і професійному зростанню. Банк у процесі навчання персоналу використовує різні методи навчання, які представлені на рис.1.

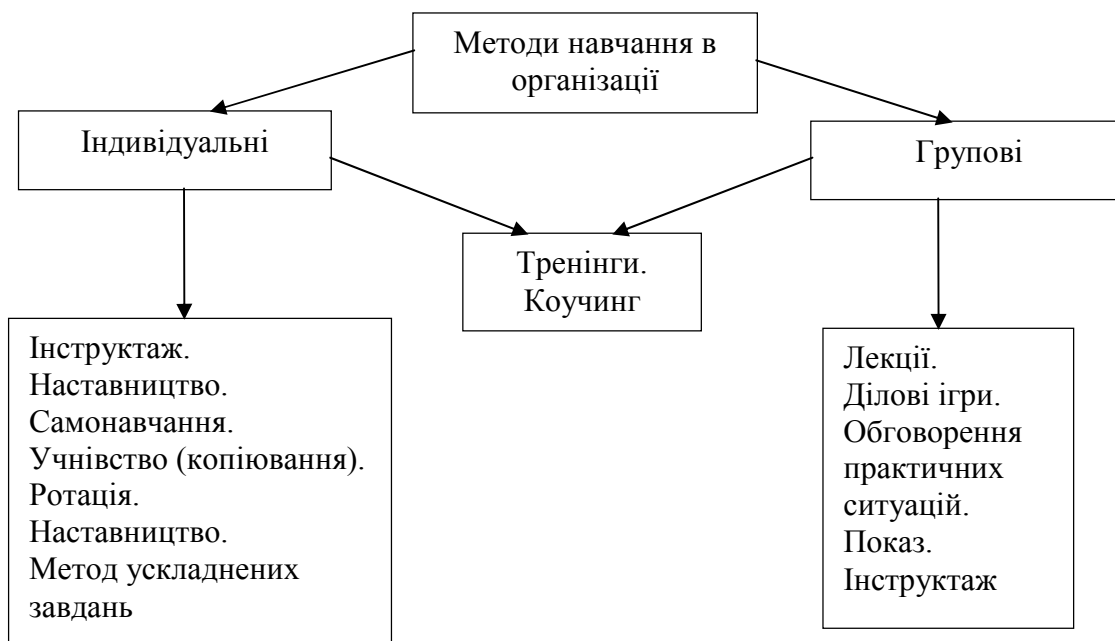


Рис. 1. Методи навчання в організації

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.

З метою економії коштів і максимального використання своїх резервів банком були створені спеціальні комп'ютерні класи. Протягом 2010 року 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 та спеціалізовані тренінги по банківським продуктам. Крім того, команда внутрішніх тренерів надає активну підтримку фронт-офісу у досягненні бізнес-цілей та підвищенні якості обслуговування клієнтів. 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 2010 році 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.

Отже, якість людського капіталу є головною цінністю і перевагою 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 використаної літератури:

1. 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.
2. 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.
3. Шульга, К. В. Організація управління персоналом у комерційних банках / К. В. Шульга // Управління розвитком: зб. наук. праць / Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського. - Харків, 2011. – Вип. 13 (110). – С. 160-161.
4. Сайт Юнікредит Банку: <http://www.unicredit.com.ua/>.

СИСТЕМА ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Британська Наталія Натанівна

асистент кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Кухарська Оксана Леонідівна

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Плис Оксана Володимирівна

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Актуальність проблеми. На сучасному етапі, дуже важливою постає проблема прийняття зважених рішень щодо забезпечення зростання економіки України. Суворі умови ринкових відносин, зміна курсу національної валюти відносно долара США, недостатність державної підтримки інноваційного розвитку, зношеність основних фондів накладає значні обмеження на економічну активність та уповільнює примноження капіталу держави. Фінансові механізми економічного зростання повинні бути пріоритетом в розвитку економічного розвитку.

Питання становлення і розвитку системи фінансових механізмів забезпечення економічного зростання розглядаються у працях таких дослідників, як Пола А. Семюелсона, Вільяма Д. Норгауза, Р. Дорнбуша, Стенлі Фішера, Мілтона Фрідмана, Франко Модільяні й Роберта Солоу, Джеймса Тобіна, А. Пігу, Артура Лафера.

Серед українських економістів (С.Д. Дзюбик, В.М. Геєць, В. Литвицький, І. Лукінов) домінуючим є питання виявлення можливостей стимулювання економічного зростання в умовах української економіки.

Мета статті. Охарактеризувати сучасний стан економічного зростання України, висвітлити основні проблеми регулювання фінансових механізмів і показати можливі шляхи їх вирішення.

В умовах глобалізації важливого значення набуває підвищення конкурентоспроможності економіки країни, яка залежить від її спроможності щодо забезпечення економічного зростання.

У сучасному світі рівень економічного розвитку країни визначається безпосередньо досягненнями науки й техніки та ступенем їх використання, тобто рівнем інноваційних процесів. Останні мають вплив на різні аспекти загальнодержавного розвитку, вони визначають місце країни у світовому господарстві, внутрішнє соціально-економічне становище тощо.

У структурі джерел економічного зростання інновації займають найбільшу частку, підтвердженням чому є домінування на зовнішніх ринках тих виробників, які випускають наукомістку продукцію. За нинішніх умов основний приріст ВВП відбувається саме за рахунок інноваційного чинника. Збільшення обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств як локомотива економічного зростання можна досягти через вирішення ряду проблем становлення інноваційного сектора в Україні, зокрема, комерціалізації інноваційної продукції (доведення інноваційних розробок до практичного використання потребує додаткових коштів на великий проміжок часу); надвисоких ризиків інноваційної діяльності; нецільового та неефективного використання фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності (насамперед, державними установами); спекулятивного використання державних пілг (наприклад, венчурними структурами).[3. С.180]

Фінансові можливості держави відображені у їх бюджетах, головним призначенням яких є фінансове забезпечення виконання функцій держави, регулювання важливих для держави та регіонів процесів економічного та соціального характеру. В ринкових умовах регулювання має здійснюватись економічними методами, основу яких складає фінансовий механізм. Сутність його полягає у використанні фінансових методів, інструментів, важелів, бюджетного впливу на розвиток суспільства. За напрямками впливу виділяють дві підсистеми: фінансового забезпечення та фінансового регулювання. Відповідно і основні завдання державного регулювання полягають у стимулюванні наповнення дохідної частини бюджету та оптимізації розподілу коштів для реалізації стратегії довгострокового розвитку.

В кожній країні держава використовує певний фінансовий механізм для впливу на процес відтворення. Склад і структура фінансового механізму визначається рівнем розвитку економіки, відносинами власності, історичними та національними особливостями розвитку суспільства. [1. С.34]

Фінансовий механізм — це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів.

Забезпечення механізмів розвитку ринку України в коротко- та середньостроковій перспективі відбуватиметься за несприятливих зовнішніх умов, зокрема:

- розгортання боргової кризи у периферійних країнах Євразії та підвищення ймовірності її переростання в банківську кризу на локальних та міжнародних фінансових ринках;
- уповільнення світової економічної активності;

- посилення інфляційного тиску в країнах з ринком, що формується та країнах, що розвиваються.

Яким же чином і з допомогою яких форм і методів здійснюється розподіл і перерозподіл виробленого в суспільстві національного продукту і національного доходу? Перш за все, вказані процеси знаходять відображення у фінансовому плануванні — діяльності по складанню планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць, країни в цілому. У фінансових планах вказуються основні пропорції розподілу створеної вартості через задоволення власних виробничих потреб, спрямування частини коштів на сплату податків і обов'язкових зборів, стимулювання працюючих, інвестування тимчасово вільних коштів та ін. [2. С. 466.]

Будь-які заходи держави щодо економічного зростання мають бути посилені такими механізмами як:

- зміцнення інвестиційного потенціалу банківської системи України, під потреби розвитку реального сектора економіки;

- підвищення ролі фондового ринку у залученні фінансових ресурсів на розвиток національних підприємств;

- посилення використання внутрішнього фінансового потенціалу в інвестуванні розвитку внутрішнього ринку (інтенсифікація ролі інституційних інвесторів – страхових та пенсійних фондів; ширша мобілізація заощаджень громадян та ін.);

- інвестування національних програм імпортозаміщення на основі визначення перспективних сегментів розширення внутрішнього ринку для національних виробників;

- системного підвищення споживчого попиту громадян (підвищення мінімального рівня заробітної плати, індексації тощо). [2. С.467.]

Розбудова фінансових механізмів розвитку внутрішнього ринку України дозволить вчасно адаптуватися до системних змін світової економіки, яка складається у період розгортання боргової кризи Єврозони та сповільнення глобальної економічної динаміки. [1. С.44.]

У фінансовому плануванні важливим є застосування принципів наукового обґрунтування показників плану і забезпечення їх стабільності, використання прогресивних норм і нормативів, математичних методів та електроннообчислювальних машин. [2. С.467.]

Висновок. Економічний розвиток є дуже важливим для кожної держави, адже основним завданням його є забезпечення незалежності країни від інших держав у внутрішніх справах і зовнішніх відносинах.

Справжній суверенітет можливий тільки на засадах ефективної та конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки. І саме за рівнем ефектності національної економіки визначається місце у світовому господарстві.

Список використаної літератури:

1. Радіонова І.Ф. Економічне зростання за участі державних фінансів / І.Ф. Радіонова // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 33-46.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. / [ред. Даниленко А.І.]. — Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. — К.: Фенікс, 2008. — С. 465-468.
3. Пашова С. М. Сучасний стан та перспективи стабілізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / С. М. Пашова // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 15–16 жовтня 2009 р. — Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2009. — С. 179–181.

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМИ В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Британська Наталія Натанівна

асистент кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Панченко Юлія Ігорівна

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Хасанов Дмитро Володимирович

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Головним чинником розвитку системи охорони здоров'я будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Кожна країна визначає способи їх формування на власний розсуд, ураховуючи політичне та економічне підґрунтя. Держави з великим національним прибутком відрізняються більш високими витратами на медичні послуги на душу населення в порівнянні з менш розвиненими країнами. Звичайно ж проблеми в фінансуванні охорони здоров'я існує і в Україні. Тому на сьогоднішній день, з метою покращення даної ситуації запроваджена реформа в галузі медицини, яка позначиться на всіх важливих аспектах охорони здоров'я, а отже, і не омине і фінансового питання.

Ряд теоретичних і практичних аспектів, пов'язаних з дослідженням проблем фінансування охорони здоров'я в Україні віднайшли

відображення у науковій літературі, зокрема у публікаціях О. Баєвої, К. Вишньовської, М. Волошин, Ю. Гайдаєва, Н. Карпишин, М. Комуницької, З. Лободіної, Б. Мишолівського, О. Петренка, Т. Попченко.

Метою написання статті є прослідкувати як вплине запровадження реформи в галузі охорони здоров'я на фінансування цього сектору, визначити позитивні та негативні сторони.

Від 07.07.2011 року прийнято ЗУ «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві». Даний закон має на меті впровадження та відпрацювання нових організаційно-правових та фінансово економічних механізмів, що спрямовані на підвищення ефективності та доступності медичного обслуговування населення і є необхідним для розвитку системи охорони здоров'я України.

Щодо фінансового аспекту, то в Ст.1, п.2 зазначається, протягом 2011-2014 років, структурно-організаційна та функціональна перебудова системи медичного обслуговування у пілотних регіонах дасть змогу: впровадити нові підходи щодо організації роботи закладів охорони та їх фінансового забезпечення; підвищити ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для фінансового забезпечення системи охорони здоров'я. Новостворені медичні заклади будуть мати неприбутковий характер.

Ст.7 даного закону присвячена саме організації фінансового забезпечення функціонування системи охорони здоров'я у пілотних регіонах. У ній розглядаються питання формування показників проектів бюджетів на 2012-2014 роки з урахуванням концентрації бюджетних коштів для надання первинної медичної допомоги на рівні районних бюджетів та бюджетів міст обласного значення; визначення у пілотних регіонах обсягу видатків за рівнями місцевих бюджетів на охорону здоров'я; впровадження механізму фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я у пілотних регіонах за видами медичної допомоги на підставі договорів про медичне обслуговування населення, які укладаються згідно з вимогами цього Закону. А також розподіл обсягу видатків між закладами охорони здоров'я за видами медичної допомоги, яка ними надається, здійснюється відповідно до методики, що затверджується центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я.

Але для того, щоб прослідкувати зміни, які мають відбутися за рахунок даної реформи, потрібно звернути увагу на стан сучасного фінансування медицини. В Україні даний процес відбувається за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів на основі принципу субсидіарності. Пріоритетність надається останнім (близько 80%). Останніми роками спостерігається негативна динаміка значимості

видатків на охорону здоров'я у видатках зведеного бюджету, з 2004 року їх питома вага зменшується. В нашій країні цей показник коливається приблизно на рівні 9,2%, що ставить її у один ряд з Африканськими країнами. А показник фінансування відносно ВВП коливається в межах від 5,9% до 6,9%, що свідчить про мінімальний рівень фінансування, здатний забезпечити виживання медичної галузі.

На основі цих даних можна сказати, що даний сектор і справді знаходиться в кризовому стані і потребує негайного реформування. Проте, чи стане запроваджений експеримент сходинкою до покращення ситуації напевне не можна сказати. Звичайно ж проявляться як позитивні, так і негативні сторони. Які з них переважать покаже час.

Позитивними аспектами реформи з фінансової точки зору має стати:

- скорочення чотирьохрівневої системи фінансування до двох, трьох рівнів на основі об'єднання фінансових ресурсів: для первинної медико-санітарної допомоги – на районному й міському рівнях, для вторинної й третинної – на обласному, для державних спеціалізованих центрів і клінік НДІ – на державному;

- формування національної системи єдиних економічно обґрунтованих тарифів на медичні послуги, виходячи з яких будуть фінансуватися медичні заклади, переходу від кошторисного фінансування до самостійного перерозподілу коштів;

- підвищення частки первинної медичної допомоги в загальному обсязі фінансування медичних послуг, стимулювання проведення профілактичних заходів, що в результаті зменшить необхідність фінансових коштів;

- об'єднання коштів на надання первинної медико-санітарної допомоги на рівні району або міста, на надання вторинної (спеціалізованої) і швидкої медичної допомоги на обласному рівні, для надання третинної (високоспеціалізованої високотехнологічної) допомоги – на обласному й державному рівнях;

- перехід від бюджетного фінансування комунальних і державних лікувально-профілактичних установ на кошторисній основі до контрактної форми;

- оплата праці медичних працівників в залежності від кількості та якості наданих послуг, що дасть в результаті ефективний розподіл коштів спрямованих на заробітну платню;

- підготовка до запровадження обов'язкового соціального медичного страхування, яке забезпечить мобілізацію коштів з окремих фізичних осіб, а, отже, і зменшить потреби у бюджетних коштах

- Кабінет Міністрів України має право змінювати розмежування видатків на охорону здоров'я між місцевими бюджетами пілотних регіонів, встановлене статтями 89 та 90 цього Кодексу, та визначати особливості фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я, що є учасниками пілотного проекту.

Але не дивлячись на всі позитивні сторони залишаються невирішеними такі важливі питання як:

- відсутність цільового призначення фінансування системи охорони здоров'я;

- недостатнє бюджетне фінансування, високий відсоток особистих витрат населення за послуги з охорони здоров'я (особливо це стосується ліків, ціна на які достатньо висока, а купівельна спроможність населення – низька);

- можливості для зловживань, хоча за прогнозами процент тіншових платежів має зменшитися з 10-15% до 5-7%, проте з огляду на сучасний стан ринку медичних послуг, то процент не офіційних платежів є значно вищим.

Отже, напевно не можна визначити якими будуть наслідки даної реформи в фінансову плані. Це можливо буде помітити лише з часом. Але напевно можна сказати, що спроби до змін є кроком вперед до покращення системи охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. ЗУ «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» від 07.07.2011 р.
2. Попченко Т. Щодо пріоритетних напрямів вдосконалення вітчизняної сфери охорони здоров'я. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Київ. – 2011.
3. Діденко Л. Перший етап реформування медичної галузі завершено / Л.Діденко // Ваше здоров'я. – 2011. - №45.
4. Програма економічних реформ на 2011-2014 роки. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Київ. – С.22-25.
5. Комаров І.В. Бюджетне фінансування охорони здоров'я громадян України як складової людського капіталу / І.В.Комаров // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. - №3(11). – С.94-100.

БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

Ігнатова Олена Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донецького університету економіки та права

Біла Дар'я Сергіївна

студентка Донецького університету економіки та права

Виконання соціально-економічних програм розвитку малих міст України, як правило, не забезпечене фінансовими ресурсами. Лише 25% малих міст мають розвинену належним чином інфраструктуру, а 6% демонструють інтенсивний розвиток економіки і позитивну динаміку виробництва. 61 % малих міст слабо розвиваються, 33% - знаходяться у депресивному стані [1]. Більше всього таких міст зосереджено в Львівській, Донецькій, Луганській і Київській областях.

В Україні питання фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку малих міст регулюються Загальнодержавною програмою розвитку малих міст, прийнятою Верховною Радою України в 2004 році. Програма передбачає здійснення комплексу заходів щодо реабілітації малих міст, збереженню їхньої культурно-історичної спадщини, зміцненню містоутворюючої бази, подоланню депресивних процесів.

З метою фінансового забезпечення розбудови інфраструктури малих міст, підвищення якості послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування в Україні розроблено Державну цільову програму підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011-2015 рр. [3] Програмою передбачений оптимальний спосіб розв'язання проблеми нестачі фінансових ресурсів - запровадження ефективного механізму надання державної підтримки соціально-економічного розвитку малих міст шляхом концентрації ресурсів державного та місцевих бюджетів на розв'язанні пріоритетних проблем життєдіяльності таких міст, створення правових, організаційних умов для підвищення рівня спроможності та відповідальності органів місцевого самоврядування за надання населенню якісних послуг, що сприятиме розбудові інфраструктури малих міст, вирішенню соціальних, екологічних та економічних питань їх розвитку, подоланню кризових явищ.

Проблемами соціально-економічного розвитку малих міст є низький рівень розвитку містоутворювальної бази, ринку праці та інфраструктури, відсутність джерел формування фінансових ресурсів малих міст. Погіршується спроможність переважної більшості територіальних громад, органів місцевого самоврядування малих міст щодо здійснення власних і делегованих повноважень, що зумовлює низький рівень надання відповідних соціальних та адміністративних послуг населенню.

З 1998 року здійснюється курс на централізацію та побудову «вертикалі» влади, у зв'язку з чим, відбулася значна концентрація консолідованих коштів у центрі. Це призвело до централізації надходжень з основних загальнодержавних податків у державному бюджеті (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Нормативи відрахувань від загальнодержавних податків у доходи місцевих бюджетів України

Роки	ПДВ, %	Акцизний збір, %	Податок на прибуток підприємств, %	Податок з доходів фізичних осіб, %
1992	14,5—100	50;100	20—100	100
1993	22,1—100	10;50;100	25;50;100	100
1994	20	20	50	50
1995	20—100	20;100	70;100	50;100
1996	20—100	20;100	70	50;100
1997	—	50	100	100
1998	—	—	100	100
1999	—	10; 20; 50; 100	30—100	25—100
2000-2011	—	—	— *	100

*- крім підприємств комунальної форми власності

Вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць країни нині є бюджетні трансферти. На рис. 1.1 наочно показано, якою мірою досягається вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів за допомогою дотацій і субвенцій, що надаються з державного бюджету відповідним місцевим бюджетам.

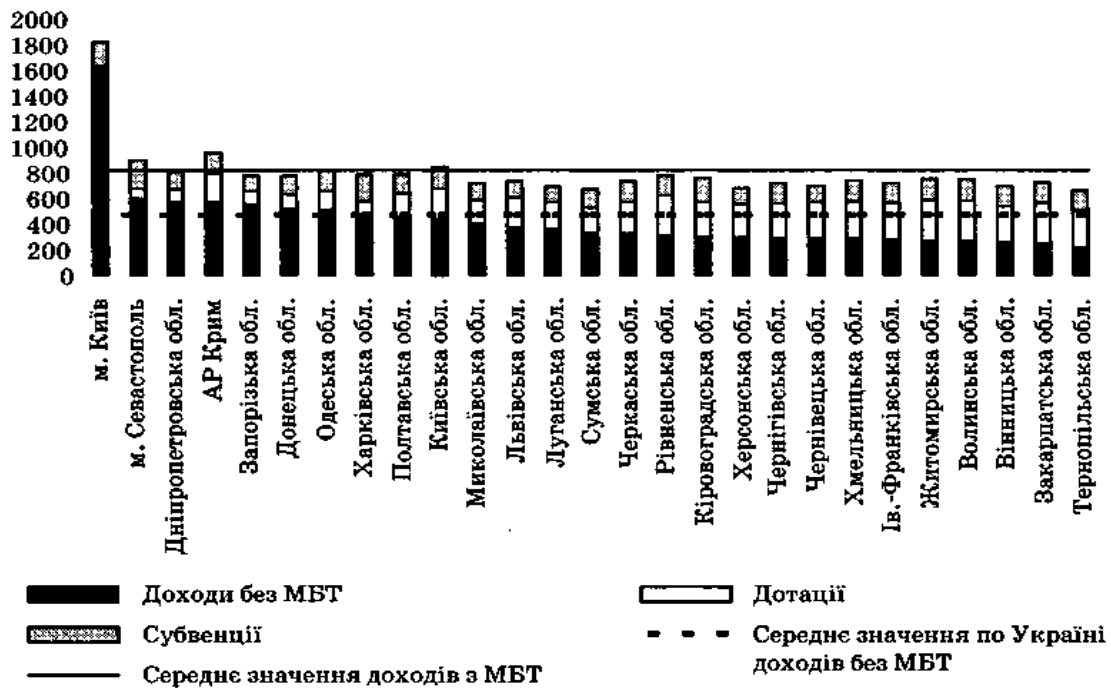


Рисунок 1.1 - Вирівнювання доходів місцевих бюджетів за допомогою бюджетних трансфертів

Майже 100% малих міст є дотаційними. Більшість отримує допомогу з вищестоящих бюджетів, яка досягає 50%. Близько половини міст вважають, що для їх нормального функціонування слід збільшити міський бюджет у 3 рази, а 20% - в 4 рази [2].

Список використаної літератури:

1. Брендинг і промоушен малих міст відповідно до стандартів Європейського Союзу: досвід країн Вишеградської групи для України // Oleg Soskin Portal - [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/material/4/proekt-IVF-2010-%20ukr.html>
2. Брендинг і промоушен малих міст: досвід країн Вишеградської групи для України // Економічний часопис-XXI. – 2010. - № 7-8. – С.49-55.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2010 року № 1090 «Про затвердження Державної цільової програми підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011-2015 роки» // Офіційний Вісник України. – 2010. - №92 від 10.12.2010. - ст. 3266.

МЕНЕТАРНЫЙ КРИЗИС В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: УРОКИ ДЕВАЛЬВАЦИЙ И ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА

Криворотько Юрий Васильевич

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, БИП- «Институт правоведения», г. Минск, Республика Беларусь

Высоцкая Алла Владимировна

магистр экономических наук, ассистент кафедры банковского дела БГЭУ, г. Минск, Республика Беларусь

Сравнительно недавно многие специалисты и эксперты утверждали, что глобальные финансовые проблемы обойдут Беларусь стороной. Однако по мере развития глобального финансового кризиса, такие мнения стали более осторожными и уже не такими оптимистичными. Между тем ослабление кризисных явлений в экономике и финансах страны сдерживалось за счет валютных интервенций, осуществляемой монетарными властями и наращиванием правительством внешнего долга страны. Понятно, что данные меры имели определенный рубеж, за пределами которого кризис банковской системы стал неизбежен. Что негативного и позитивного привнес кризис банковской системы Беларуси для теории и практики управления кризисными явлениями, и какие уроки можно вынести из него для постсоветских стран, сориентированных на интеграционные процессы.

В 2011 году банковская система республики Беларусь пережила серьезный кризис, который едва не перешел в системный. Первый удар по банковскому сектору нанесла майская девальвация, которая обвалила белорусский рубль на 56% ¹ и серьезно шокировала кровеносно – сосудистую систему государства. Второй девальвационный удар по национальной валюте был нанесен в октябре 2011, обвал которого составил почти 52%. В итоге за год национальная валюта подешевела более чем в 2,4 раза, а инфляционный всплеск, выраженный в росте цен, составил 108,7%.

¹ Здесь и далее, отсутствие ссылки на литературный источник означает, что автором использованы цифровые данные из отчетов Национального банка Республики Беларусь www.nbrb.by/statistics/ и материалов Ассоциации белорусских банков.

Таблица 1.

Показатели деятельности банковской системы Республики Беларусь в 2010 и 2011 годах

Показатели	Факт на 1.1. 2011	Прогноз на 1.1. 2012	Факт. на 1.1. 2012
Изменение стоимости корзины иностранных валют, в % к 31 декабря предшествующего года *)	-0,22	плюс 12 – минус 12	-171,7
Ставка рефинансирования на конец периода, в %	10,5	8-10	45,0
Прирост международных резервных активов Республики Беларусь в определении Специального стандарта распространения данных международного валютного фонда, в млрд. долларов США	0,6	не менее 1,2	2,9
Прирост рублевой денежной базы, в %	+69,4	24-26	+66,2
Прирост нормативного капитала банков в %	13,6	15-21	23,4
Прирост требований банков к экономике в %	39,9	24-25	69,5
Доля проблемных активов банков в активах, подверженных кредитному риску, в %	4,19	не более 8	4,35
Темп роста ВВП, в %	107,7		105,3
Сальдо платежного баланса (млн. долл.США)	-808,5		-520,5
Сальдо торгового баланса, в млн. долл. США	-9600,9		-4792,0
Инвестиционная позиция (млн. долл. США)	-25825,7		-28723,6
Внешний долг (млн. долл. США)	28401,4		34028,4
Справочно: Дефицит (-), Профицит (+) консолидированного бюджета, в % к ВВП	-2,6		3,4

*) (+) укрепление белорусского рубля; (-) ослабление белорусского рубля.

Источник: Собственная разработка автора на основе статистических данных Национального банка Республики Беларусь. www.nbrb.by

Глубинной причиной столь серьезных шокирующих ударов по банковской системе следует искать в отсутствии структурных экономических реформ, нерешительности правительства в модернизации экономики в соответствии с рыночными правилами, стремлении всеми силами сохранить модель затратной экономики, базирующуюся на сырьевом импорте. Реально, это негативно отразилось на макроэкономическом состоянии экономики Республики Беларусь, ухудшении платежного баланса, падении инвестиций в экономику страны, хронической нехватке иностранной валюты для оплаты импортных поставок, снижении устойчивости национальной валюты.

На поверхности явлений ухудшение показателей банковского сектора Беларуси было следствием провала в бюджетной сфере: падением темпов доходов консолидированного бюджета и недобору в нем налогов. Основной недобор налоговых доходов в период 2009-2010 годов произошел по причине резкого падения доходов от внешнеэкономической деятельности поступаемых в республиканский

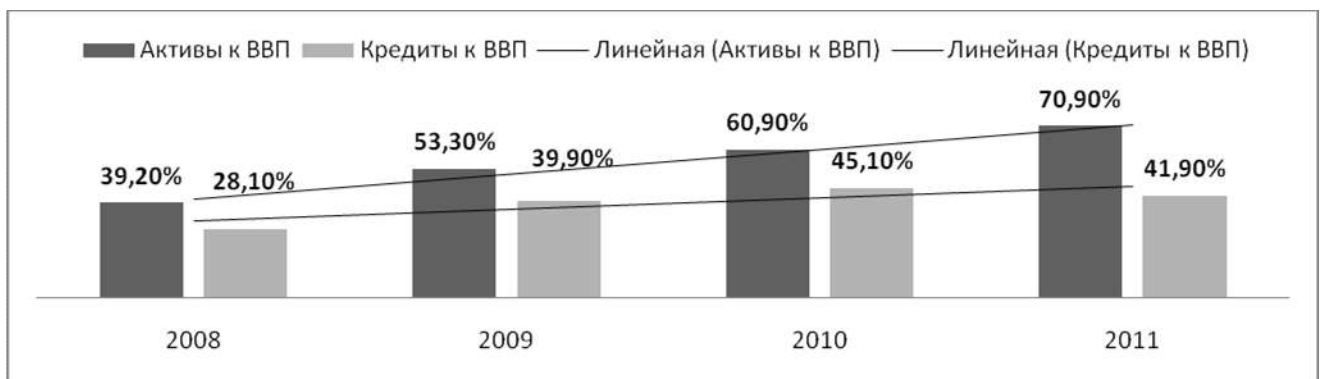
бюджет, а именно таможенных пошлин от торговли нефтепродуктами. Падение темпов роста налоговых доходов консолидированного бюджета приходилось главным образом на доходы по статье внешнеэкономическая деятельность.

Как проявил себя кризис в отдельных направлениях развития банковской системы Республики Беларусь?

Прежде всего, сложилась отрицательная процентная ставка на денежном рынке. Реакцией монетарных властей на удары девальвации и инфляционного всплеска стало повышение ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь с 10,5 до 45%. Однако, догнать инфляцию в 108,7% путем установления адекватной ставки рефинансирования, монетарным властям так и не удалось из-за невозможности реального сектора экономики и населения кредитоваться по довольно высоким процентным ставкам. В итоге имел место большой существенный отрицательный разрыв между инфляцией и ставкой рефинансирования центрального банка. Вместе с тем ставка рефинансирования все же оказала влияние на депозитный рынок, в особенности на срочные депозиты населения. Увеличивая ставки по срочным депозитам в национальной валюте, монетарные власти сдерживали трансформацию белорусских рублей в иностранную валюту. При этом банкам приходилось платить за это довольно высокую «цену». Достаточно отметить, что в целом за 2011 год доля начисленных процентов составила по отношению к приросту срочных вкладов 84%.

Как видно из таблицы в отдельные периоды 2011 года складывалась диаметрально противоположная ситуация: в период с марта по июнь имел место отток вкладов, в то время как с июля по декабрь наблюдался его приток под воздействием повышения процентных ставок по депозитным вкладам населения. Процессы девальвации существенно повлияли на увеличение стоимости активов белорусских банков. Если на начало 2011 года активы банков составили 172509,1 млрд. бел. руб., то к декабрю 2011 года они возросли на 46,2% и достигли 252159,8 млрд. руб. Между тем скачкообразный рост банковских активов не привел к активизации кредитования, заметно сузив при этом кредитный рынок. Если в 2008 году доля активов банков в валовом внутреннем продукте (ВВП) едва достигала 39,2%, то в 2011 году ее доля превысила 70 процентов, что иллюстрируется рис. 1. В 2008-2010 годах параллельно с ростом активов банков возрастали и кредиты экономике. Однако в истекшем 2011 году ситуация изменилась в сторону резкого увеличения разрыва между активами и кредитами банков: рост активов банков продолжился более высокими темпами, а ссудная задолженность начала снижаться. Эта ситуация легко объяснима тем обстоятельством, что банки в условиях кризиса стали более консервативны к выдачам

кредитов ввиду нарастающих кредитных рисков, девальвационных и инфляционных ожиданий. Здоровый консерватизм проявился в том, что банки повысили требования к финансовому состоянию кредитополучателей, качеству обеспечения кредитов, сузили спектр категорий кредитополучателей и направлений кредитования; ужесточили ценовые условия предоставления кредитов (процентные ставки и дополнительные комиссии; ужесточили неценовые условия кредитования (ограничили максимальные объемы и сроки кредитов). Сужение рынка кредитования также подтвердилось динамикой требований банков к физическим лицам за период 2008 – 2011 г.г. Если в благополучном 2008 году прирост требования банков в национальной валюте (с учетом индекса потребительских цен) составлял 41,1%, а в иностранной валюте 82,2 % , то в кризисном 2011 году эти показатели имели отрицательные величины, соответственно -5,8% и – 54,9%.



Источник: Собственная разработка автора на основе данных Национального банка Республики Беларусь

Рис 1. – Динамика отношения среднегодовых величин активов и кредитов банков к валовому внутреннему продукту Республики Беларусь за период 2008-2012 г.г.

На сужение кредитного рынка так же оказали влияние высокие процентные ставки, вследствие роста ставки рефинансирования и потерь реальных банковских доходов вызванных девальвациями белорусского рубля. Средняя полная процентная ставка по новым кредитам банков в белорусских рублях в декабре 2011 г. сложилась на уровне 51,1 процента годовых, увеличившись по сравнению с декабрем 2010 г. на 37,4 процентных пунктов.

Вместе с тем, на кредитном рынке сложилась противоречивая ситуация. С одной стороны, рост кредитных ставок отторгал кредитополучателей от получения новых кредитов, с другой – потенциальные кредитополучатели испытывали недостаток денежных поступлений для текущей деятельности. По опросу респондентов реального сектора экономики, проводимого Национальным банком в IV

квартале 2011 года недостаток финансирования испытывало 73,1% строительных организаций, 63,1% предприятий транспорта и 50,7% предприятий промышленности.

Девальвации и последовавший кризис банковской системы оказали серьезное влияние на изменение внешнеэкономических пропорций. Как ни странно, в 2011 году в сфере внешнеэкономической деятельности были достигнуты лучшие результаты, чем в предшествующем году: размер отрицательного сальдо снизился до 5,3 млрд. долл. США против 7,5 млрд. долл. США в 2010 году. При этом темпы роста экспорта товаров на 16,7 процентных пункта опережали соответствующие темпы импорта по отношению к аналогичному периоду предыдущего года. В итоге Республика Беларусь в 2011 году достигла рекордного за всю суверенную историю объема экспорта - 40,3 млрд. долларов и увеличила этот показатель по сравнению с 2010 годом почти на 60%. В основе объяснения столь значительных достижений в области экспорта лежит простая причина - ослабление национальной валюты в условиях девальваций, которая как впрочем, и в других странах стимулировала экспортеров к продвижению их продукции на внешних рынках.

Одной из проблем кризисного 2011 года стало резкое ухудшение состояния золотовалютных резервов (ЗВР). Соотношение резервов и импорта или критерий «Редди» в большинстве периодов года соответствовал 3-х месячному импорту, а в некоторые периоды года доходило до 2-х месяцев, а порой и до одномесячного значения. В целом имели место довольно серьезные колебания ЗВР: от 5103,4 млрд. долл. США в мае 2011 г. до 9387,2 млрд. долл. США в декабре 2011 г.

Несмотря на достигнутые успехи монетарных властей по наращиванию ЗВР к концу 2011 года, ситуация в текущем году остается напряженной. В последнее время Беларусь накопила весьма значительный внешний долг, на обслуживание которого в ближайшие годы придется потратить значительный объем валюты. По предварительной оценке, Беларуси для погашения и обслуживания текущего портфеля внешнего госдолга в 2012 году потребуется не менее 1,8 миллиарда долларов. В 2013 году на эти цели стране потребуется 3,1 миллиарда долларов, в 2014 году - 3,2 миллиарда долларов, а в 2015 г – не менее 2,7 миллиарда долларов. Данная ситуация вызовет сокращение валютной составляющей в ЗВР. Наиболее вероятными источниками пополнения ЗВР станут продажи активов белорусских предприятий в форме приватизации и очередной транш кредита от Антикризисного фонда ЕврАзЭС, хотя последний периодически затягивает его выдачу в связи с невыполнения ключевых требований стабилизационной программы.

В текущем 2012 году перед белорусской банковской системой стоят сложные задачи. Важнейшим принципом работы любого банка является обеспечение устойчивости своего функционирования. При этом каждому банку необходимо обеспечить требуемый уровень достаточности нормативного капитала, ликвидности, создать соответствующие резервы по проблемным активам. В условиях прекращения эмиссионного кредитования со стороны Национального банка, снижения темпов инфляции и соответствующего снижения процентных ставок по кредитам и депозитам банки могут столкнуться с недостатком ликвидности, что создаст угрозу устойчивого функционирования ряда банков.

По предварительным данным в 2011 году банки получили прибыль свыше 3 трлн. руб. Однако можно предположить, что до 50 процентов этой прибыли, ожидается получить за счет переоценки длинной валютной позиции банков. Причем в результате проведенной девальвации белорусского рубля банки потеряли значительную часть нормативного капитала оцениваемого в эквиваленте евро. Поэтому перед теми банками, нормативный капитал которых снизился до величины менее 25 млн. евро, стоит непростая задача его наращивания до прежнего уровня.

Серьезную проблему вызовет применение с 1 января 2011 года, МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции». Ожидается, что это приведет к существенным пересчетам и корректировкам неденежных статей финансовой отчетности банков по состоянию на 31 декабря 2011 года. Корректировку ожидает статья «Убыток по чистой денежной позиции» в отчете о прибылях и убытках, где банки отразят в отчетности по МСФО убытки, которые существенно превысят или полностью исключат полученные доходы от операционной деятельности по итогам 2011 года. Ухудшения финансовых показателей банков, которые будут применять МСФО в 2011 году, может ужесточить условия по кредитованию белорусских банков со стороны зарубежных партнеров, с одновременным пересмотром объемов доступных кредитных и страховых лимитов на внешних рынках заимствования и капитала для белорусских финансовых институтов в ближайшей и среднесрочной перспективе.

В этой связи перед белорусской банковской системой в текущем году стоит ряд проблем, которые предстоит решать в непростых экономических условиях, которые связаны с поиском новой экономической модели, сориентированной на интеграционные процессы.

Список используемой литературы:

1. Аналитика: Банковская система остается заложником белорусской экономической модели. Электронный ресурс: www.prime-tass.by/Analytics/Articles/
2. Бюллетень банковской статистики. Мн., Национальный банк РБ, № 1(151),2012. - 225 с.
3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2011 г. Предварительные данные. Мн., Национальный банк РБ. - 187 с.
4. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение, Мн., Национальный банк РБ, 2011.- 103 с.
5. Нацбанк: Реальная ставка должна быть положительная, а не запредельная. Электронный ресурс: [//news.tut.by/economics/276998.html](http://news.tut.by/economics/276998.html)

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ларіонова Катерина Леонідівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету

Бурковська Наталія Юріївна

студентка Хмельницького національного університету

Актуальність проблеми. Основною ланкою фінансово-кредитної сфери економіки України є банківська система, від ефективності функціонування якої залежить успіх соціально-економічних перетворень на регіональному рівні та у країні загалом. Однак на сьогодні сталий розвиток банківської системи стримується значними територіальними диспропорціями щодо забезпечення банківськими послугами окремих регіонів. Усунення регіональних диспропорцій, підвищення ефективності банківської діяльності та оптимізація залучення банківських ресурсів сприятиме стабільному розвитку банківської системи України та посиленню її впливу на економічне піднесення в регіонах.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням розробки методологічних засад і механізмів реалізації державної регіональної політики та проблем формування банківських ресурсів присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів: Е.Н.Василишена, Е. Гілла, О.Д. Дзюблюка, М.І. Долішнього, Т.А. Заєць, О.І. Кіреєва, А.Ф.

Кононенко, К. Паррамоу, В.І. Пили, Е. Ріда, П. Роуза, М.І. Савлука, Т.Дж. Уотшема та ін.

Але система формування ресурсної бази комерційних банків на регіональному рівні досліджена ще недостатньо і вимагає подальших наукових розробок, що підтверджує актуальність статті.

Метою статті є дослідження аспектів та проблем формування ресурсної бази комерційних банків на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Банківська система України вважається одним із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. Здійснюється широкий спектр банківських операцій, посилюється міжбанківська конкуренція за види та обсяги надання послуг, банківських продуктів, підвищується їх якість. Банки продовжують нарощувати ресурсну базу, про що свідчить зростання власного капіталу та зобов'язань.

Розглянемо показники діяльності українських банків стосовно формування ресурсної бази за 2011 рік. За станом на 01.01.2012 ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мали 176 банків України [4].

Капітал банків за 2011 рік зріс на 16,9% і за станом на 01.01.2012 становив 161,0 млрд грн. Сплачений зареєстрований статутний капітал банків збільшився на 17,8% – до 171,9 млрд грн. Зобов'язання банків зросли на 11,6% – до 897,6 млрд грн. Основними складовими зобов'язань були кошти фізичних осіб (306,2 млрд грн, або 34,1%), кошти суб'єктів господарювання (186,2 млрд грн, або 20,7%) і міжбанківські кредити та депозити (166,5 млрд грн, або 18,6%). Активи банків України збільшилися на 12,4% і на 01.01.2012 становили 1 058,6 млрд грн, загальні активи – 1 212,9 млрд грн. [4].

Особливість регіональної банківської системи полягає в тому, що її функціонування відбувається на рівні обмеженої території (регіону). Розглядаючи регіональний аспект формування банківської системи України, необхідно враховувати економічні, політичні та соціальні особливості розвитку окремих регіонів. Об'єктивна оцінка такої специфіки дозволяє банкам оперативніше визначати сфери і географію реалізації своїх інтересів. Існуючі регіональні банки відстають від столичних, більшість із них не володіють сучасними банківськими системами через недостатню підготовку персоналу та низький рівень комп'ютеризації і комунікаційних мереж [2].

Вагомою проблемою є те, що в 9-ти областях України відсутні самостійні банки-юридичні особи, тоді як у Київській області та м. Києві зареєстровано понад половину усіх вітчизняних банківських установ. Збереження диспропорцій економічного розвитку призвело до

розміщення банків у регіонах-«центрах (полюсах) росту», до яких належать Київська, Дніпропетровська, Харківська, Донецька, Одеська і Львівська області.

Протягом 2011 року у регіональному розрізі більшість банків, як і раніше, було зареєстровано у м. Київ та Київській області – 114 банків. Серед інших регіонів лідерами були Дніпропетровська область (13 банків), Донецька область (10 банків) та Харківська (9 банків) області [1].

Крім банків-юридичних осіб, суттєвий вплив на розвиток економіки має процес утворення регіональної банківської мережі, який відбувається з різною інтенсивністю. Дослідження показали, що і тут ядром регіональних мереж є Київська область та м. Київ, що об'єднують близько 80% усіх банків. Значна роль у створенні регіональної банківської мережі відводиться Дніпропетровській, Харківській, Донецькій та Львівській областям [1].

Відсутність регіональних банків призводить до економічної залежності області та вимивання коштів з регіонів із низьким рівнем розвитку фінансової інфраструктури та інвестиційної привабливості у регіони, що більш розвинуті та інвестиційно привабливі. Одні регіони стають донорами, з яких через банки вилучаються фінансові ресурси до інших регіонів, а інші – отримувачами, що залучають фінансові ресурси з інших регіонів. Надмірна концентрація в декількох регіонах країни активів банківських установ істотно гальмує роботу господарюючих суб'єктів і погіршує умови життя населення інших регіонів. Такі диспропорції негативно впливають на забезпечення банківських установ стабільною ресурсною базою [2].

Суттєвий вплив на формування банківських ресурсів у регіонах має рівень диверсифікації зайнятості населення, який відображає взаємозалежність між платоспроможністю більшої частини жителів регіону та їх професійною спеціалізацією. Майже кожний регіон України спеціалізується на обслуговуванні певної галузі господарства, а чим більше людей працює в різних галузях економіки, тим менший ризик того, що в разі виникнення в будь-якій галузі негативних тенденцій жителі регіону залишаться без засобів до існування, які є важливим джерелом поповнення банківських ресурсів.

За даними Державного комітету статистики України в січні 2011 року середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника склала в середньому по Україні 2633 грн. Найвищий показник середньомісячної зарплати спостерігався у Дніпропетровській (2790 грн), Донецькій (3063 грн), областях та м. Київ (4012 грн), а найнижчий – у Тернопільській (1871 грн), Херсонській (1970 грн) та Чернігівській областях (1974 грн) [3].

Однією з проблем у сфері оплати праці, що впливає на стан ресурсного забезпечення комерційних банків, залишається заборгованість з її виплати. За період з січня по грудень 2011 року заборгованість з виплати заробітної плати в Україні зменшилась і склала 1105,5 млн грн. Найвищий показник заборгованості із виплати зарплати спостерігався у Донецькій області (236,6 млн грн), а найнижчий – у Чернівецькій області (0,6 млн грн) [3].

Важливим фактором впливу на залучення ресурсів комерційними банками є рівень диверсифікації економіки. Він показує міру залежності між високорентабельними галузями та загальним рівнем платоспроможності населення регіону.

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у відпускних цінах підприємств (без ПДВ та акцизу) в Україні за 2011 рік склав 1120325,4 млн грн. В загальному обсязі реалізованої промислової продукції найбільшу питому вагу займають Дніпропетровська (18,8%) та Донецька (22,0%) області, а найменшу – Тернопільська (0,6%), Чернівецька (0,3%) області та м. Севастополь (0,3%) [3].

Значна активізація виробництва в регіонах у 2011 році супроводжувалась покращенням фінансового результату роботи підприємств. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в Україні становив 112930,3 млн грн. Найприбутковішими були підприємства Дніпропетровської області (29737,9 млн грн) та м. Київ (37034,7 млн грн). Загалом, позитивний фінансовий результат роботи підприємств отримали 24 регіони, тоді як збитковий – лише підприємства Івано-Франківської (-1179,1 млн грн), Луганської (-2117,1 млн грн) та Чернігівської (-86,9 млн грн) областей [3].

Проаналізовані показники характеризують розвиток економіки регіонів України, які в сукупності визначають як державні, так і банківські ресурси. Збільшення величини виробленої продукції означає збільшення надходжень від її реалізації, покращення фінансового стану підприємств, що безперечно впливає на стан надходжень коштів на рахунки до банківських установ, а розмір доходів фізичних осіб впливає на їх схильність до заощаджень. Вміле та своєчасне використання вищенаведених факторів керівництвом банків дає можливість сформулювати на регіональному рівні виважену політику щодо залучення ресурсів банківськими установами.

Висновки. Таким чином, наведені фактори здійснюють суттєвий вплив на формування ресурсної бази комерційних банків на регіональному рівні. Їх врахування та правильна оцінка дозволить банкам нарощувати свої ресурси та здійснювати ефективну і прибуткову діяльність. Проведений аналіз свідчить, що найперспективнішими регіонами у цьому аспекті є Дніпропетровська, Донецька області та м.

Київ, а Тернопільська та Чернівецька області потребують пошуку додаткових джерел залучення банківських ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2011 рік / Офіційний сайт НРА «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2011.pdf
2. Кіреєв О.І. Банківська система в умовах глобалізації інвестиційної діяльності: проблеми та перспективи / О.І. Кіреєв // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 10. – С. 76-79
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Попередні підсумки діяльності банків України станом на 1 січня 2012 року / Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98941&cat_id=58284

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Ларіонова Катерина Леонідівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету

Задоянчук Юлія Юріївна

студентка Хмельницького національного університету

Актуальність теми пов'язана із тим, що реформування економіки України супроводжується структурною реорганізацією галузей, розвитком фондових бірж та позабіржових систем, що обслуговують рух грошей і капіталів, концентрацією інвестиційних ресурсів у вітчизняних власників що, в свою чергу, потребує якісних банківських послуг на ринку фінансових послуг України.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідження інвестиційної діяльності комерційних банків посідають вагоме місце в наукових працях закордонних і вітчизняних вчених, зокрема Болгар Т.М., Василенка Д.В., Васильченко З.М., Корнєєва В.В., Луціва Б.Л., Майорової Т.В., Мороза А.М., Пересади А.А., Пікус Р.В., Приказюк Н.В., Притули Н.М., Савлука М.І., Сало І.В. та ін. В наукових дослідженнях основна увага приділяється удосконаленню кредитної та депозитної політики банку, тоді як роль інвестиційних операцій у забезпеченні

ліквідності та фінансової стійкості роботи банку розглядається не достатньо повно, що обумовило актуальність даної теми.

Метою статті є аналіз факторів, що визначають інвестиційну стратегію вітчизняних банків, та розроблення рекомендацій щодо удосконалення діяльності банківських установ на інвестиційному ринку.

Зарубіжні інвестиційні банки не лише самі потерпіли від фінансової кризи, але і дали імпульс розвитку нових тенденцій на фінансовому ринку. Так, у 2008 році інвестиційні банки змушені були змінювати свою спеціалізацію, трансформуючись у комерційні. Ефект доміно, завдяки якому зійшло з дистанції немало фінансових установ, призвів до росту на міжнародному ринку злиттів та поглинань між інвестиційними та комерційними банками [1]. Також загострилась конкуренція між інвестиційними банками та парабанківськими установами, які надають аналогічні послуги на інвестиційному ринку.

Впродовж останніх років на національному ринку відбувались схожі процеси. Однак втрата вітчизняними банками інвестиційної спеціалізації супроводжувались не злиттям та поглинанням, а налагодженням співпраці між банківськими та парабанківськими установами чи створенням вітчизняними комерційними банками дочірніх інвестиційних структур, які реалізовували б інвестиційні наміри материнської компанії.

За останні роки простежується тенденція до переорієнтації банків із вкладень у цінні папери на інвестиції у цінні папери на продаж. Більшість інвестицій банків сьогодні здійснюється у формі кредитів. В таблиці 1 наведена структура інвестиційного портфеля першої п'ятірки українських банків станом на початок 2012 р.

Таблиця 1. – Структура кредитно-інвестиційного портфелю першої п'ятірки українських банків станом на 01.01.2012

№ п/п	Назва банку	КІП, млн. грн	Питома вага, %	У тому числі (млн. грн):			
				Міжбанківські кредити	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	Цінні папери
	Всього	604191,62	100,00	50728,49	482662,70	124211,11	56164,61
1.	ПриватБанк	100987,17	16,71	4157,33	94888,38	23860,12	278,51
2.	Ощадбанк	63211,38	10,46	610,62	53500,28	3953,24	13503,01
3.	Промінвестбанк	30466,77	5,04	1275,58	28022,21	792,63	2593,40
4.	ВТБ Банк	28552,02	4,73	716,57	28021,71	3333,64	1827,91
5.	Укрсоцбанк	27088,99	4,48	115,98	16622,19	15565,78	2966,72

Не зважаючи на широке розмаїття операцій банків на інвестиційному ринку, банківський сектор національної економіки

демонструє тенденцію до скорочення обсягів інвестиційного портфеля на користь кредитного. Така ситуація зумовлена низкою чинників, зокрема:

- відсутність ефективного функціонуючого фондового ринку;
- вищою дохідністю кредитних операцій, в порівнянні з інвестиціями;
- ширшим спектром ризиків, що виникають при здійсненні інвестиційних операцій, та складністю їх прогнозування і оцінювання;
- відсутністю у банків грошей для здійснення довгострокових інвестицій;
- наявністю у вітчизняних комерційних банків дочірніх структур, які опосередковано виконують значну частину інвестиційних операцій банків.

Проблема низької активності вітчизняних банківських установ на інвестиційному ринку може бути пояснена також, виходячи із класифікації операцій банку з цінними паперами. Зокрема такі операції класифікуються за наступними ознаками:

- а) за інвестиційною стратегією:
 - 1) інвестиційні операції на продаж;
 - 2) інвестиційні операції на інвестиції;
- б) за відображенням у балансі банку:
 - 1) емісійні, тобто пасивні операції щодо випуку цінних паперів власного боргу;
 - 2) інвестиційні, тобто активні операції з вкладення ресурсів у придбання фондових активів;
 - 3) клієнтські операції, тобто операції щодо обслуговування емісійних та інвестиційних операцій клієнтів банку.

Згідно з наведеною класифікацією можна виявити деякі особливості інвестиційної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі, а саме:

– за інвестиційною стратегією переважають інвестиційні операції на продаж. Це зумовлено тим, що дохідність таких операцій визначається маржею між ціною продажу та купівлі цінних паперів;

– згідно до відображення операцій у балансі банку домінують клієнтські операції з цінними паперами, які для банку є значно привабливішими порівняно із формування власного інвестиційного портфеля. Банки відають переваги наданню посередницьких послуг, обслуговуючи первинне (IPO) чи вторинне (SPO) розміщення акцій та приватне розміщення цінних паперів (PP) інших емітентів.

Специфіка інвестиційної діяльності вітчизняних банків визначається не стільки конкуренцією, скільки співпрацею банківських та парабанківських установ. Дедалі активніше фінансові інститути взаємодіють у сфері пенсійного страхування, оскільки у Законі України “Про недержавне пенсійне забезпечення” банкам надано переважне

право бути зберігачами активів фонду та передбачено можливість інвестування коштів фонду у банківські депозити.

Також при банках можуть створюватись компанії з управління активами, які укладають із приватними інвесторами договір про персональне банківське обслуговування або створення індивідуального інвестиційного фонду.

Загалом, вітчизняні інвестиційні банки після кризового періоду, на думку фахівців, будуть відрізнятись від попередників іншими підходами до інвестування, використанням нових технологій, якісною аналітикою, здатністю швидко генерувати інноваційні рішення, бажанням відстоювати інтереси клієнтів, а не заробляти на їх проблемах [2].

Висновки. Виходячи із вище наведеного можна зробити висновок, що інвестиційна активність банківських структур на національному ринку гальмується через низку макроекономічних чинників, які вимагають відповідних заходів. Частково ця проблема може бути вирішена на мікрорівні шляхом здійснення заходів щодо ефективного управління інвестиційними ризиками, а саме:

- розроблення ефективної інвестиційної стратегії;
- удосконалення взаємодії банківських та парабанківських установ на інвестиційному ринку;
- застосування системного підходу щодо управління ризиками за активними та пасивними операціями банків.

Комплексний підхід щодо управління ризиками та удосконалення взаємодії банків та парабанківських установ за інвестиціями, емісійними та депозитними операціями забезпечуватиме мінімізацію ризиків за інвестиційним портфелем банку, покращуючи його показники ліквідності та фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Кривцун І.М. Інвестиційна діяльність комерційних банків.// Економічний простір. – 2011. – №45. – С.171-176.
2. Мироненко В. Модель Бланка// Инвестгазета. – 2010. – №25. – С.38-41.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ АТ «УКРСИББАНК»

Лебеденко Алла Ігорівна

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ

Оцінювання ефективності кредитної діяльності банку має важливе значення в системі прийняття управлінських рішень. Ефективність

управління кредитним портфелем банку визначається за співвідношенням між такими параметрами, як рівень дохідності та величина кредитного ризику портфеля. [5]

Найбільш повну характеристику кредитної діяльності може дати тільки комплексний коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем банку, що враховує найважливіші фактори, які пов'язані з ризиками. В міжнародній практиці його прийнято визначати за формулою [3]:

$$kC = \frac{d - r_0}{IR}, \quad (1)$$

де kC – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

d – дохідність портфеля;

r_0 – ставка без ризику;

IR – показник ризику кредитного портфеля.

У фаховій літературі показник ризику кредитного портфеля банку знаходять як відношення розрахункового значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку до вартості всього кредитного портфеля (у відсотках) [5]:

$$IR = \frac{R}{V} \cdot 100, \quad (2)$$

де IR – показник ризику кредитного портфеля;

R – розрахункове значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку;

V – обсяг кредитного портфеля банку.

Щодо практичного застосування запропонованого коефіцієнта ефективності, то найбільші ускладнення у вітчизняній економічній дійсності спричиняє адекватне визначення внутрішньої безризикової ставки. У розвинутих економічних системах за таку ставку, як правило, беруть ставку за казначейськими зобов'язаннями уряду, оскільки там існує абсолютна впевненість у платоспроможності держави.

За ставку без ризику (знову ж таки, пам'ятаючи умовність назви) можна брати і міжбанківські ставки, але вони мають високу волатильність і не завжди є об'єктивним індикатором стану фінансового ринку.

Загалом, найадекватнішою в якості безризикової ставки буде середньозважена процентна ставка за операціями з рефінансування Національного банку України.

Проаналізуємо ефективність управління кредитним портфелем АТ «Укрсиббанк» (табл. 1). [6]

Таблиця 1

Розрахунок ефективності управління кредитним портфелем банку

№	Показник	Періоди		Відхилення
		01.01.11	01.01.12	
1.	Доходи від кредитних операцій, млн.грн.	6050	4570	-1480,00
2.	Обсяг кредитного портфеля, млн.грн.	38699	23371	-15328,00
3.	Середня ставка доходності портфеля, % (п.1/п2)* 100	15,63	19,55	3,92
4.	Безризикова ставка- r0, %	11,60	12,00	0,40
5.	Розрахункова сума резерву під нестандартну заборгованість (млн.грн.)	10 438	4867	-5571
6.	Питома вага резерву в обсязі портфеля(IR), %(п.5/п.2)*100,	26,97	20,82	-6,15
7.	Перевищення доходності кредитного портфелю над ставкою без ризику,%(п.3-п.4)	4,03	7,55	3,52
8.	Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем(kC)(п.7 / п.6)	0,15	0,36	0,21

Із наведених даних видно, що розрахункове значення резерву під нестандартну заборгованість протягом року знизилося на 5571 млн. грн., одночасно обсяг кредитного портфеля банку за цей період знизився на 39,6 %. Це свідчить про загальне зниження ризикованості кредитного портфеля.

Протягом року ефективність управління банківським портфелем кредитів поліпшилася, про що свідчить зростання значення коефіцієнта ефективності на 0,21 (табл. 1), що пов'язано зі збільшенням середньої ставки доходності портфеля та зменшенням питомої ваги резерву в обсязі портфеля.

Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем може бути використаний банком у процесі перспективного або ретроспективного аналізу. Перспективний аналіз проводиться на стадії формування кредитного портфеля і дозволяє порівняти ефективність різних варіантів розміщення ресурсів. Крім того, цей підхід можна використати для формування портфеля заданої якості. Для цього слід встановити внутрішній ліміт ефективності кредитних операцій – граничний рівень, нижче за який видача кредиту визнаватиметься за недоцільну[5].

Ретроспективний аналіз дозволяє оцінити результати управління кредитним портфелем банку у порівнянні з очікуваними (плановими) значеннями коефіцієнтів ефективності, а також з аналогічними показниками діяльності інших банків або із ринковим портфелем. За результатами ретроспективного аналізу виявляють динаміку

ефективності кредитного портфеля та її відповідність стратегії управління банком. [5]

У вітчизняній практиці методика оцінки ефективності кредитної діяльності ще не набула поширення, що зумовлено браком інформаційного забезпечення для оцінки рівня ризику та вибором адекватної безризикової ставки. Тому банки, які зважаться на проведення власних досліджень і створення інформаційних систем, матимуть безсумнівні переваги, оскільки першими освоюють техніку та методику комплексного дослідження ринку, а це дозволить їм зайняти достатньо міцні позиції порівняно з конкурентами.

В процесі управління банку кредитний портфель необхідно розглядати у взаємозв'язку з усіма складовими банківської діяльності, зокрема з власним капіталом та зобов'язаннями банку. Таким чином, управління кредитним портфелем банків має відбуватися в контексті загальної концепції управління активами та пасивами банку, спрямованої на досягнення бажаного рівня доходу та зниження ризиків.

Список використаної літератури:

1. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем /Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. - №2(27). – с.157 – 163 – (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів)
2. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: Підручник / Вовчак О.Д., Руцишин Н.Н., Андрейнів Т.Я. – К.: Знання, 2008.- 564с.
3. Герасимович А.М. Система показників, що визначають ефективність управління кредитним портфелем банку / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова- Герасимович // Вісник ЖДТУ. - 2010. №3(53).
4. Коваленко, В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи [Текст] : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник / Л.О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Офіційний сайт Укрсиббанку: <http://www.ukrsibbank.com/>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ

Маташ Олена Олександрівна

студентка Донецького університету економіки та права

Фінанси домогосподарств є рушійною силою, яка забезпечує економічне зростання країни. Домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими ресурсами за рахунок своїх заощаджень в

комерційних банках, накопичення коштів на пенсійних рахунках, інвестування коштів в паї інвестиційних фондів. Вони ж створюють основний попит на різноманітну продукцію, яка виробляється суб'єктами господарювання і самі беруть участь у задоволенні цього попиту, здійснюючи підприємницьку діяльність.

Домогосподарство – сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і джерела фінансування. Головною метою домогосподарства можуть бути: розвиток будь-якого виду домогосподарської діяльності, організація індивідуального підприємництва, накопичення сімейних заощаджень, будівництво житла, купівля автотранспорту тощо. [1]

Основними завданнями домогосподарств в умовах економіки ринкового типу є такі: прогнозування на близьку та віддалену перспективи змін у потребах з урахуванням демографічних зрушень у складі сімей та домогосподарств, прогнозування змін у бюджеті домогосподарства, планування діяльності членів домогосподарства, планування і контроль за змінами у сімейному, відстежування економічної кон'юнктури у змінному навколишньому економічному середовищі, ведення обліку доходів і витрат.

Взаємозв'язок фінансів домогосподарств з державними фінансами виявляється перш за все у сплаті податків фізичними особами до бюджету та державних цільових фондів, а також у формі грошових виплат (пенсії, допомоги, фінансування послуг і пільг), що здійснюються з бюджету і відповідних фондів.

Джерелом фінансових ресурсів домогосподарств служить заробітна плата, доходи від продажу власного капіталу, доходи від реалізації продукції підсобних господарств, доходи від здачі майна в оренду, відсотки на грошовий капітал, доходи на вклади у цінні папери тощо. Витрати фінансових ресурсів домогосподарств зумовлені задоволенням власних потреб та накопиченнями, необхідними для здійснення інших заходів.

Соціально-економічний розвиток у будь-якому регіоні, на будь-якому рівні господарювання не повинні бути пущені „на самоплив” і регулюватися тільки так званою „невидимою рукою” ринку. Сказане повною мірою може бути віднесене й до об'єкта управління, яким є фінанси регіону. Його основною метою є мобілізація фінансових ресурсів регіону на забезпечення сталого економічного і соціального розвитку регіону в цілому.

Методи державного регулювання розрізняють за формами впливу і за сферою впливу. За формами впливу виділяють методи прямого регулювання, що чітко регламентують поведінку суб'єктів господарювання (державні замовлення, контракти, ліміти, обмеження,

штрафи, дозволи, ліцензії, квоти, фінансування, надання дотацій з бюджету різним сферам діяльності та інші важелі адміністративного характеру), та методи опосередкованого регулювання, які впливають на створення ринкового середовища (податкове регулювання, політика прискореної амортизації тощо) [2, с. 43].

Правильно сформульовані цілі управління фінансовими ресурсами регіону насамперед мають відповідати таким вимогам: реальність і можливість, вимогливість, орієнтування на результат, успіх, а не на процес; наукова відокремленість, придатність до вимірювання, однозначність для сприйняття, ясність, гнучкість, прийнятність, відбиття змісту діяльності. Процес установалення цілей задає державним регіональним органам управління, а також органам місцевого самоврядування визначений зміст і порядок дій, що може сприяти досягненню цілі.

Мета механізму управління фінансами регіону – удосконалення і підвищення ефективності всіх видів діяльності підприємств і організацій, домогосподарств регіону. Основні завдання фінансового розвитку регіону формулюються з урахуванням державної, регіональної економічної політики.

Управління фінансовим розвитком підприємств регіону повинно будуватися з урахуванням таких етапів вирішення проблеми [3, с. 6]:

основною метою управління фінансовим розвитком визначається створення системи взаємодії всіх суб'єктів промислового комплексу регіону, що забезпечує реалізацію стратегії та досягнення пріоритетів власного та регіонального фінансового розвитку;

науково-технічні, соціально-економічні, організаційно-управлінські цілі розвитку формуються з урахуванням особливостей фінансів конкретних підприємств, організацій та їх об'єднань, домогосподарств;

застосовуються організаційно-управлінські, фінансово-економічні, етичні та інші принципи забезпечення фінансової діяльності;

завдання фінансового розвитку встановлюється координуючим органом;

формується механізм організаційного забезпечення фінансового розвитку підприємств і організацій, домогосподарств регіону;

визначаються способи ресурсного забезпечення фінансового розвитку суб'єктів господарювання регіону;

формується структура управління фінансовою діяльністю підприємств і організацій, домогосподарств регіону за основними функціями: планування (стратегічне, поточне, оперативне), облік, контроль, регулювання, мотивація і стимулювання з визначенням виконавців зазначених функцій.

Регіон – це не просто єдиний господарський комплекс, а сукупність господарських комплексів суб'єктів господарювання. Інтереси розвитку регіону об'єктивно не можуть одночасно збігатися з інтересами кожного суб'єкта, що входить до його складу. Це зумовлює потребу спрямування розвитку підприємств та установ, їх фінансових ресурсів в інтересах розвитку території в цілому і, відповідно, розробку відповідної узагальненої концепції, яка б інтегрувала спрямування ресурсів усіх учасників регіональних процесів.

Регіон повинен володіти самостійністю у формуванні та використанні фінансових ресурсів, обсяг яких знаходиться в безпосередній залежності від оптимального розподілу відповідальності між місцевими органами управління, масштабів та ефективності роботи господарського комплексу. У свою чергу, діяльність останнього значною мірою залежить від оптимального розподілу та використання фінансових ресурсів за допомогою механізму фінансового регулювання економіки регіону.

Список використаної літератури:

1. Бібліотека українських підручників: [Електронний ресурс] / Юрій С.І., Федосов В.М. // Фінанси – 2008. – Режим доступу до підр.: <http://pidruchniki.ws/19991130/finansi/finansi>
2. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія / О.М. Ковалюк – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 253с.
3. Монітор. Пальне чи хліб?// Урядовий кур'єр . – 2007.- № 182. - С.16.
4. Полевик Г.М. Вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами регіону: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Полевик Геннадій Миколайович.-Херсон, 2009. – 196 с.
5. Бочан І. О. Домогосподарство – основний суб'єкт приватного сектора в перехідній економіці / І. О. Бочан // Регіональна економіка. – 2001. – № 4. – С. 193–199.
6. Клименко Т.В. Повышение эффективности формирования финансового потенциала региона: дис... канд. экон. наук: 08.10.01 / Т.В.Клименко – Донецк, 2003. – 217 с.
7. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації: монографія / Ірина Михайлівна Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 496 с.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Меньо Інна

Львівський національний університет імені Івана Франка

Державне регулювання банківської діяльності здійснюється в межах банківської системи та виражається, перш за все, у впливі центрального банку на комерційні банки. Через регулювання банківської діяльності відбувається реалізація правового статусу Національного банку України як особливого центрального органу державного управління, завданням якого є забезпечення стабільності банків, захист інтересів їх вкладників та кредиторів.

Виділяють дві основні форми державного регулювання банківської діяльності – адміністративне та індикативне регулювання. За допомогою адміністративного регулювання забезпечується прямий вплив держави на стабільність функціонування банківської системи відповідно до вимог законів України та підзаконних нормативно-правових актів.

Основними елементами адміністративного регулювання є:

- реєстрація банків і ліцензування їх діяльності;
- встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків;
- застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру;
- нагляд за діяльністю банків;
- надання рекомендацій щодо діяльності банків [1, с. 15].

Адміністративне регулювання зводиться до створення системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства. Законодавство та підзаконні нормативно-правові акти формують певні рамки поведінки банків, що сприяють підтримці надійної та ефективної банківської системи.

На відміну від адміністративного, індикативне регулювання передбачає використання Національним банком України різних методів непрямого впливу при проведенні грошово-кредитної політики з метою забезпечення стабільності банківської системи.

Індикативне регулювання банківської діяльності охоплює:

- встановлення обов'язкових економічних нормативів;
- визначення норм обов'язкових резервів для банків;
- встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій;

- визначення процентної політики;
- рефінансування банків;
- регламентування кореспондентських відносин банків;
- управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції;
- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу [2].

У межах реалізації функції банківського регулювання і нагляду Національний банк України забезпечує комплексний захист інтересів вкладників і кредиторів банків від неефективного управління їх коштами. Головною ж метою банківського регулювання і нагляду є безпека та фінансова стабільність банківської системи [4, с. 68].

Отже, організація державного регулювання банківської діяльності є важливим завданням контролюючого органу від ефективності діяльності якого залежить забезпечення стабільності грошового господарства, банківської системи та економіки країни загалом. Саме тому Національним банком України ведеться постійна робота стосовно удосконалення вітчизняної системи банківського регулювання з метою підвищення її ефективності.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О. Д. Банківський нагляд : Навчальний посібник. 2-ге вид. / О.Д. Вовчак, О.І. Скаско, А.М. Стасів. – Львів: Новий світ – 2007. – 472с.
2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р. №2121-111 // Доступно з: <http://www.zakon.nau.ua>.
3. Закон України “Про Національний банк України” від 20.05.1999 р. №679-XIV // Доступно з: <http://www.zakon.nau.ua>.
4. Реверчук С. К. Фінансова стабільність банків в Україні: організаційно-управлінські аспекти : монографія / С. К. Реверчук, А. В. Фалюта. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 208 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Мірошниченко Дар'я Анатоліївна

студентка ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

Страховання – не лише перспективний, а й дуже складний вид діяльності. В умовах обмеженості джерел фінансових ресурсів страхові компанії варто розглядати у якості потужних інвесторів розвитку економіки, адже страховий ринок може сприяти формуванню додаткових

джерел фінансування. З огляду на доволі ризиковане функціонування будь – якого підприємства і не менш ризиковане проживання кожної людини існує нагальна потреба попереджувати й відшкодовувати збитки, що їх завдають ризиковані обставини. Без цього неможливо забезпечувати безперервність процесу виробництва матеріальних благ, підтримувати належний рівень життя людей.

Проблеми розвитку страхування розглядали такі вчені як: Л.М. Гутко, В.Д. Базилевич, М.В. Мних, О.М. Кисильова, В.В. Корнеєв, М.І.Савлук, Дж.Кілбі, Дж.Мішель, Д.Хемптон, В.М.Фурман та ін.

Негативно на розвиток фінансових ринків вплинула економічна криза. На стан страхового ринку позначилися такі фактори:

- падіння попиту на послуги страхових компаній з боку населення, що обумовлено погіршенням фінансового стану;
- низький рівень капіталізації страхових компаній;
- нерозвиненість багатьох видів обов'язкового страхування;
- страхове шахрайство;
- нерозвинена система страхових посередників.

Проте його подальший розвиток стримується низкою проблем, що потребують негайного розв'язання.

Актуальною проблемою страхового ринку є відсутність довіри населення й господарських суб'єктів до страхових компаній. Невпевненість громадян у майбутньому призводить до того, що люди не мають можливості довгострокового планування життя, та не сприяє страхуванню від ризиків.

На сьогоднішній день основними проблемами страхового ринку є такі:

- відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування;
- недостатній рівень кадрового забезпечення;
- низький рівень страхової культури населення;
- значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній;
- недосконалі фінансова звітність і методи обробки даних;
- невідповідність вітчизняного страхового законодавства вимогам міжнародного законодавства;
- низький рівень капіталізації страховиків, який не дає змоги забезпечити відповідальність за великі страхові ризики, а це призводить до перестрашування їх частини за кордоном та до необґрунтованого витоку грошових коштів з України;
- розбалансування страхового ринку (надходження платежів зі страхування життя є мізерними, у майновому страхуванні домінує страхування фінансових ризиків тощо);

- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення;

- недостатнє регулювання страхового посередництва;

- недостатній розвиток інституту актуаріїв.

Страховий ринок України має великий потенціал розвитку. Усунення негативних чинників забезпечить стабільний розвиток національної економіки, сприятиме інтеграції України до регіональних та світових страхових ринків.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 №85/96 – ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
2. Кисельова, О. М. Фактори, які впливають на розвиток страхового ринку України [Текст] / О.М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №2. – С. 76-80.
3. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і допов. – К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Бойчук Аліна Василівна

студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету

В умовах ринкової економіки в Україні важливого значення набуває банківська інвестиційна діяльність. Це зумовлено передусім тим, що банківська система як інституційний акумулятор та розподільник інвестиційних ресурсів зазнає інноваційного впливу та належить до ризикових елементів економіки.

З кожним роком частка інвестиційних капіталів банків у промисловості зростає, банківське інвестування демонструє свою наростаючу потугу і поступово перетворюється у вагомий чинник формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку української економіки. Усе це надає дослідженню інвестиційних операцій банків в Україні підвищеної актуальності й значущості.

Пошук резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності банків як основи інноваційних процесів сприятиме розвитку економіки держави. У свою чергу, однією з вагомих причин неспроможності банківської системи здійснювати інноваційний процес, є невідповідність підходів до управління інноваційною діяльністю зовнішнім об'єктивним вимогам і умовам.

Теоретичні засади інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності та ролі банківських установ у цьому процесі активно досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. До таких вчених можна віднести: Х. Барнет, Р. Солоу, Б. Твісс, Х. Фрідмен, Й. Шумпетер, Л. Бляхмана, С. Глазьєва, А. Власової, І. Гуцала, М. Долішнього, М. Савлука, С. Онишко та ін.

Метою дослідження є визначення ролі банківських інновацій у інвестиційній діяльності комерційного банку.

На сьогоднішній день банківська діяльність в Україні є досить поширеною і насиченою. Спектр послуг фінансових установ є досить різноманітним. Однак якщо звернути увагу на інноваційно-інвестиційну діяльність банків, то цей напрям вкладання коштів є ще не досить розвиненим, даний сектор банківських інтересів тільки набирає обертів. [3].

Важливим є і той факт, що підвищення ефективності інноваційної діяльності банків до рівня, якого вимагають ринкові відносини, значною мірою залежить від обраної стратегії управління в сучасних умовах підвищення ризиковості фінансових ринків та зростання загального рівня найефективнішого ведення стратегії інтегрованого управління реальних інноваційних проектів банків. В межах цієї стратегії формується найбільш загальний підхід до управління, який потребує координації різноманітних специфічних функцій, спрямованих на досягнення поставлених банком інноваційних цілей [3].

Аналіз формування і сучасного стану банківської системи України показав, що її розвиток повинен сприяти активізації інвестиційних та інноваційних процесів. У зв'язку з цим необхідно докорінно змінити напрями і форми діяльності банків, щоб вони стали активними зацікавленими учасниками оптимальної інвестиційної програми впровадження інновації, метою якої є забезпечення потреб економіки у нововведеннях та економічних благах, необхідних для її розвитку. Вирішення таких завдань вимагає вивчення та впровадження у вітчизняну банківську практику позитивного досвіду функціонування банківських систем промислово розвинутих країн [4].

На сьогодні сума строкових коштів, яка знаходиться на рахунках у комерційних банках, є ще недостатньою для збільшення обсягів довгострокового кредитування, її зростання дає можливість банкам формувати додаткові фінансові ресурси для надання підприємствам додаткових коштів.

За станом на 01.01.2012 вони дорівнювали 793,3 млрд. грн. порівняно з 565,9 млрд. грн. напередодні останньої кризи (за станом на 01.10.2008). У цілому протягом минулого року динаміка кредитних вкладень характеризувалася стабільним зростанням. Як результат, за підсумками 2011 року загальний обсяг кредитних вкладень банків в економіку збільшився на 9,6 % порівняно зі збільшенням лише на 0,9 % в 2010 році.

Поряд з тим, надання банками довгострокових кредитів характеризується нестабільністю як за обсягом, так і відношенням до ВВП. Так, рівень кредитування української економіки вітчизняними банками станом на 01.01.2012 р. становив 45% до ВВП. Це негативно позначається на обсягах реалізації масштабних інвестиційно-інноваційних проектів суб'єктами господарювання, їх здатності нарощувати виробничий потенціал, оновлювати матеріально-технічну базу, вводити у виробництво сучасні технології та досягнення НТП.

Таблиця 1

Структура кредитно - інвестиційного портфелю станом на
01.01.2012рр.

Структура кредитно-інвестиційного портфелю станом на 01.01.2012 р. (млн. грн.)							
№ п.п	Банк	КІП	Питома вага (%)	В тому числі:			
				Міжбанківські кредити	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	Цінні папери
	ВСЬОГО по Україні	604191.62	100,00	50728.49	482662.70	124211.11	56164.61
1.	Приватбанк	100987.17	16.71	4157.33	94888.38	23860.12	278.51
2.	Ощадбанк	63211.38	10.46	610.62	53500.28	3953.24	13503.01
3.	Промінвестбанк	30466.77	5.04	1275.58	28022.21	792.63	2593.40
4.	ВТБ	28552.02	4.73	716.57	28021.71	3333.64	1827.91
5.	Укрсоцбанк	27088.99	4.48	115.98	16622.19	15565.78	2966.72

Аналізуючи структуру інвестиційно-кредитного портфеля першої п'ятірки банків (табл.1) можна зробити висновок, що більшість інвестицій банків здійснюється у формі кредитів. Найбільшу питому вагу КІП має Приватбанк і вона складає 16,71% від загальної суми кредитних портфелів. Найбільший показник вкладень в цінні папери серед них має Ощадбанк і вони склали 13503,01 млн. грн. [5].

Впродовж 2011 р. українські банки переважно надавали кредити в поточну діяльність позичальників, їх частка перевищувала 90%. Обсяги кредитів в інвестиційну діяльність були незначними, їх частка на початок 2012 р. становила 9,9% від загального кредитно-інвестиційного портфеля [1].

До основних причин низької ефективності банківської системи та її інвестиційної складової можна віднести:

- недостатня кількість ресурсів для проведення інвестиційних операцій;
- високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів;
- непрозорість ринку капіталу;
- недовіра клієнтів до банків;
- недосконалість законодавства;
- недостатня кількість платоспроможних позичальників[2.].

Отже, можна зробити висновок, що основним недоліком діяльності українських банків із погляду інвесторів залишаються високі кредитні ставки, які стримують інвестування інноваційної діяльності з банківських джерел. З метою їх зменшення сьогодні потрібно реалізувати систему заходів для зниження ризику кредитування інноваційно-інвестиційної

діяльності. Крім того, потрібно зменшити «навантаження» на кредитні ставки за рахунок зниження ставки податку на ту частку прибутку банків, яка іде на фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності, подальше зниження норми обов'язкового резервування ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Україна. Кабінет Міністрів. Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів: Постанова. 5 серп. 2010 р. № 1106 // Офіц. вісн. України. - 2010. - № 32. – 584 с.
2. Гладій С. П. Форми, методи та інструменти державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні // Вісник / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Сер.: Економіка. - К., 2010. - Вип.63. – 380 с.
3. Горбатенко А. В. Державна підтримка інноваційних проектів // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. пр. - Одеса, 2010. - Вип.13. – 255 с.
4. Костіна Н.І., Антонов В.М., Ганах Н.І. / Банки: сучасні інформаційні технології: Навч. посібник. - Ірпінь, 2009. - 359 с.
5. http://bank-ua.com/statistics/loan_portfolio/

ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КРЫМА

Росенко Елена Юрьевна

старший преподаватель Севастопольского филиала Европейского Университета

Актуальность темы обусловлена тем, что курортно-рекреационный комплекс Крыма является одной из самых привлекательных сфер для иностранных инвесторов, что проявляется в притоке инвестиций из зарубежных стран.

Объемы иностранных инвестиций ежегодно растут. Так в 2004 г. в экономику Крыма от зарубежных предпринимателей поступило прямых иностранных инвестиций 25,7 млн. долл. США, в 2005 – 70,54 млн. долл. США, в 2006 - более 120 млн. долл. США, в том числе из стран СНГ — 49 млн. долл. США, из других стран мира — около 72 млн. долл. США, в 2007 г. - 120,5 млн. дол. США, в 2008 – 133,9 млн. долл. США., в 2009 - 117 млн. дол. США, в 2010 – 132,8. Иностранные инвестиции способствуют расширению и обновлению материально-технической базы предприятий ТРК, внедрению инновационных методов лечения и т.д.

При этом по объему полученных иностранных инвестиций Крым занимает только восьмое место среди регионов Украины после крупных

промышленных центров, что связано с недостаточной обоснованностью инвестиционных проектов, неэффективной инвестиционной политикой и пр. [1, с.218].

По материалам министерства экономики АРК в 2010 году наиболее активно с крымскими предпринимателями сотрудничали инвесторы Российской Федерации: сумма полученных прямых инвестиций за этот период составила 51,5 млн.долл., Виргинских Островов Британских – 14,0 млн.долл., Франции – 13,0 млн.долл., Кипра – 12,3 млн.долл.(рис.1.).

Также значительный приток инвестиций поступил в Крым от компаний Сейшел - 4,7млн. долл. (прирост 19,2%), Белиза - 3,1млн. долл.(т.е. увеличились на 59%). При этом, по данным министерства экономики АРК, уменьшился объем инвестиций от Германии, Швейцарии, Латвии, США [2].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная динамика притока инвестиций в РТК Крыма.

Медицинские технологии и методики, используемые в большинстве здравниц, достаточно современные, имеющие значительную экспортную и коммерческую ценность. Поэтому к санаториям Крыма иностранными инвесторами проявляется значительный интерес. Крымские здравницы в свою очередь принимают меры по модернизации лечебно-диагностической базы. Руководители пансионатов, создают на сегодня такую базу и проходят аккредитацию в Министерстве охраны здоровья Украины, приобретая статус пансионата с лечением или даже санатория.

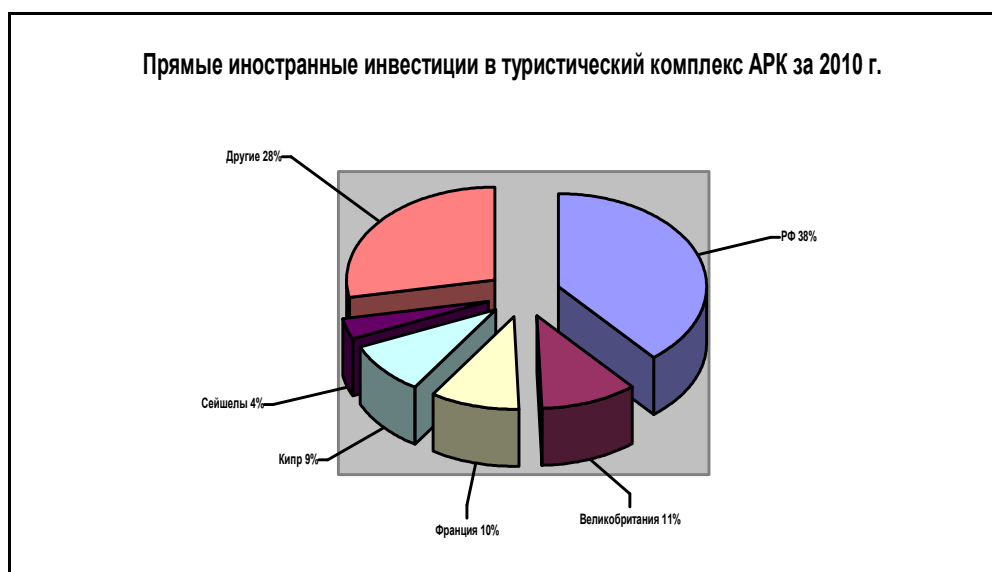


Рис.1. Структура прямых иностранных инвестиций в туристический комплекс АРК за 2010 г. в разрезе стран

Источник: Разработано по данным Министерства экономики АР Крым

Список используемой литературы:

1. Страчкова Н.В., Галух Г.А., Сахнова Н.С. Стратегические направления усиления конкурентоспособности рынка рекреационных услуг АР Крым.- Культура народов Причерноморья. - 2008. - №34. - С.216-220
2. <http://crimea.gov.ua>

КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ

Патряк Тарас Степанович

аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

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

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

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

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

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

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

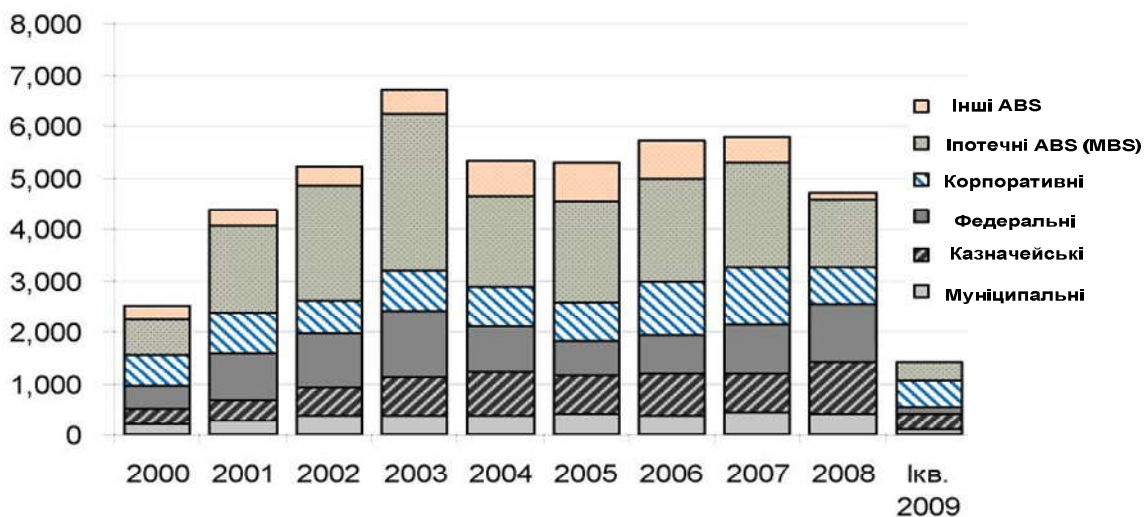


Рис. 1 Динаміка і структура емісії ABS і облігацій в США протягом 2000-2009 рр., млрд. дол

Джерело: склав автор за [2].

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

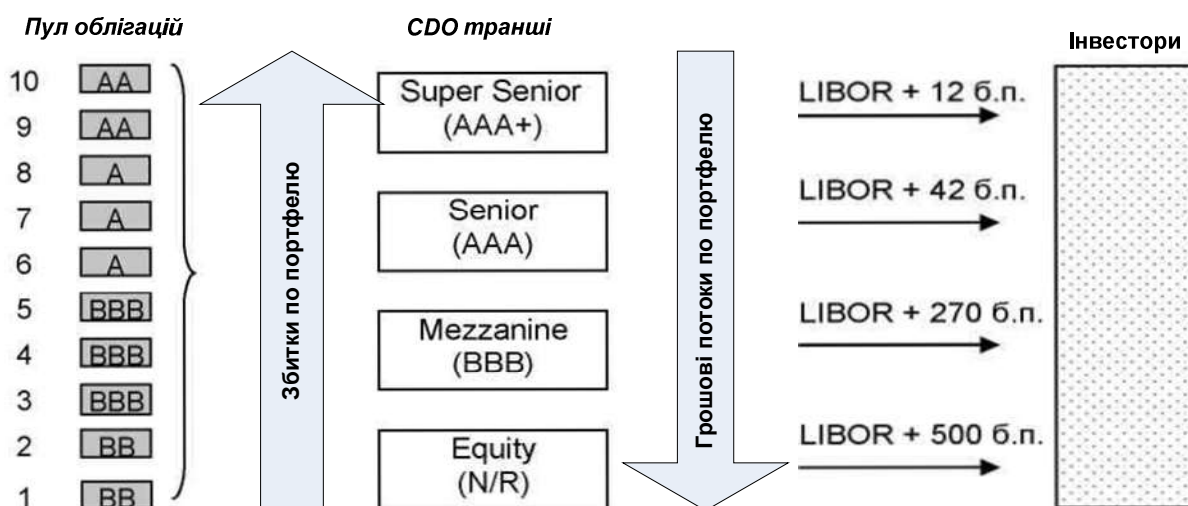


Рис. 2. Технологія структуризації CDO

Фактично, не дивлячись на те, що абсолютно всі транші в CDO забезпечені одним і тим же портфелем активів, кредитна якість траншів (отже, і необхідна норма прибутковості) розрізнятиметься залежно від пріоритету розподілу грошового потоку від портфеля до траншів. Так, нижчий транш – *equity-транши* – є максимально уразливим з точки можливості дефолтів по зобов'язаннях усередині портфеля, оскільки саме

він першим абсорбує всі збитки. *Мезонінний транш* має вищу кредитну якість, оскільки збитки по портфелю повинні “з’їсти equity-транш, аби торкнутися транша, що стоїть вище; і т. д. Тому, чим вищий транш в ієрархії CDO, тим він надійніший [3].

Список використаної літератури:

1. Зэнг В. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. -М: Мир, 1999
2. United States: The "Big Bang Protocol": ISDA Streamlines CDS Settlement Through Publication Of Standard CDS Auction Terms And Related Protocol, Mondaq, 25 March 2009
3. Merrill Lynch, Credit Derivatives Handbook Vol.2, 2006

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ’ЯЗКІВ

Смерчинська Наталія Михайлівна

студентка Буковинського фінансово-економічного університету

На сучасному етапі формування ринкової моделі господарювання значно підвищується роль економічних важелів регулювання економічної системи. Оскільки сучасні національні економіки є відкритими і відчують на собі вплив світової конкуренції, тому для збереження та захоплення позицій на світовому ринку кожна країна має застосовувати комплекс заходів, спрямованих на регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Одним із ключових елементів зовнішньоекономічної стратегії України є вдосконалення системи митного оподаткування, яке є частиною загальнодержавної системи оподаткування і невід’ємною складовою зовнішньоторговельної та фіскальної політики будь-якої країни. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності набуває сьогодні особливого значення, яке, з одного боку, впливає на показники експорту та імпорту, а з іншого – прямо чи опосередковано визначає основні економічні параметри національних економік, динаміку й тенденції зміни обмінних курсів, відсоткових ставок і важливих параметрів соціального розвитку. Запровадження митного тарифу як податку на зовнішню торгівлю стає одним із головних регуляторів зовнішньоекономічних зв’язків [2, 89].

Проблемними питаннями митно-тарифного регулювання та пошуку шляхів удосконалення його механізму займалися такі науковці: І.

Бережнюк, А. Василенко, В. Ващенко, П. Венгель, Т. Ліпіхіна, М. Губа, О. Івашина, К. Новікова та інші.

Митно-тарифна політика – це централізований комплекс заходів економічної політики у зовнішньоекономічній діяльності, що вживаються державою при здійсненні митного контролю. Заходи митно-тарифної політики спрямовані на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита при регулюванні ЗЕД та захисту національного товаровиробника.

Митний тариф країна використовує як:

- захист вітчизняного виробника;
- джерело поповнення державного бюджету;
- інструмент зовнішньоекономічної політики держави;
- як регулятор ввезення-вивезення товарів[1, 42].

Ефективність застосування митно – тарифного механізму або окремих митно-тарифних заходів залежить від існуючого в державі нормативного порядку та правил митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Податкова політика, як складова фінансової політики, на сучасному етапі має формуватися з огляду на відносини з іншими країнами, тому доцільно розглянути надходження до державного бюджету у вигляді податків та зборів, які стягуються згідно з заходами митно-тарифного регулювання в Україні (таблиця 1).

Таблиця 1

Надходження до державного бюджету у вигляді податків та зборів, млрд грн.[4]

Показники	2010	2011
ПДВ	73,15	97,38
Акциз	3,5	5,4
Мито, у тому числі	8,8	11,82
Ввізне мито	8,55	10,5
Вивізне мито	0,29	1,32
Єдиний збір	0,15	0,21
Плата за митне оформлення	0,069	0,073
Інші	0,33	0,42
Усього	85,9	114,8

Аналізуючи результати діяльності митних органів у розрізі їх фіскальної функції за 2010-2011 роки, бачимо збільшення доходів в бюджет на 28,9 млрд грн. або на 34% у порівнянні з 2010 роком, збільшилися надходження по всіх видах платежів до державного бюджету, зокрема дохід з ПДВ збільшився на – 24,23 млрд грн., акциз збільшився на – 1,9 млрд грн., а мито збільшилося на 3,02 млрд грн.. Позитивна динаміка стала наслідком змін у роботі митної служби

завдяки активізації боротьби з корупцією в митних органах. Збільшення надходження по всіх видах податків і зборів відбулося, зокрема, за рахунок приросту імпорту та змінами номенклатури імпортованих товарів, від яких безпосередньо залежать ставки ввізного мита. Зважаючи на позитивні тенденції, в Україні ще не достатньо є відкритою та прозорою процедура перетину державного кордону товарами, капіталами, дорогоцінними металами, робочою силою, тому необхідно прийняти заходи для покращення роботи митниць та, зокрема, з вдосконалення митного оподаткування.

На нашу думку, потрібно, перш за все, ввести в дію новий Митний кодекс, в якому визначено нові правила встановлення митних податків, також посилити контроль органів державної влади над наданням митних пільг з метою уникнення безпідставного звільнення від оподаткування та створити чітко регламентований механізм застосування спрощеного порядку застосування процедур митного оформлення та розширення прав митних органів під час проведення митного постаудиту.

Список використаних джерел:

1. Губа М. О. Значущість митно-тарифного регулювання в Україні / М. О. Губа // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. - 2011. - №2. - С. 40-43
2. Івашина О. Ф. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах економічної конкуренції / О. Ф. Івашина // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. - 2010. - №2. - С. 89-93.
3. Новікова К. І. Перспективні напрями розвитку митно-тарифного регулювання в Україні / К. І. Новікова // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. - 2010. - №1. - С. 141-145.
4. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс: www.ukrstat.gov.ua]

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Смеречинська Наталія Михайлівна

студентка Буковинського фінансово-економічного університету

На сучасному етапі розвиток усіх країн і секторів світового господарства визначається процесами глобалізації та посиленням економічної взаємозалежності держав. Принципово нові інформаційні технології і засоби комунікації, прискорена лібералізація ринків товарів, послуг і фінансів різко збільшили швидкість економічних процесів та зменшили ступінь свободи у господарській діяльності. Україна має

стратегічну мету – європейську інтеграцію, тому повинна враховувати ці тенденції. Не менш важливим є захист національних інтересів, яких потрібно дотримуватися, виконуючи міжнародні зобов'язання перед міжнародними організаціями та іншими країнами [2, 52].

Нині перед Україною стоїть надзвичайно важлива проблема органічної інтеграції до світової економічної системи. Від того, яке місце посяде українська економіка у світовому поділі праці найближчими роками та у перспективі, безпосередньо залежатиме майбутнє держави та добробут народу. Підґрунтям забезпечення сталого підвищення добробуту нації є постійне зростання конкурентоспроможності національної економіки [3, 284].

Проблеми розвитку економіки в контексті глобалізаційних процесів вже тривалий час знаходяться в полі зору дослідників-економістів. Зокрема можна виділити таких вчених як О. Г. Білоуса, А. С. Гальчинського, Н. М. Жилияєву, О. В. Зибареву, Л. А. Гомбу, Н. З. Головченко та інші.

Україна опинилась у міжнародному конкурентному середовищі, до якого національна економіка виявилася невідповідною. Неконкурентоспроможність вітчизняної продукції, нераціональна структура виробництва, неефективне використання факторів виробництва, низький внутрішній попит, незадовільна мотивація щодо підвищення ефективності виробництва, несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, нерівномірний розвиток регіонів – ці основні чинники зумовили незадовільний стан зовнішньоекономічних зв'язків. Для України підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, інтенсивний розвиток зовнішньої торгівлі мають особливе значення, адже це сприяє завершенню ринкової трансформації економіки й ефективній інтеграції у світовий економічний простір [4].

В Україні не існує цілісної, стратегічно обґрунтованої системи підтримки експорту. Важливими передумовами активізації експортної діяльності має бути удосконалення митно-тарифної політики з урахуванням міжнародних норм і вимог та політики захисту вітчизняного товаровиробника.

Таблиця 1

Динаміка товарної структури експорту у 2009 – 2011 рр., % [5]

Основні групи продукції	2009	2010	2011
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	24,0	19,3	18,8
Мінеральні продукти	9,8	13,1	15,0
Продукція хімічної промисловості	6,3	6,8	7,9
Чорні і кольорові метали та вироби з них	32,3	33,7	32,3
Машини і устаткування	12,6	11,0	9,9
Різне	15,0	16,1	16,1

Дані таблиці свідчать, що найбільшим є експорт металопродукції. Це високоенергетична продукція, що не приносить значних прибутків та обмежує довгострокові перспективи України на зовнішньому ринку. Стимулювати поліпшення структури експорту необхідно в таких галузях як машинобудівний, військово-промисловий комплекси та збільшення частки готових виробів за рахунок зменшення продовольчої сировини.

Україна має надто високий рівень імпоротної залежності щодо енергоносіїв з Росії (залежність України від імпорту енергоносіїв – 43% від загальних потреб). За таких умов пошук альтернативних постачальників енергоносіїв, насамперед природного газу та нафти, та активна політика енергозбереження повинні розглядатися як ключовий елемент національної безпеки держави [2, 54].

Іншою проблемою української економіки є залучення іноземних інвестицій. Як свідчить дослідження інвестиційної привабливості України індекс інвестиційної привабливості України, який Європейська Бізнес Асоціація розрахувала за підсумками першого кварталу 2012 р., знизився на 0,1 пункту в порівнянні з показником останнього кварталу 2011 р. — до 2,18 за 5-бальною шкалою. Цей показник знижується вже третій квартал поспіль, тому потрібно докласти певних зусиль, щоб приплив іноземних інвестицій збільшувався. [3, 288].

Нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів є ще однією проблемою, що уповільнює ринкові перетворення та знижує їхню ефективність, тому значна увага повинна приділятися створенню умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи стабільного розвитку всієї держави.

На даний момент Україна ще відстає від провідних країн за рівнем розвитку. Про це свідчать такі показники, як індекс економічної свободи, де Україна посіла 163 місце з 179 у 2012 році, та індекс глобальної конкурентоспроможності, де Україна займає 82 місце. З наведених даних бачимо, що українська економіка є ще не достатньо конкурентоспроможною, тому потрібно проводити ефективну економічну політику для входження в світове господарство.

Усунення слабких сторін і нарощення конкурентних переваг вимагають розробки та реалізації системних заходів не тільки з боку уряду країни, але й усіх гілок влади й суб'єктів господарювання. Загалом підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної економічної політики, головна мета якої – створення передумов до вступу України в ЄС зі зменшенням розриву в рівні життя й досягненням економічних та інституційних критеріїв конвергенції.

Реалізація цієї стратегічної мети має відбуватися через формування інноваційної й водночас соціально орієнтованої моделі економічного розвитку, створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин [4].

На нашу думку, для виходу України на конкурентоспроможний шлях розвитку потрібно на основі досвіду країн ЄС створювати правові, економічні, організаційно-технічні умови для підвищення конкурентоспроможності українських товарів та створити умови для посилення економічної активності в усіх регіонах.

Список використаних джерел:

1. Головченко Н. З. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки та її регіонів в умовах глобалізації: методичні підходи [Текст] / Н. З. Головченко // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. - 2010. - №2. - С. 66-7
2. Жилияєва Н. М. Перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України: галузеві і регіональні пріоритети [Текст] / Н. М. Жилияєва // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №4. - С. 51-59.
3. Зибарева О. В. Конкурентоспроможність національної економіки: місце у світовому рейтингу та перспективи [Текст] / О. В. Зибарева, Л. А. Гомба // Науковий вісник БДФА. Економічні науки : зб. наук. праць / Міністерство фінансів України, Буковинська державна фінансова академія; гол. ред. В.В. Прядко. - Чернівці, 2008. - Вип. 4. - С. 284-293. - Бібліогр.: с.293.
4. Стовбан Ю.Т. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс: www.nbuv.gov.ua]
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс: www.ukrstat.gov.ua]

СТРАТЕГІЧНЕ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКИ ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ

Тюпа Дмитро Іванович

старший викладач, заст. завідуючого кафедри міжнародних економічних відносин Міжнародного Слов'янського університету, м. Харків

Присвячується синові Максиму

Регіон Північної Африки має величезний економічний потенціал у розвитку аерокосмічної галузі промисловості України, де однією із країн

щодо співпраці з українськими компаніями виступав до певного часу стратегічний партнер України – Лівія.

Українсько-лівійська активізація зовнішньоекономічної діяльності у аерокосмічній галузі, за нашим дослідженням, почалася тільки у 2008 році, що було пов'язано з тяжким фінансовим становищем на харківському авіазаводі в зв'язку з тим, що Верховна Рада України не розглядала питань щодо внесення змін до держбюджету 2008 року. Жоден банк не мав наміру надавати заводу кредит, хоча у виробництві за різною мірою готовності знаходилися 19 літаків. У 2007-2008 рр. харківський авіазавод не передав замовникам жодного літака, але наприкінці 2008 року завод планував поставити до Лівії літак Ан-74 ТК300, та займатися виконанням контрактів щодо поставки літаків до Єгипту. Для ефективної роботи завод повинен випускати 12-15 літаків на рік [1].

Єгипет виступав до певного часу другорядним стратегічним партнером України у розвитку зовнішньоекономічної діяльності в регіоні Північної Африки у галузі аерокосмічної промисловості та просування продукції українських компаній аерокосмічного сектору економіки на цей ринок. У 2002 році Україна намагалася допомогти Єгипту у спільному будівництві космічного супутника щодо дослідження мінералів за фінансуванням Єгипту [2].

Рис. 1. розкриває сутність етапів стратегічного просування продукції та компаній аерокосмічної галузі України на ринки країн Північної Африки.

Через п'ять років у 2007 році, за нашим дослідженням, продовжилися взаємовідносини України та Єгипту в космічному секторі економіки у вигляді спільного запуску з космодрому Байконур за допомогою ракетно-носія «Дніпро» супутників виробництва Єгипту, Саудівській Аравії, Італії, Сполучених Штатів і Росії. Також велася підготовка щодо запуску єгипетського супутника «EgyptSat», шести супутників «SaudiSat-3» і п'яти супутників «SaudiComSat» Саудівської Аравії і обговорювалися проблеми, пов'язані з будівництвом ще двох сенсорних супутників EgyptSat-2 і EgyptSat-3 після успішного запуску Україною першого супутника Єгипту «EgyptSat-1». Співпраця проектного бюро «Південне» із запуску єгипетських супутників почалося з виграшу міжнародного тендеру, проведеного єгипетським урядом у 2001 році зі створення першого єгипетського сенсорного супутника «EgyptSat», що відкрило нові перспективи космічного співробітництва між двома державами [3, 4].



Рис. 1. Етапи стратегічного просування продукції та виходу українських компаній аерокосмічної галузі України на ринки країн Північної Африки

Джерело: Укладено автором.

У 2008 році між Україною та Єгиптом обговорювались перспективи та умови підписання угоди про співробітництво в галузі дослідження і використання космічного простору в мирних цілях. Українські експерти також брали участь у поточних роботах з будівництва центру з контролю за супутниками під Каїром [5].

У висновку до недоліків з перспектив виходу українських компаній на ринки Північної Африки можна віднести те, що більшість країн регіону потребують не тільки укладання зовнішньоекономічного контракту, але і інвестицій у цей проект, тому як правило існує невелика кількість проектів які фінансуються урядом цих країн. До конкурентних переваг ми можемо віднести наявність величезного досвіду України в авіабудуванні, та реальності перспектив отримати перемогу у зовнішньоекономічному тендері.

Список використаної літератури:

1. Информационное агентство "Статус-кво" Харьковский авиазавод до конца года планирует поставить в Ливию Ан-74 [Электронный ресурс].- "STATUS QUO".- Режим доступа: <http://www.sq.com.ua/ukr/>.19.09.2008г. Загол. с экрана.
2. Ukraine-Egypt-space-cooperation [Электронный ресурс]: Ukraine will assist Egypt in building space satellite.-Ukraine News.-Kyiv: Interfax-Ukraine.-Режим доступа: www.accessmylibrary.com.17.05.2002.Загол. з екрану.
3. Dnepr launch vehicle with satellites to be launched from Baikonur March 27 [Электронный ресурс] / Interfax Ukraine Business Daily; Ukraine Business Report Daily.-Режим доступа: www.accessmylibrary.com. 13.03.2007.Загол. з екрану.
4. Ukraine, Egypt discussing Egyptsat-2, Egyptsat-3 satellites construction [Электронный ресурс] / Interfax Ukraine Business Weekly; Ukraine Business Report Weekly.-Режим доступа: www.accessmylibrary.com. 25.04.2007. Загол. з екрану.
5. Ukraine's ambassador, Egypt's space agency head discuss cooperation in space exploration [Электронный ресурс] / Interfax Ukraine Business Daily; Ukraine news.-Режим доступа: www.accessmylibrary.com. 19.01.2008. Загол. з екрану.

НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Чорна Ольга Ромуальдівна

аспірант Львівської комерційної академії

З появою поняття «сталого розвитку», суспільство поставило перед собою завдання, яке до сих пір ще не є вирішеним: Як задовольнити потреби сьогодення без шкоди майбутнім поколінням задовольняти свої власні потреби? [1;с.1] Тут йдеться мова про потреби, які прямопов'язані з навколишнім середовищем та його впливом на життєдіяльність людини. У світі над вирішенням цього завдання задумались ще у 70-х роках, що є документально зафіксовано Римським клубом у доповіді *Limits to Growth*, яка містить систематизований погляд на перспективу сталого розвитку. Думки на рахунок шляхів вирішення цього завдання прогресують й до тепер, про, що свідчать все нові й нові досягнення не

тільки в законодавчій сфері², а й в реалізації вже діючих проектів, як приклад можна згадати: корисний досвід Німеччини в пом'якшенні впливу наслідків господарської діяльності на навколишнє середовище. Це стосується насамперед проблеми очисних споруд, утилізації відходів, виробництва продукції із вторинної сировини. Так, наприклад, лише на землі Гессен щороку утворюється 14,6 мільйонів тонн побутових відходів, з них лише ¼ повторно використовується, а 67% зберігається на спеціальних складах і у сховищах; вже сьогодні передбачається збільшити обсяг повторного використання паперу з 9 до 15%, а кількість компостованих відходів - з 95 до 555 тисяч тонн. [2; п.3] Окрім створення великої кількості проектів в себе в країні, Німеччина значну роль приділяє проектам ззовні, зокрема: проекти зі сталого розвитку в Індії³, проект LEGATO⁴ та ін.

Так, наприклад, у Швеції ефективно використовується гідроенергетичний потенціал малих річок. Побудовано багато малих ГЕС (потужністю 1300 кВт - 1,5 МВт) з комп'ютеризованим управлінням, які мають вищу екологічну ефективність.[3]

Подібно Швеції, Норвегія, попри значні поклади нафти та природного газу, розвиває відновлювану енергетику, за допомогою малих та великих гідроелектростанцій, окрім цього обмежує споживання природного газу і цей носій не використовується для обігріву приміщень. Можна ще перелічити безліч проектів у цій сфері, що свідчить про проведення значної роботи розвиненими державами у напрямку сталого розвитку.

-
- ² в 1972 році створення Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП)
 - Генеральна Асамблея ООН заснувала в 1992 році Комісію зі сталого розвитку. В 1996 році Комісією були опубліковані індикатори сталого розвитку, за допомогою яких держави зможуть визначити рівень свого розвитку і приступити до поетапного вирішення проблем, що перешкоджають переходу до сталого розвитку.
 - Програма розвитку 21-го століття - являє собою план дій Організації Об'єднаних Націй, що стосується сталого розвитку та поклала початок Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, що відбулася в Ріо-де-Жанейро, Бразилія, в 1992 році.
 - Кіотський протокол - міжнародна угода про обмеження викидів в атмосферу парникових газів. Головна мета угоди: стабілізувати рівень концентрації парникових газів в атмосфері на рівні, який не допускав би небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему планети. Протокол зобов'язує розвинуті країни та країни з перехідною економікою скоротити або стабілізувати викиди парникових газів у 2008-2012 роках до рівня 1990 року.
 - Міжнародна програма співпраці у сфері енергетики між Європейським Союзом (ЄС), Туреччиною та «новими незалежними державами» (ННЗ), за виключенням країн Балтики та Російської Федерації та ін..

³ Сталый розвиток економічної системи в Індії (проекти Німеччини) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.india.diplo.de/Vertretung/indien/en/12__Climate__Development__Cooperation/Sustainable__Development/Sustain__Develop.html

⁴ Німецький дослідницький проект LEGATO в південно-східній Азії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.research-in-germany.de/70204/2011-06-15-legato-a-major-international-project-on-sustainable-development-of-rice-ecosystems-in-southeast-asia-to-be-launched-on-14th-june-in-georgetown-penang-malaysia.html>

Україна виявила бажання стати на шлях сталого розвитку на конференції в Ріо-де-Жанейро в 1992 році.[4]

Таблиця 1

Політика України щодо сталого розвитку 1994-2015рр.

Рік	Політика України щодо сталої енергетики
1994	Закон "Про енергозбереження";
1995	Державний комітет по енергозбереженню;
1997	Національна програма по енергозбереженню;
1998	Програма по вітровій енергетиці;
1999	Перша угода з Європейським банком реконструкції і розвитку;
2002	Національна програма з енергозбереження (оновлена);
2004	Закон про когенерацію;
2005	Національне агентство з енергоефективності;
2006	Енергетична стратегія України на період до 2030р.; Друга угода з Європейським банком реконструкції і розвитку; Програма з розвитку Біо-палива;
2007	Поправку до Закону "Про енергозбереження"; Постанова Уряду про часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами по енергоефективності, для покращення ситуації в енергетичному секторі; Постанова Уряду про субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на заходи по енергоефективності; Державне агентство екологічних інвестицій України;
2010-2014	Галузева програма енергоефективності у будівництві на 2010 – 2014 роки
2010-2015	Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010-2015 роки

Джерело: Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [4]

Хоча створено значну кількість законодавчих актів у цій сфері (Табл.1), проте Україна продовжує займати останні місця у світі згідно індексу екологічної сталості, що був презентований у 2005 році. Україна посіла лише 108 місце зі 146 країн, причиною цього є те, що наразі не є достатньо розвинені практичні механізми втілення вимог законодавства щодо забезпечення сталого розвитку.[5; с.277-278]

Найразючішою проблемою реалізації програм зі сталого розвитку є брак бюджетного фінансування, в той час як альтернативні механізми фінансування не задіяні, мова йде про не створення належного інвестиційного клімату в державі, в першу чергу причиною цього є вже згадана нечітка законодавча база, інформаційні бар'єри, високі відсоткові ставки за кредитами і триваюча інфляція також мають негативні наслідки для проектів у сфері відновлюваних джерел енергії. На сьогодні середня відсоткова ставка за кредитами для інвестицій сягає 20%, що набагато вище, ніж у країнах Західної Європи. Це збільшує термін амортизації інвестицій. Водночас українські банки дуже стримані щодо кредитування проектів у сфері відновлюваних джерел енергетики.[6; с.33] .

Проте існуюча Енергетична стратегія України в період до 2030 року, мабуть не помічаючи цих проблем, показує досить оптимістичний сценарій інвестування: обсяги капітальних вкладень на реалізацію галузевих і міжгалузевих енергозберігаючих заходів у період 2006-2030 рр. проти рівня 2005 року оцінюються в таких розмірах: 2010 рік –30,6 млрд. грн.; 2015-й –53,7; 2020-й – 69,0; 2030 рік – 102,3 млрд. грн.[7]

Проте не потрібно забувати, ставлячи перед собою нездійсненні інвестиційні стратегії, про те, що ми стаємо залежними від зовнішньої допомоги і нам необхідно прагнути до розвитку, який визначається і фінансується власними можливостями. Але це все є неможливим до тих пір поки Україна надалі буде дотримуватись того ж політичного та економічного курсу, зокрема намагатиметься отримати нижчі ціни на імпортований газ, хоча можна в принципі знизити його використання. Давно відомі факти, що Україна може забезпечити свої потреби власним видобутком нафти на 25–35% та газу на 50–60%.[8], але знову ж таки необхідні кошти для реалізації проектів у цій сфері, то чому ж не отримати ці кошти знизивши імпортування дорогого газу, на користь здійснення цих проектів та створення часткового грошового забезпечення галузі відновлюваних джерел енергії.

Треба також зауважити, що Енергетична політика України робить ставку на субсидування цін на електроенергію і тепло. Це призводить до неефективного використання ресурсів. Крім того, низькі будівельні стандарти старих будівель та потреба у реконструкції зумовлюють низьку енергетичну ефективність та масові втрати теплової енергії [6;с.34] , ці умови значно ускладнюють будь-які зміни на шляху до сталого розвитку.

Підсумовуючи варто сказати, що досягнення сталого розвитку потребує значних структурних змін у всіх галузях, проте будь-яким змінам повинен передувати гідний політичний курс, який буде базуватись на законодавчому підґрунті, а написані закони будуть сходитись з виробленою стратегією.

Список використаної літератури:

1. Sustainable development: Critical issues / OECD Observer. - 8 p.
2. Грабинський І.М. Сучасні економічні системи: Навчальний посібник.- Львів: Інтереко, 1997. - 176 с. ISBN 5-7763-2738-5.
3. V.Bergander and D.Johansson. Small-Scale Hydro Power Developments in Sweden and its Environmental Consequences // *Латвійський фізико-технічний журнал*.- 1991.- №6.- С.50-55.
4. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України\

Проекти актив. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
<http://naer.gov.ua/prekti-aktiv>

5. УКРАЇНА: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки-2006. - К. НІСД, 2006.

6. Майсснер Ф., Укердт Ф. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики. - Berlin: VE Berlin Economics GmbH, 2010. - 41с.

7. Енергетична стратегія України на період до 2030 р., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN38530.html

8. Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008р./ Національне Агентство України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів при Національній Академії Наук України. – К.: 2009р.



Тенденції забезпечення сталого розвитку економічної системи України

*Збірник тез
економічної наукової
інтернет-конференції*

17 квітня 2012 р.

Тернопіль
2012

Підписано до друку 23.04.2012
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 100 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