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

Актуальні питання економічної науки на сучасному етапі

Збірник тез
економічної наукової
інтернет-конференції

17 лютого 2012 р.

Тернопіль
2012

Актуальні питання економічної науки на сучасному етапі: матеріали економічної наукової інтернет-конференції. - Тернопіль, 2012. - 172 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Актуальні питання економічної науки на сучасному етапі», 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 захищенні. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов’язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

Turchenyuk Tetiana Victorivna, Rozkoshna Olena Anatoliyivna
THE IMPACT OF ECONOMIC INDICATORS ON THE SAFETY OF HUMAN LIFE…….……..9

Адирова Тамара Іванівна **ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ……..…..…10**

Ардімасова Ірина Станіславівна, Ширинян Сюзанна Віталіївна
КРЕДИТ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ…….…..….12

Васканян Маріам Віталіївна **УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ…….16**

Дробот Євгенія Олександрівна **ГЕНДЕРНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ…….…….18**

Другова Олена Сергіївна **АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ…….23**

Линник Світлана Олексіївна **ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ……..…….28**

Ревзіна Лариса Вікторівна **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ……..29**

Руда Оксана Леонтіївна **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕРНОВОГО РИНКУ……..…….31**

Харчук Світлана Анатоліївна **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ…...33**

Менеджмент. Маркетинг

Аннілогова Жанна Дмитрівна **ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ…….36**

Антонов Андрій В'ячеславович **ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР**

РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ……..…….39
Борзаковська Людмила Василівна **МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА……...……..41**

Вишиванок Михайло Васильович **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ РЕГІОНУ……...……..44**

Вітинська Віра Володимирівна **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА…….46**

Галайчук Богдан Васильович **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА САМОСТІЙНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я…….49**

Герасименко Іван Сергійович **СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ……..52**

Гіндес Олена Григорівна **МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ……54**

Грибан Наталія Григорівна **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СУЧАСНИХ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ…….…….56**

Дацій Надія Василівна **ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕСОВИХ СТРУКТУР……..58**

Драган Іван Олександрович **ПОЛІТИКА РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА……..60**

Драган Ірина Василівна **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ЗАГРОЗУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ КАТАСТРОФИ……...……61**

Звягінцева Ольга Борисівна **МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я…….63**

Кармазіна Наталія В'ячеславівна **ПОЄДНАННЯ РЕСУРСІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНІ…….…….65**

Кобець Анатолій Степанович **ЗАХОДИ УСУНЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ МІЖ РИНКОМ ПРАЦІ І РИНКОМ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ…….……67**

Ковалевська Оксана Петрівна **ПРОГНОЗУВАННЯ Й РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ……..……..70**

Кравчук Наталія Валеріївна **ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ…….……..72**

Кузнецов Андрій Анатолійович **СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА……...……..74**

Лисов Ігор Володимирович **ЕФЕКТИВНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЄДИНОЇ СИСТЕМИ РЕЄСТРАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ТА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ……75**

Литвин Юрій Олексійович **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ…….78**

Міщенко Ганна Іллівна **СИСТЕМА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ І МЕНЕДЖМЕНТ……...…….80**

Морозов Роман Володимирович **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ГАЛУЗЕВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ РИСІВНИЦТВА……..……83**

Орленко Яна Юріївна **РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ……..85**

Палій Олена Олександрівна, Власова Тетяна Володимирівна **ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ У КОЛЕКТИВІ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА……..87**

Панчишина Алла Віталіївна **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІННЯ…….88**

Пушкарь Ірина Володимирівна **СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ……..……..91**

Славін Володимир Сергійович **ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА……..…93**

Сорока Микола Петрович **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ…….……96**

Токарєва Олена Федорівна **ОСНОВНІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ТВОРЧОЇ, ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА……..98**

Туболець Катерина Геннадіївна **СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СИСТЕМИ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ……..101**

Царенко Оксана В'ячеславівна **ІНСТРЕМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ АУТСОРСИНГУ…….……102**

Цвьок Володимир Іванович **МОДЕРНІЗАЦІЯ І РЕКОНСТРУКЦІЯ ОСНОВНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ…….……104**

Шумська Вікторія Богданівна **ПОБУДОВА СУБ'ЄКТНО-ОБ'ЄКТНОЇ КАРТИ РИНКУ У ПРОЦЕСІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН…….…….……107**

Яцук Ігор Петрович **МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ У ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ…...……109**

Облік, статистика і аудит

Бондарчук Наталія Володимирівна **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ…….……..112**

Котюк Наталія Володимирівна, Швая Марія Павлівна **АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ВИБІР ВИДУ…….116**

Надбережна Тетяна Анатоліївна **ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ……..……122**

Плющ Алена Викторовна **ВЫПЛАТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК…….126**

П'ятничук Ірина Дмитрівна **ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ НА ПОБУДОВУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ……..……..130**

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

Івасюк Іван Ярославович **ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЧАСОВИХ РЯДІВ……..……..132**

Семашко Катерина Анатоліївна **ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОМП'ЮТЕРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……..……134**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Вовк Марта Миронівна **ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА БОРГОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ……..……..137**

Піменова Марія Михайлівна **ФІНАНСУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ……...……138**

Савченко Костянтин Вікторович **СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ФОНД: ДОСВІД РОСІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ……...……140**

Сальникова Тетяна Валеріївна **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ……141**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

Stupnitskiy Viktor Vladimirovich, Stupnitska Nina Ivanivna, Sribna Evgenia Victorivna **UKRAINIAN SELFGOVERNMENT - DECLARATION OR REALITY……144**

Волинська Катерина Леонідівна **ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄВРОПИ……..……..145**

Воськало Тетяна Ярославівна **ПОДАТОК НА ПРИБУТОК – ПОТУЖНИЙ ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ…….……147**

Коблик Ігор Ігорович **ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ВНУТРІШНІМ БОРГОМ: ПРИНЦИПИ ТА НАПРЯМИ……149**

Нів'євська Катерина Григорівна **ПОКРАЩЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА……..…….152**

Нікітан Наталія Олександрівна **ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ, ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ СУБ'ЄКТІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ…….154**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Євтушенко Світлана Валеріївна **ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА…….157**

Світова економіка та міжнародні відносини

Горбенко Надія Олексіївна, Іозе Юлія Олександрівна **МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ……...……160**

Тюпа Дмитро Іванович **ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА РИНКИ КРАЇН ПІВДЕННОЇ АЗІЇ……...……..165**

Яровий Ігор Миколайович, Данільянц Катерина Володимирівна **АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТНК НА НАФТОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ…….……169**

THE IMPACT OF ECONOMIC INDICATORS ON THE SAFETY OF HUMAN LIFE

Tetiana Victorivna Turchenyuk
candidate of economic sciences, assoc. prof., Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

Olena Anatoliyivna Rozkoshna
candidate of economic sciences, assoc. prof., Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

It's not the secret that all the objects of the world are interrelated and influence each other more or less significant in different cases. The set of interrelated elements, separated from the environment that interacts with it as a whole, is called a system. All the objects and subjects of the world can't exist separately from some elements. Such an influence should be observed primarily in the social and economic phenomena. That gives an opportunity for research and studying the mutual influences of factors of one subsystem to another.

Unfortunately, at this moment in contemporary literature insufficient attention is paid to this problem. Therefore, we have to admit that our research has considerable theoretical importance in establishing the fundamental relationship on the border of two sciences - economics and the safety of life.

To investigate main economic factors, first of all, we should choose specific statistical indicators, such as: the growth of gross domestic product (GDP), inflation and wages. During the analysis of the possible relationship between economic factors and indicators that characterizes the safety of life we must determine these dependencies using the rate of pairwise correlation coefficient, which is used to detect a linear relationship between two sets of data.

First, we need to examine the interaction of various economic indicators with the total number of first time registered diseases. Improving the living standards (the growth of GDP and wages compared to the previous year) and reducing the inflation in Ukraine does not reduce the morbidity. In general this value is observed independently from the investigated economic indicators. Although one can see that the highest point of the inflation, as well as the general diseases, occurred in 1993 [1].

After analyzing the results we can conclude that the rate of total first reported diseases does not correlate with economic factors. However, this fact should be explained by the general level of population's diseases having the

influence of many factors: the definition "the number of first reported cases of diseases" aggregates a lot of different types of diseases, including diseases of the nervous system and circulatory system diseases that increases with the economic development. A significant impact on the number of diseases makes the environmental situation. The last one becomes worse with the development of the industry and the Chernobyl's disaster. So we can say that between the level of economic development in Ukraine and the number of diseases is observed a direct relationship (it is demonstrated by positive indicators of the pair correlation coefficients), though it is not statistically significant. A more specialized index, which describes the safety of life in the current period and not dependent on a previous one, is "injury, poisoning and certain other consequences of external causes."

The correlation analysis allows us to conclude that the number of injuries and other adverse effects of the environment is inversely dependent on the growth of GDP and wages. It is directly proportional to the level of inflation. These coefficients are statistically significant. Therefore, we must say that the economic growth positively influences the safety of human life and reduces the amount of the realized negative effects of the environment. The conducted correlation analysis shows a clear inverse relationship between wages and the level of crime in the country: the higher wages we have the less amount of crimes is observed in the state. That is quite natural, because in such case it turns to a norm for people to earn money for life honestly, avoiding illegal activities.

So, according to our results, we should say that the economic development and the growth of economic indicators positively affect the safety of human life and the society in general.

References:

1. State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Адирова Тамара Іванівна
асистент ІПІГ Одеського Національного Політехнічного Університету

В даний час, діяльність будь-якого підприємства спрямована на фінансовий результат, який є основним, а саме на отримання прибутку. Підвищувати її можна поступово збільшуючи обсяг виробництва або ж ціни, на продукцію, їм випускається. Але перераховані вище заходи не завжди доцільні і можливі. Для того щоб збільшити обсяги виробництва,

потрібні додаткові джерела фінансування. А якщо підвищити ціни, то значно знижується попит на конкретну продукцію, внаслідок чого конкуренти захоплюють наявну частку ринку. Саме тому необхідно спрямувати всі зусилля на те, щоб знайти шляхи зниження витрат виробництва. Це дуже дієвий прийом, яким користуються різні підприємства для того, щоб відновити свій фінансовий стан. Перш ніж визначити, як провести зниження витрат виробництва, необхідно провести розрахунок витрат виробництва. Це нелегке завдання, що вимагає певних знань і умінь[1].

У першу чергу, необхідно збирати й аналізувати дані про всі його витрати. На даному етапі відбувається збір інформації про стан витрат. Крім того, потрібно ще й дослідити, як змінювалися витрати в часі.

Другий шлях - визначити перспективні напрями з питання зниження витрат на виробництво. Потрібно зробити аналіз того, як на результативності діяльності компанії відіб'ється зменшення величини всіх витрат.

Третій етап - необхідно розробити заходи з питання скорочення витрат. Отже, найбільш перспективні напрями зниження всіх витрат визначені, тепер потрібно ретельно вивчити, як же взагалі відбувається формування витрат по кожному з цих напрямків, яким чином протікають різні бізнес-процеси, а також необхідно обов'язково зрозуміти, що зробити, щоб знизити витрати.

Шляхи зниження витрат виробництва представлені складанням плану заходів, які спрямовані на управління витратами. Отже, в нього увійдуть такі пункти:

1. Необхідно проаналізувати можливості передачі на аутсорсинг різних дорогих процесів.
2. Потрібно оптимізувати технологічні процеси.
3. Крім того, важливо скорочувати витрати на оплату праці.
4. Необхідно також зменшувати витрати на побутові витрати.
5. Важливо знижувати витрати на рекламу.
6. Потрібна вертикальна і горизонтальна інтеграція. Перша передбачає тісну роботу з різними постачальниками тільки ключових найменувань матеріалів та сировини. Друга ж інтеграція передбачає пошук можливостей для здійснення закупівель разом з іншим покупцем[2].

П'ятий шлях зниження витрат - потрібно сформувати бюджет підприємства, враховуючи вибрані заходи.

Шостий шлях - необхідно завжди детально опрацьовувати заходи як інвестиційні проекти.

Проблема пошуку шляхів зниження витрат виробництва на різних підприємствах в даний час відноситься до надзвичайно складного

питання сучасної економіки. Але основним шляхом зниження витрат все ж є складання чіткого плану заходів, які спрямовані на управління усіма витратами. Важливо точно знати на що саме витрачаються кошти, тоді вдасться взяти під контроль витрати підприємства.

Список використаної літератури:

1. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
2. Назарчук Т.В. Управління витратами промислових підприємств на сучасному етапі: актуальні проблеми та перспективи удосконалення // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – №6, Т. 1. – С. 80 – 83.

КРЕДИТ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Ардімасова Ірина Станіславівна
студентка Чорноморського Державного Університету імені Петра Могили,

Ширинян Сюзанна Віталіївна
студентка Чорноморського Державного Університету імені Петра Могили

У статті розглянуто вплив кредитування на економічне зростання країни.

Ключові слова: економічне зростання, кредитування, домогосподарства, підприємства.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин важливим залишається питання сталого економічного зростання. В сучасних умовах недостатньо уваги приділяється дослідженню питання кредитування, тому необхідно розглянути вплив кредитування на економічне зростання України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економічного зростання приділяли увагу багато економістів: А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.Сей, К.Маркс, А.Маршалл, І.Фішер. П.Самюельсон звертав увагу на економічне зростання в економічній політиці. Й. Шумпетер розглядав проблем розвитку та зростання економіки із розвитком теорії кредиту. Різні аспекти економічного зростання досліджувались у працях вітчизняних економістів: В.Базилевича, В.Геєця, В.Опаріна. С.Дзюбик і В.Литвинець висвітлювли питання стимулювання економічного зростання в українській економіці. В.Попов розглядав необхідність проведення ринкових перетворень задля економічного зростання.

В.Вітлінський розглядав проблему оцінки фінансового механізму економічного зростання.

Мета дослідження виявити вплив кредитування на економічне зростання України.

Виклад основного матеріалу. Не зважаючи на те, що багато вчених і науковців приділяють увагу питанню економічного зростання, залишається недостатньо досліджені проблеми. Економічне зростання - це складний процес, тому для отримання гарантованого і бажаного результату необхідно мати чіткий план розвитку держави.

Загальновідомими факторами економічного зростання є розвиток промисловості, інвестування, нагромадження, науково-технічний прогрес, освіта і кредитування. Питанню кредитування як фактору економічного зростання в останній час не приділяється достатньої уваги, тому вважаємо за доцільне проаналізувати цей вплив.

Протягом останнього часу темпи зростання економіки України були нестабільними. Зростання економіки залежить не в останню чергу від інноваційної діяльності, розвитку промисловості, які потребують великий обсяг кредитних ресурсів.

Використання кредиту здійснюється завдяки перетворенню позичкового капіталу. Зростання обсягу залучених до банківської системи коштів від населення і суб'єктів господарювання при зниженні процентних ставок банків за позиками дає можливість збільшити обсяги кредитних вкладень у розвиток продуктивних сил країни.

Здатність кредитного ринку ефективно розподіляти фінансові ресурси між потенційними позичальниками відповідно до потреб фінансування економіки – важлива умова забезпечення стабільного економічного зростання.

Таблиця 1.

Обсяги ВВП та банківських кредитів в Україні в 2006-2010 рр.

Показник	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП, млн. грн	544153	720731	948056	913345	1094607
відсотків до попереднього року, %	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1
Кредити банків та інших позик, у фактичних цінах, млн. грн	19406	31182	40451	21581	20611
у відсотках до загального обсягу, %	15,5	16,6	17,3	-46,7	-4,5

Джерело: [1]

Виходячи з даних таблиці, можна зробити висновок, що протягом 2006 – 2007 рр. відбувалося поступове зростання ВВП України, що в свою чергу призводить до економічного зростання. Протягом докризових років в абсолютних розмірах збільшувався рівень кредитування, що було пов'язано з валютною та кредитною політикою НБУ. Але з настанням кризи виникає ряд обмежень для отримання кредиту, що пов'язано з великою кількістю неповернених позик. В свою чергу це призводить до зменшення позичкового капіталу.

Кредитування є дієвим механізмом економічного зростання. Воно ефективно впливає на діяльність всіх економічних інститутів(домогосподарств, підприємств, держави, та ін.).

Розглянемо кредитування домогосподарств. Кредити для домогосподарств сприяють більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, породжують нові потреби, що безпосередньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів і послуг, що в свою чергу призводить до збільшення ВВП, і, як наслідок, економічного зростання країни.

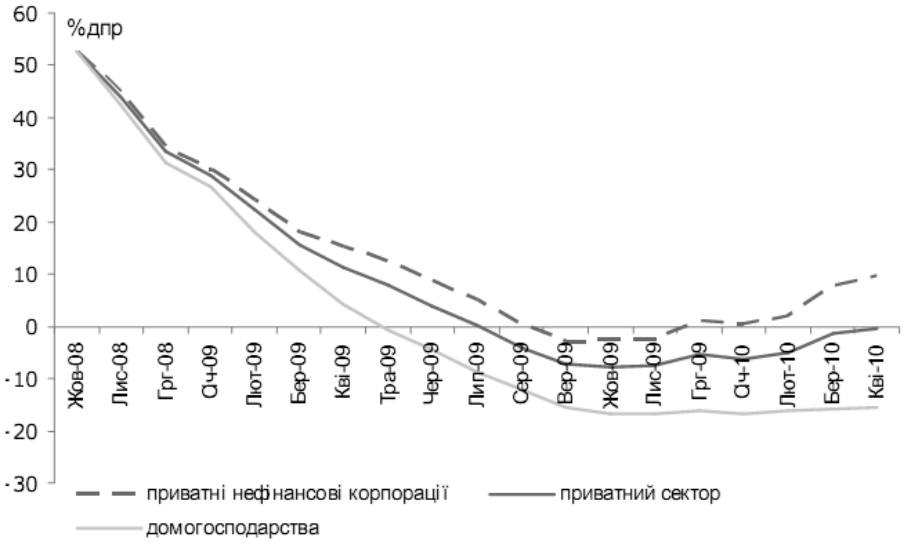
Частка кредитів домогосподарствам у структурі загального банківського портфеля постійно збільшувалася — з 24,9 % у 2005 р. до 38,2 % у 2008 р[2].

Обсяги кредитів, наданих домогосподарствам зростали за період з 2006 – 2010рр. випереджаючими темпами — майже у 8 разів і склали на 01.01.2010 року 280,5 млрд. грн[2].

Наступник користувачем кредитів є підприємства. В ринкових умовах діяльність підприємств неможлива без періодичного використання кредитів. За браком власних оборотних коштів підприємства звертаються до кредитних установ.

Наприкінці 2009 рр. Національний банк ухвалив механізм стимулювання банківського кредитування підприємств і обмежив максимальну ставку за такими позиками, вона не мала перевищувати рівень облікової ставки плюс максимум п'ять процентних пунктів, тобто 15,25%[2].

Для підприємств кредитування є джерелом зростання позичкового капіталу і відповідно рентабельності. Є джерелом оновлення основних засобів та розвитку підприэмсттва при ненаявності тимчасово вільних коштів.



[3]

Рис.2. Динаміка наданих кредитів

З графічного зображення динаміки наданих кредитів, бачимо, що протягом 2009 року кількість кредитів різко зменшується. Це пов'язано з великим ризиком неповерненості кредитів, банкрутства підприємств, які користувалися кредитами і несприятливою економічною ситуацією в країні.

Рушієм економічного зростання України в 2012 горці буде розвиток промисловості, відновленням якої буде збільшення інвестиційної активності підприємств, тому країні необхідно розробити систему надання кредитів підприємствам для розвитку економіки.

Висновки. Кредитування відіграє дуже важливу роль в економіці країни, оскільки використовується на всіх рівнях економіки. Тому необхідним є його використання, особливо домогосподарствам ті підприємствам, т.як. це збільшує споживання, яке в свою чергу як складова ВВП підвищує рівень економічного зростання країни.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http//www.ukrstat.gov.ua/
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http//www.bank.gov.ua/
3. Періодичне видання: Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Віталій Кравчук. «Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення». - Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. - Серія консультативних робіт. - Берлін/Київ. – 2010р.

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Васканян Маріам Віталіївна
магістр Чорноморського державного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв

Постановка проблеми. Сільське господарство має вирішальне значення для економіки України, оскільки є стратегічно важливою галуззю, і є сировинною базою переробної, легкої, харчової та інших галузей національної економіки. Відповідно до цього, сільськогосподарські підприємства є стратегічно важливими підприємствами для країни. Саме тому важливим є ефективна діяльність та прибутковість сільськогосподарських підприємств.

Прибутковість будь-якого підприємства визначається політикою управління капіталом підприємства, оскільки виконуючи свою діяльність воно на кожному етапі стикається з використанням капіталу.

Виконуючи господарську діяльність підприємство на кожному етапі стикається з використанням різного виду капіталу: людського, фізичного, фінансового, та іншими. Вирішальним для підприємства є система управління капіталом, яка створює передумови ефективної діяльності і розвитку підприємства. У зв'язку з цим роль капіталу і управління ним постійно зростає. Сучасне економічне становище потребує ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу підприємства, оскільки саме оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності, які є особливо важливими для підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Капітал має тривалу історію досліджень, що починається з наукових праць Аристотеля, коли капітал визначався як багатство, як джерело багатства, чи абсолютна форма багатства.

Аналіз літературних джерел свідчить про великий інтерес вчених до цього питання. Проблеми управління капіталом підприємства та його структурою широко висвітлюються вченими: І. О. Бланком, В. В. Ковальовим, Є. С. Стояновою, Т. В. Тепловою, В. П. Павлюком, Н. Н. Пойдою–Носиком, П. І. Юхименко, А.Г. Семеновим.

Капітал займає важливе місце в системі управління підприємством. З цього приводу А. Г. Семенов [4, с.144] справедливо відзначає, що:«внутрішнє середовище підприємства є джерелом його життєвої сили, тому стійка діяльність підприємства залежить від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси». Тобто, важливим залишається ефективна

система управління ресурсами підприємства серед яких капітал є одним з головних.

Зазначимо, що саме ефективна структура капіталу підприємства є передумовою ефективної діяльності всього підприємства. Хотілося б ще погодитись з Н.Н. Пойдою – Носиком [2, с. 102] , який справедливо відзначає, що: «структура капіталу, а саме співвідношення між власним і позиковим капіталом, безпосередньо надає інформацію про рівень фінансової стійкості і стабільності підприємства».

Не дивлячись на значну кількість наукових праць і значний інтерес вчених, існує коло невизначених питань.

Виклад основного матеріалу. За попередніми розрахунками, у 2010р. частка сільського господарства (включаючи мисливство та лісове господарство) у загальному обсязі валової доданої вартості всіх галузей економіки склала 8,2% (у 2009р. – 8,3%), а обсяг сільгоспвиробництва у фактичних цінах становив 184,9 млрд.грн.

За попередніми розрахунками індекс обсягу сільськогосподарського виробництва у 2010р. порівняно з попереднім роком становив 99,0%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 99,2%, у господарствах населення – 98,9%. [5]

Нині, сільськогосподарські підприємства зштовхуються з проблемою нестачі джерел формування капіталу , саме тому оцінка розміру і структури капіталу є важливою умовою пошуку ефективних способів його формування і використання.[1]

Капітал займає важливе місце у системі управління підприємством, оскільки має значення і є інструментом від якого залежить ефективність і прибутковість підприємства.

Основними факторами, які впливають на ефективне і правильне формування та використання структури капіталу, є наступні: рівень ділової активності підприємства; галузеві особливості діяльності підприємства; кон’юнктура товарного і фінансового ринку; високий рівень дохідності діяльності; рівень витрат на отримання, обслуговування та погашення кредиту; стратегія фінансування; ступінь ризику діяльності; величина податків; стадія життєвого циклу підприємства.

Важливим для підприємства є ефективне управління структурою капіталу яке саме і впливає на усю діяльність підприємства. Ефективне управління структурою капіталу дає змогу підприємству:

- забезпечити підприємство необхідним обсягом фінансових ресурсів для розвитку;
- забезпечити зростання фінансової рентабельності підприємства;
- знизити рівень витрат фінансування, пов’язаних із використанням різних джерел фінансування.[3]

Ефективна структура капіталу впливає на забезпечення фінансової стійкості і зростання рентабельності підприємства. Крім того,структура капіталу, а саме співвідношення між власним і позиковим капіталом безпосередньо надає інформацію про рівень фінансової стійкості і стабільності підприємства.

Ефективна структура капіталу тісно пов'язана з оптимальною структурою капіталу. З позиції фінансового менеджера оптимальна структура капіталу – « така структура капіталу, яка мінімізує його вартість і максимізує вартість фірми».[2]

Список використаних джерел:

1. Павлюк В.П.Управління сільськогосподарським підприємством в ринкових умовах/В.П.Павлик//Економіка АПК. - 2009. - № 1. - с. 28-34.
2. Пойда –Носик Н.Н.Оцінка ефективності і оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства/ Н.Н.Пойда–Носик,Л.В.Петришинець // Фінанси України. - 2010. - № 10.
3. Юхименко П.І.Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій/П.І.Юхименко// Банківська справа.-2010.-№2/3.-с.78-85.
4. Семенов А.Г. Ефективне управління структурою капіталу АТ/ А. Г. Семенов, О.О. Пласюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. - 2010. - № 2. - с. 137-144.
5. http://www.ukrstat.gov.ua

ГЕНДЕРНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Дробот Євгенія Олександрівна
студентка факультету економічних наук Чорноморського державного університету ім. Петра Могили

У статті розглянуті окремі актуальні проблеми безробіття України на прикладі гендерної та регіональної нерівності, визначені їх тенденції.

Актуальність проблеми. Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Надмірне безробіття негативно відбивається на всій економіці країни, саме тому вивчення цього питання завжди є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним підґрунтям у досліджені проблеми безробіття можуть слугувати надбання світової економічної науки. Окремі складові безробіття, його

причини виникнення та шляхи регулювання досліджували А. Сміт, Д.Рікардо, К. Маркс, А.Маршалл, М. Кейнс А. Пігу, Т. Мальтус та інші. Актуальність даного питання привертає увагу і сучасних українських дослідників: П.О. Нікіфорова, А.О. Вольської [1], Л.М. Колишньої[6], О.Пазюка, О. Пономарьова, Т.М.Соколова[4], Л.Лібанової, О.Грішнової. Слід зазначити, що для визначення реальних масштабів безробіття використано дані обстежень населення з питань економічної активності, що здійснюються в Україні органами державної статистики [2].

Метою статті є аналіз гендерного та регіонального безробіття в Україні.

Виклад основного матеріалу. Безробіття - це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування робочій силі. Головні причини високого рівня безробіття: рух робочої сили (соціальний, регіональний, професійний); структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні); спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу [6].

Безробіття вважають важливим стимулятором активності працюючого населення, але у реальному економічному житті – це велике суспільне лихо. Воно призводить до найтяжчих негативних соціально-економічних наслідків (рис. 1).

Рис. 1. Негативні наслідки безробіття

Одним із головних наслідків безробіття є те, що відбувається збіднiння населення через втрату трудового заробітку та заморожування

заробітної плати працівників, які залишаються на виробництві, що тягне за собою падіння купівельної спроможності населення і, відтак, падіння сукупного попиту на товари, що розглядається економістами кейнсіанської теорі, як головний фактор падіння виробництва й економіки в цілому [1].

Не менш актуальна проблема гендерної диференціації попиту на робочу силу та доходів населення, адже вона має значний негативний вплив на сучасний стан безробіття. На думку дослідників означеної проблематики, гендерна нерівність на вітчизняному ринку не є виключно економічним, а скоріше м феноменом, в основі якого лежать соціальні стереотипи, засновані на уявленнях про існуюче становище чоловіків та жінок, норми їхньої поведінки, мотиви та потреби. Стосовно соціально-економічної ефективності, то гендерна нерівність погіршує якість людського потенціалу; сповільнює економічне зростання; послаблює систему державного управління; знижує ефективність стратегій розвитку та боротьби з бідністю, що відображається на структурі і динаміці безробіття (табл.1).

Таблиця 1

Показники зареєстрованих безробітних за статтю у 2011 році

Місяць	Жінки		Чоловіки	
	%	тис. осіб	%	тис. сіб
Січень	52,9	310,3	47,1	275,3
Лютий	52,7	324,9	47,3	291,8
Березень	53,7	331,1	46,3	282,5
Квітень	55,9	323,9	44,1	256,0
Травень	56,2	308,7	43,8	240,5
Червень	56,7	287,1	43,3	219,0
Липень	57,5	269,8	42,5	199,1
Серпень	58,2	251,6	41,8	180,8
Вересень	58,8	237,9	41,2	166,6

Джерело: [2].

З таблиці видно, що присутня певна дискримінація стосовно жінок, адже рівень жіночого безробіття значно перевищує чоловіче.

Поширена з боку роботодавців дискримінація стосовно жінок в процесі найму суттєво обмежує їхні можливості працевлаштування, в тому числі на високооплачувані та престижні посади. Роботодавці, як в приватному, так і в державному секторах, регулярно підкреслюють

бажану стать працівника в оголошеннях про вакансії та використовують інформацію про сімейні обставини, яку вони вимагають під час співбесід, аби відмовити жінкам в роботі. Вимоги щодо віку та зовнішності теж можуть стати перепоною, навіть якщо жінки повністю відповідають посаді з професійної точки зору. Роботодавці виправдовують своє бажання наймати чоловіків традиційними стереотипами стосовно фізичних та інтелектуальних можливостей жінок та їх сімейних обов'язків. В результаті жінки все більше витісняються в низькооплачувані сферу послуг та державний сектор або шукають роботу, в тому числі і за сумісництвом, в нерегульованому тіньовому секторі. Багато жінок їдуть за кордон в пошуках кращих економічних можливостей [5]. Жіноча зайнятість традиційно переважає у сферах соціального забезпечення,освіті, охороні здоров'я.

Відповідно до статистичних данних у більшості випадків заробітна плата чоловіків вища ніж у жінок. Незважаючи на високу професійну й освітню підготовку, жінки переважно перебувають на нижчих посадах, що потребують нижчої кваліфікації та менше оплачуються. Середня Заробітна плата жінок останніми роками не перевищує 70% середньої заробітної плати чоловіків. Не менший вплив на заробітну плату має тип населеного пункту, тобто у великих містах концентрується високооплачуємі галузі промисловості, в яких здебільшого зайняті чоловіки. Також відмінність в оплаті праці дуже помітна у регіональному аспекті, наприклад, для західних областей характерно незначна відмінність в заробітній платі , а в східних - середня заробітна плата жінок не перевищує 70 % чоловічої.

Взагалі, рівень безробіття залишається досить диференційованим по окремим регіонам України (рис.2). Традиційно найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігається у західних регіонах України – Волинської (9,3), Житомирської (11,0), Закарпатської (9,3), Івано-Франківської (8,9), Рівненської (12,5), та Тернопільської (11,6). Значна частина економічно активного населення змушена емігрувати не лише в межах території країни, й за кордон у пошуках роботи. Не менший вплив має демографічна ситуація в регіоні, можна передбачити, що при нинішньому рівні створення нових робочих місць у західних обл. і природному прирості населення рівень безробіття в майбутньому набуде в цьому регіоні ще більшої гостроти. Найнижчі рівні безробіття – в Одеській (6,6), області, м. Київ(6,4), та Севастополі (6,6), що свідчить про активізацію діяльності служб зайнятості та відновлення економічної діяльності підприємств.

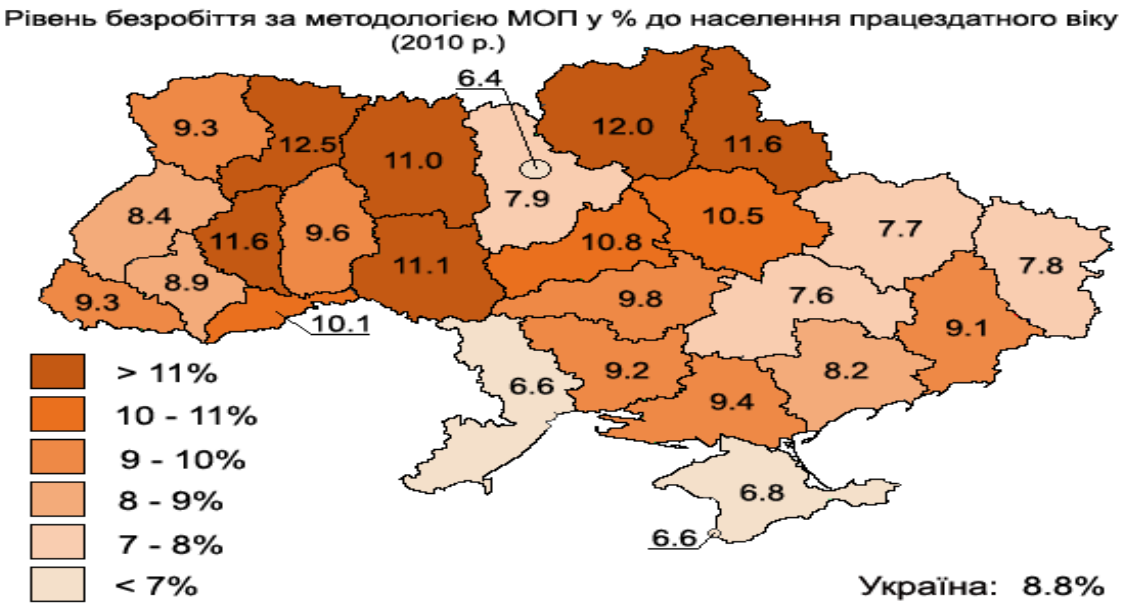


Рис.2 Рівень безробіття в окремих регіонах України за 2010 рік

Загалом на формування кількісного складу трудового населення регіону негативно впливають такі фактори, як зменшення природного приросту населення, погіршення демографічної ситуації в сільській місцевості, зниження народжуваності, зростання смертності, міграція населення із сіл в міста в результаті впливу урбанізації, труднощі, що виникли у суспільстві в результаті формування нових економічних відносин, створення ринкового середовища.

Змінився сучасний стан використання трудових ресурсів. На використання трудових ресурсів постійно впливають процеси приватизації державних підприємств, створення нових умов для розвитку підприємств різних форм власності та видів діяльності. В процесі змін, що відбулися у суспільних відносинах, стався перерозподіл трудових ресурсів між виробничою та невиробничою сферами, перерозподіл між галузями народного господарства та підприємствами різних форм господарювання. Змінюється професійний рівень працівників під впливом вимог нових більш досконалих технологічних процесів, підвищується ефективність використання кваліфікованої праці.

Висновки. Проблема безробіття досить актуальна на сьогоднішній день і потребує постійного аналізу та знаходження шляхів її подолання. Стосовно гендерної нерівності є необхідним проведення певних заходів та врахування моментів:

- порушення стереотипів, які раніше існували і визначали жінок як менш розвинутих інтелектуально, непридатних до управлінської діяльності;

- держава повинна надавати деякі пільги “жіночому” бізнесу, як це відбувається у розвинутих країнах.

Що ж стосується регіонального безробіття, то в такому випадку потрібно розвивати галузі виробництва , які будуть характерні для певного регіону і таким чином забезпечувати робочі місця, надавати можливість перекваліфікації безробітним, що також дає змогу працевлаштування.

Список використаних джерел:

1. Нікіфоров П.О., Вольська А.О. Фінансово-економічні аспекти праці та боротьби з безробіттям / Фінанси України. - 2008. - №10.
2. Статистичні дані Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.ukrstat.gov.ua
3. Федоренко В.Г**.** Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи **/** В.Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – № 1.
4. Соколова Т.М. Структура зайнятості та безробіття: проблеми та тенденції / / Україна: аспекти праці. – 2010. – №2.
5. Праця жінок: дискримінація по відношеню до жінок на українському ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://helsinki.org.ua/files/docs/1157723430.pdf
6. Колишня Л.М. Безробіття в умовах формування ринкових відносин // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6.

АПРОБАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Другова Олена Сергіївна
асистент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Використання комплексного підходу до формування та реалізації механізму підвищення конкурентоспроможності, систематизація методів та показників визначення конкурентоспроможності підприємства дає можливість забезпечити на практиці виявлення та використання існуючого резерву його конкурентного потенціалу і опанувати ринкову ситуацію.

Для дослідження конкурентного потенціалу обрано сорок сім підприємств, які, як видно з таблиці 1, репрезентують більшість підгалузей машинобудування України.

Таблиця 1

Структура галузей машинобудування України у 2010 р., %

Галузі машинобудування	Питома вага в товарній продукції
Автомобілебудування	36
Сільськогосподарське машинобудування і тракторобудування	11
Електротехнічне машинобудування	12
Хімічне і нафтохімічне	9
Суднобудування	8
Будівельно-дорожне та комунальне машинобудування	7
Приладобудування	4
Машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин	4
Верстатобудування та інструментальне машинобудування	4
Авіабудування	4
Гірничошахтне і гірничорудне машинобудування	3

Серед підприємств, які увійшли до досліджуваної аналітичної вибірки, можна окремо виділити відомі в Україні та за кордоном: ЗАТ завод «Південкабель», ВАТ завод ім. Фрунзе, ВАТ завод хімічного машинобудування «Червоний Жовтень», ПАТ "Харківський завод Гідропривід", АТ "ХТЗ", ВАТ "Турбоатом" та інші.

Усі підприємства аналітичної вибірки, що аналізувались, реалізують продукцію на внутрішньому ринку, а 64% з них орієнтуються як на внутрішній, так і на зовнішній ринок. Стосовно чисельності працюючих отримані такі результати: підприємства з кількістю працівників до 100 осіб – 51%; від 100 до 500 осіб – 32%; від 500 до 2000- 11%, більше чим 2000 співробітників – 6%. Це можна побачити на наступній діаграмі.

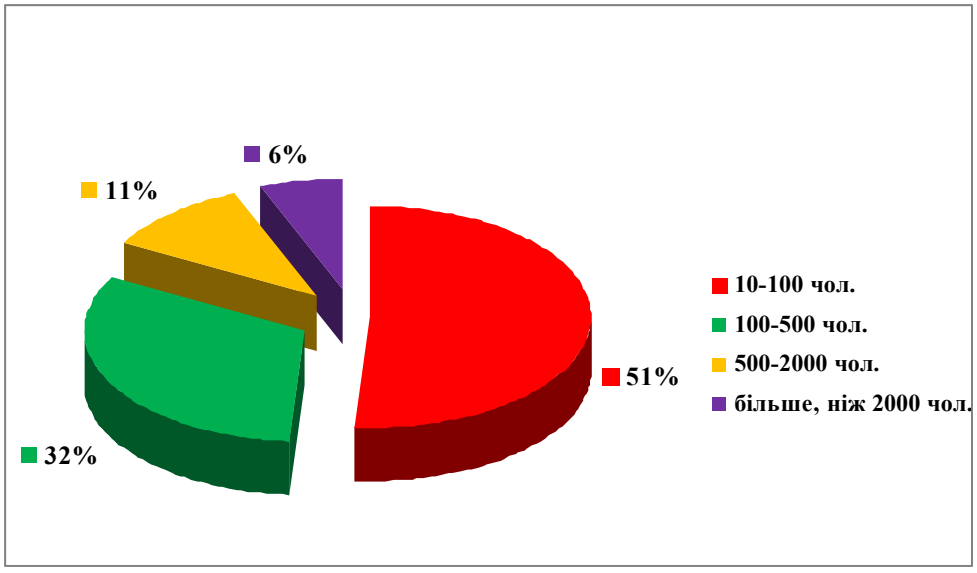


Рисунок 1 - Численьність працівників на підприємствах

Для того, щоб переконатися в статистичній однорідності вихідних даних і обґрунтовано застосовувати статистичні оцінки, що розраховуються, відповідно до нормального закону розподілу, необхідно перевірити вибірку на відповідність нормальному розподілу.

Статистичні методи виключення результатів спостереження, що сильно відрізняються з вибіркової сукупності, засновані на припущенні, що подібні результати мають розподіл, що різко виділяються від досліджуваних, а тому їх варто виключити з вибірки.

Автором було проаналізовано коефіцієнт варіації, який характеризує відносну міру відхилення обмірюваних значень від середньоарифметичного і обчислюється за наступною формулою:

$$V = \frac{\sigma}{\alpha} * 100\ \%\ ,$$

де V - коефіцієнт варіації, σ- середньоквадратичне відхилення, α - середнє арифметичне.

Чим більше значення коефіцієнта варіації, тим відносно більший розкид і менша виравненість досліджуваних значень. Якщо коефіцієнт варіації менше 10%, то мінливість варіаційного ряду прийнято вважати незначної; від 10% до 20% - до середнього, більше 20% і менше 33% - до значного і якщо коефіцієнт варіації перевищує 33%, то це говорить про неоднорідність інформації й необхідності виключення найбільших або менших значень. Таким чином, із сукупності 47 підприємств було видалено 6 підприємств.

До них відносяться наступні підприємства: АТ ВТ «Харківський канатний завод», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ВАТ «Завод ім. Фрунзе», АТЗТ «Харківмаш», ВАТ «Харківтрансмашпроект», ВАТ «Харківський завод «Металіст».

Завдяки цьому відбулося зменшення дисперсії та розмах варіювання потенціалів підприємств за досліджуваний період часу. Це можна побачити з наступної таблиці.

	ФП	*ВП*	*ТП*	*МП*	*УП*	*КП*
2008						
Дисперсія вибірки (47 підприємств)	2,251481	7,713174	1,501973	2,19131246	0,231224	21,5112209
Дисперсия выборки (41 підприємство)	2,319748	3,873071	0,893192	2,342934	0,261074	17,0161
2009						
Дисперсія вибірки (47 підприємств)	1,788435	8,925783	2820,151	3,156405	0,060835	2897,607
Дисперсія вибірки (41 підприємство)	1,813729	7,47905	0,808574	2,516515	0,068263	11,23674
2010						
Дисперсія вибірки (47 підприємств)	1149,545	4,48632	0,685852	7,667488	0,094657	1144,003
Дисперсія вибірки (41 підприємство)	1,509117	2,491284	0,731827	0,978824	0,094549	5,583115

Для того, щоб дослідити маркетинговий, виробничий, трудовий, фінансовий, управлінський потенціали на наявність взаємозв'язків між ними, а також виявити характер можливого впливу потенціалів на конкурентний потенціал, автором пропонується використати кореляційний аналіз.

Кореляція — це статистичний взаємозв'язок двох або декількох випадкових величин (або величин, які можна з деяким припустимим ступенем точності вважати такими). При цьому, зміни однієї або декількох із цих величин приводять до систематичної зміни однієї або другої величин. Однієї з мір статистичної залежності між двома змінними є коефіцієнт кореляції (r).

Коефіцієнт лінійної кореляції (Пірсона) розраховується за наступною формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^{n}[(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})]}{(n-1) * \sigma_x * \sigma_y},$$

де x_i, y_i – порівнювані кількісні ознаки, n – кількість порівнюваних спостережень, σ_x, σ_y – стандартне відхилення

Він показує, наскільки сильніше виражена тенденція до росту однієї змінної при збільшенні іншої. Коефіцієнт кореляції (r) змінюється в діапазоні [-1, 1]. Нульове значення цього коефіцієнта означає відсутність такої тенденції (але не обов'язкова відсутність залежності взагалі). Якщо тенденція сильніше виражена, то коефіцієнт кореляції близький до +1 або -1 (залежно від знака залежності), причому строга рівність одиниці позначає крайній випадок статистичної залежності - функціональну залежність. Проміжні значення коефіцієнта кореляції говорять, що хоча тенденція до росту однієї змінної при збільшенні другої не дуже сильно виражена, але якоюсь мірою вона все-таки є присутньою.

Аналіз отриманих таким чином коефіцієнт кореляції (r), надав можливість авторові встановити, що кореляційна залежність між потенціалами (виробничим, фінансовим, маркетинговим, трудовим, управлінським) незначна, що вказує на їх відносну незалежність. Це дає перевагу керувати окремо кожним з зазначених вище потенціалів. З наступних таблиць видно, що за три досліджуваних років 2008, 2009, 2010 лише у 2008 коефіцієнт кореляції між маркетинговим потенціалом та фінансовим - значимий (r = 0,557), але у 2009 та 2010 роках цей взаємозв'язок майже зникає. Це можна побачити з наступних таблиць.

2008						
	ФП	*ВП*	*ТП*	*МП*	*УП*	*КП*
ФП	1	-0,016	-0,103	0,557**	0,068	0,553**
ВП	-0,016	1	,412**	0,249	0,382*	0,706**
ТП	-0,103	0,412**	1	0,236	0,263	0,508**
МП	0,557**	0,249	0,236	1	0,175	0,771**
УП	0,068	0,382*	0,263	0,175	1	0,456**
КП	0,553**	0,706**	0,508**	0,771**	0,456**	1

**. Кореляція значима на рівні 0.01 (2-сторон.).

*. Кореляція значима на рівні 0.05 (2-сторон.).

2009						
	ФП	*ВП*	*ТП*	*МП*	*УП*	*КП*
ФП	1	-0,050	-,020	0,372*	-0,142	0,520**
ВП	-0,050	1	0,194	-0,266	-0,334*	0,696**
ТП	-0,020	0,194	1	-0,232	0,004	0,309*
МП	0,372*	-0,266	-0,232	1	-0,032	0,341*
УП	-0,142	-0,334*	0,004	-0,032	1	-0,266
КП	0,520**	0,696**	0,309*	0,341*	-0,266	1

*. Кореляція значима на рівні 0.05 (2-сторон.).

**. Кореляція значима на рівні 0.01 (2-сторон.).

2010						
	ФП	*ВП*	*ТП*	*МП*	*УП*	*КП*
ФП	1	-0,045	-0,266	0,277	0,178	0,533**
ВП	-0,045	1	-0,070	-0,021	-0,092	0,599**
ТП	-0,266	-0,070	1	0,036	0,007	0,193
МП	0,277	-0,021	0,036	1	-0,030	0,558**
УП	0,178	-0,092	0,007	-0,030	1	0,151
КП	0,533**	0,599**	0,193	0,558**	0,151	1

**. Кореляція значима на рівні 0.01 (2-сторон.).

Список використаної літератури:

1. http://cdo.bseu.by/stat1/ lab2_1.htm
2. Айвазян С. А., Бухштабер В. М., Енюков И. С., Мешалкин Л. Д. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности. - М.: Финансы и статистика, 1989. - 607 с.
3. Пустова Н. О. Удосконалення формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Випуск 186. Том ІІ. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. - С. 574-579.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Линник Світлана Олексіївна
здобувач ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, помічник Міністра надзвичайних ситуацій України

Основні завдання АПК у Рівненській області подібні до тих завдань, які визначаються загалом для країни, зокрема, забезпечення населення продовольством на рівні науково обґрунтованих норм харчування, збільшення експортного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продовольства, дотримання принципів продовольчої, енергетичної та екологічної безпеки, що передбачає: 1) збільшення виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, зокрема м'яса великої рогатої худоби, молока, зернових, картоплі; 2) підвищення дохідності агропромислового виробництва за рахунок ефективнішого використання природного і економічного потенціалу галузі, генофонду сільськогосподарських культур і тварин, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів; 3) підвищення рівня конкурентоспроможності продукції рослинництва і тваринництва за рахунок впровадження сучасних технологій виробництва; 4) створення власної сировинної бази (на основі розширення посівів ріпаку та інших культур) для нетрадиційних джерел енергії з метою зменшення залежності сільського господарства від зовнішніх факторів забезпечення пально-мастильними матеріалами; 5) збільшення обсягу експорту зерна, м'яса, молока на основі довгострокових контрактів.

Крім того, важливими показниками для визначення обсягів виробництва, є показники попиту за основними видами сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок потреби валового виробництва сільськогосподарської продукції для споживання на внутрішньому ринку в межах Рівненської області у 2020 році

	Виробництво у 2008 році, тис тонн	Прогноз виробництва на 2020 рік, тис тонн	Норма споживання МОЗ, кг на одну особу	Загальна потреба, тис тонн
Зерно	769,8	860	101 кг (хліб і хлібопродукти)	416
Цукрові буряки	832,8	890	38 (цукор)	438
Овочі	218,5	380	161	185
Молоко	455,9	670	380	437
М'ясо, у з.в.	218,5	360	80	92

Джерело: розробка автора

Дані таблиці 1 свідчать, що Рівненська область повністю забезпечує внутрішнє споживання відповідно до фізіологічних норм харчування, визначених Міністерством охорони здоров'я України такими продуктами харчування як зерно, цукор, молоко, м'ясо, овочі.

У контексті поставлених завдань на рівні Рівненської області, необхідно визначити пріоритети розвитку АПК області, а також передбачити заходи та інструменти державного регулювання, які слід запроваджувати для їх вирішення у коротко - та довгостроковій перспективі. При цьому вважаємо, що доцільно застосовувати галузевий принцип з метою здійснення конкретизації щодо заходів та інструментів**.**

На основі вивчення досвіду багатьох країн щодо застосування різних інструментів та засобів державної підтримки і регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва з метою формування агропродовольчого ринку, найбільш перспективним вбачається збільшення фінансування непрямих виплат сільськогосподарських виробникам, що відповідають критеріям «зеленої скриньки».

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ревзіна Лариса Вікторівна
студентка магістратури Запорізького національного технічного університету

В сучасних наукових публікаціях з проблем організації праці на підприємствах значна увага приділяється розвитку організації праці в Україні в різних аспектах.

Організація праці - це процес економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях робочої сили, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва.

Організація праці на рівні підприємства - це приведення трудової діяльності людей до системи, що забезпечує досягнення максимально можливого корисного ефекту з урахуванням конкретних умов цієї діяльності та рівня відповідальності [1].

Організація праці на підприємствах здійснюється в конкретних формах, різноманітність яких залежить від таких основних чинників: науково-технічний прогрес, психофізіологічні фактори, система організації виробництва, умови зовнішнього та внутрішнього середовища. Організація праці змінюється і вдосконалюється залежно від зміни цих чинників.

Робота з кадрами відноситься до організації праці, тому що без забезпечення визначеного рівня вмілості працівника, без його професіоналізму не можна розраховувати на скільки-небудь ефективну діяльність на виробництві.

Для підвищення ефективності праці, проведення цілеспрямованої кадрової політики в області матеріального і морального стимулювання співробітників, проведення атестації, організації службового просування, підвищення кваліфікації проведемо оцінку результатів праці та ділових якостей співробітників. Для цього використовується інтегральний коефіцієнт, який комплексно враховує такі показники, як професійні та особистісні якості, рівень кваліфікації, складність робіт і результати праці. Кожен елемент комплексної оцінки характеризується своїм набором ознак і має відповідну шкалу для їх кількісного вимірювання [2].

Практичну організацію праці на підприємстві можна наблизити до рівня наукової, якщо створити в апараті управління спеціалізовану службу вдосконалення організації управління і праці з безпосереднім підпорядкуванням її вищому керівництву [3].

Основні напрями покращення організації праці на рівні підприємства:

- удосконалення розподілу і кооперації праці в колективі, удосконалення організації та обслуговування робочих місць;
- вивчення і впровадження передових прийомів і методів праці;
- удосконалення підбору, професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів;
- удосконалення нормування і стимулювання праці;
- поліпшення умов праці та ділової робочої атмосфери у колективі;
- раціоналізація режиму праці та відпочинку.

Список використаної літератури:

1. Данюк В.М. Організація праці менеджера / Данюк В.М. - К.: КНЕУ, 2006. - 267 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Учебно-практическое пособие для студентов экономических вузов и факультетов; под ред. А.Я. Кибанова и Л. В. Ивановской. - М.: "Издательство ПРИОР", 2005. - 352 с.
3. С. Л. Решміділова, Н. А. Мул, М. І. Зелена Організація праці на підприємстві: основні завдання та напрями удосконалення // http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_4_3/066-069.pdf.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕРНОВОГО РИНКУ

Руда Оксана Леонтіївна
асистент, Вінницький національний аграрний університет

Функціонування вітчизняного зернового ринку відбувається в умовах зменшення обсягів споживання зернової продукції на внутрішньому ринку на тлі зниження купівельної спроможності населення. У той час як на світових ринках високий попит на продовольче і фуражне зерно обґрунтовується нестачею світових запасів зерна, яка, за оцінками аналітиків, у 2010 р. сягнула 350,8 млн т. У цих умовах реалізація зерна на зовнішніх ринках для українських операторів характеризуються вищою прибутковістю порівняно з операціями на внутрішньому ринку. Таким чином, розвиток зовнішньоторговельного ринку зерна дає змогу збільшити рентабельність зернового господарства і окреслює для України реальні перспективи на світовому зерновому ринку [4].

Потребу й особливості державного регулювання ринку зерна в Україні визначають низка об’єктивних чинників: нестабільність розвитку, істотне коливання валових зборів і державних ресурсів зерна за роками; нестабільність цін і доходів в агропромисловому виробництві; конкурентне середовище в сільському господарстві і високий ступінь монополізації в ресурсних та переробних сферах; низька привабливість інвестування аграрного виробництва; страхування сільськогосподарської діяльності; тощо. Все це негативно впливає на економіку зернового господарства, нестабільність попиту і пропозиції на ринку зерна та хлібобулочних виробів, рівень їх споживання та асортимент [2].

Державне регулювання ринку зерна здійснює Кабінет Міністрів України шляхом: запровадження режиму державних заставних закупівель; формування державного продовольчого резерву зерна з метою підтримки належного рівня продовольчої безпеки та здійснення державної аграрної інтервенції; забезпечення фінансування Аграрного фонду; сертифікації послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки; проведення цінової політики на ринку зерна та страхування ризиків для суб'єктів зернового ринку; впровадження механізму експорту та імпорту зерна і продуктів його переробки за міжнародними договорами; забезпечення фінансування програм експорту та імпорту зерна за міжнародними договорами за рахунок коштів державного бюджету; запровадження декларування зерна, що знаходиться на зберіганні, а також зерна, що зберігається суб’єктами виробництва зерна у власних або орендованих зерносховищах; забезпечення моніторингу

ринку зерна; здійснення митно-тарифної політики; забезпечення розробки балансів зерна та періодичного їх уточнення; фінансування науково-селекційної роботи та насінництва, впровадження їх досягнень; фінансової підтримки виробників насіння, науково-дослідних установ, сортовипробувальних станцій за рахунок коштів державного бюджету; часткової компенсації сільськогосподарським товаровиробникам сортових надбавок за придбане ними насіння високих репродукцій за рахунок коштів державного бюджету; запровадження системи державних форвардних закупівель; запровадження режиму тимчасового адміністративного регулювання цін; надання тимчасової бюджетної дотації. Урожай зерна підлягає страхуванню, яке здійснюється сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності та господарювання відповідно до закону [3].

Основними важелями впливу державних органів на ринок зерна можуть бути такі важелі і стимули, як: ціни, кредитні ставки, банківський відсоток, дотації і компенсації, субсидії, застосування податків і податкових пільг, стандартизація і сертифікація продукції згідно з міжнародними вимогами, забезпечення екологічної безпеки та раціонального використання природних ресурсів

Істотним джерелом підвищення ефективності державних економічних методів регулювання ринку є сприяння співпраці державних органів з міжнародними недержавними організаціями, зокрема з міжнародною асоціацією торгівлі зерном і кормами, міжнародною радою по зернових, організацією з питань продовольства та сільського господарства тощо.

Державна політика у галузі регулювання ринку зерна має чіткі завдання - встановлення справедливих ринкових цін, стимулювання виробників, створення стратегічних запасів і позитивного торгового балансу. Саме для цього розроблено механізми форвардних контрактів з авансуванням виробництва, інтервенційних закупівель, що забезпечуються коштами з державного бюджету, систему складських свідоцтв, яка дає змогу отримувати кредити. Але трактувати державну підтримку лише з точки зору фінансової підтримки не можна. Слід згадати про розвиток дорадництва, системи страхування та біржового ринку.

Отже головною метою державного регулювання ринку зерна в Україні є постійна підтримка дієздатного стану ринкового механізму в цій галузі, пом’якшення несприятливих соціально-економічних наслідків його функціонування для виробників зерна в умовах мінливої ринкової кон’юнктури.

Список використаної літератури:
1. Діброва А. Д. Удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні / А. Д. Діброва // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 44-50.
2. Рунчева Н. В. Державна підтримка ефективного розвитку ринку зернової продукції / Н.В. Рунчева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2010. - № 4 (12). – С. 25-29.
3. Сидоренко О.А. Державна політика регулювання ринку зерна в Україні та наслідки її впровадження / О.А. Сидоренко // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. Спец.Вип., Т2, 2011.
4. Сиченко В.В. Державна підтримка та регулювання експорту зерна з України / В.В. Сиченко, О.О, Сиченко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки . – 2011 . – N3 . – С.74─78.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Харчук Світлана Анатоліївна
кандидат економічних наук Вінницького інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Проблема економічної безпеки підприємства має кардинальне значення не лише в рамках сфери національної безпеки України, а й у контексті загального рівня розвитку країни.

В сучасних умовах ринкової економіки процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємства багато в чому залежить від удосконалення його діяльності в забезпеченні економічної безпеки.

Як не дивно, в чинному нормативно-правовому законодавстві України відсутнє поняття економічна безпека підприємства.

Добре відоме в практичній діяльності управлінських структур західних країн поняття економічної безпеки підприємства практично не досліджене вітчизняними науковцями.

На думку В. Л. Ортинського, "економічна безпека підприємства – захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [1, с. 11].

Т. М. Іванюта пропонує наступне визначення економічної безпеки підприємства: "це система створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами даного підприємства з метою найбільш ефективного їх використання і забезпечення стійкого функціонування того чи іншого підприємства, його активної протидії будь-яким негативним чинникам впливу на свою економічну безпеку" [2, с. 9].

Частково погоджуючись з твердженням згаданих авторів, спробуємо викласти певне бачення щодо її трактування. На нашу думку, економічна безпека підприємства – це забезпечення захищеності життєво важливих інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз за функціональними складовими, шляхом реалізації системи заходів правового, економічного і організаційного характеру.

Розрізняють сім наступних функціональних складових економічної безпеки підприємства, під якими покладаються істотно відрізняючи один від одного у напрямку забезпечення економічної безпеки підприємства. Отже, можна виділити наступні функціональні складові: фінансова складова; інтелектуальна і кадрова складова; техніко-технологічна складова; політико-правова складова; екологічна складова; інформаційна складова; силова складова.

Гарантування економічної безпеки підприємства передбачає виокремлення, аналіз і оцінку існуючих загроз з кожної функціональної складової та опрацювання на їх основі системи протидійних і застережних заходів.

Усі чинники ризику, небезпеки і загроз можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками, а саме:

–за місцем виникнення: внутрішні; зовнішні;

–за природою виникнення: політичні; кримінальні; конкурентні; контрагентні;

–за ймовірністю виникнення: явні; приховані;

–за наслідками: загальні; локальні;

–за відношенням до людської діяльності: об'єктивні (зумовлені стихійними природними явищами: землетруси, повені тощо); суб'єктивні (зумовлені діяльністю людини);

–за об'єктами посягань: інформація; матеріальні і нема-теріальні активи; персонал; ділова репутація;

–за можливістю прогнозування: прогнозовані; непрогнозовані;

–за ймовірністю настання: катастрофічні; значні; незначні;

–за сферами виникнення: економічні; фізичні; психологічно-інформаційні.

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою

специфіку. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва, але їх потрібно реалізовувати відповідно до чинного законодавства, спрямовувати їх на здійснення виробничої стратегії, досягнення належного рівня економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання.

Перехід економіки до ринкових відносини потребує від керівників підприємства не тільки розроблення стратегії економічної безпеки підприємства, але професійного підходу до підбору кваліфікованих працівників, які мають професійну підготовку і що не є менш важливим, повинні мати великий практичний досвід роботи.

Отже розвиток і розробка нових підходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, дозволять більш ефективно використовувати уже накопичений науковий потенціал і набудуть особливого значення як для розвитку науки, так і для практики.

Список використаної літератури:

1. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С.Керницький, З. Б.Живто та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
2. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Ісмаілова Л. Л. Економічна безпека: сутність та основні її види / Л. Л. Ісмаілова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10. – С. 126-129.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Аннілогова Жанна Дмитрівна
кандидат економічних наук Академії муніципального управління

Формування промислової політики на державному і регіональному рівнях є найважливішою складовою сучасного етапу реформування промисловості, в процесі якого держава здійснює управління ринковим середовищем і окремими галузями і підприємствами, що функціонують в цьому середовищі, з метою підвищення як бюджетної, так і комерційної ефективності промислового комплексу в цілому і окремих його елементів [1, с.7]. Тобто, формується концепція промислового розвитку, що складається з трьох взаємодіючих і взаємозалежних елементів: конкурентного середовища з відповідною інституційною інфраструктурою; промислових підприємств, реформованих в рамках процесу реструктуризації і адаптованих до умов конкурентного середовища; промислової політики, як інструменту державного регулювання, що встановлює пріоритети промислового розвитку. Саме за допомогою даного інструменту підтримуються відповідні сегменти промислового комплексу Найважливішим елементом промислової політики є інвестиційна політика. Через спільність їх цілей і задіяних механізмів реалізації, доцільно, говорити про регіональну промислову політику інвестиційної спрямованості.

Проблема формування і реалізації регіональної промислової політики тісно пов'язана з визначенням місця і ролі в економіці державних органів управління різних рівнів ієрархії.

Економічна роль держави виявляється в сукупності конкретних видів діяльності (функцій). Їх виділяють по ознаках: виду (цілі) діяльності, характеру заходів (економічні або адміністративні, заохочувальні або обмежувальні тощо.), за об'ємом дії (вся економіка або окремі її сфери, довготривалі або короткочасні) тощо.

У нормально функціонуючій ринковій економіці за цілями регулюючої діяльності держави виділяють наступні функції:

1. Створення правової основи. Вважається, що ця функція виходить за рамки економіки. Маються на увазі всі державні нормативні акти, які встановлюють правила, норми господарської поведінки суб’єктів господарювання, споживачів і самої держави, взаємовідношення профспілок, роботодавців, адміністрації тощо.

2. Проведення політики макроекономічної стабілізації. Дана функція виступає як центральна і здійснюється переважно в грошово–фінансовій сфері, через яку держава здійснює боротьбу з інфляцією, намагається впливати на промисловий цикл і стан безробіття.

3. Дія на розподіл і розміщення ресурсів (засобів виробництва і робочої сили) з метою підвищення їх ефективності (так звана «алокаційна» функція). До неї відносяться галузева політика держави, політика вибору децентралізованих, ринкових і централізованих регуляторів (до останньої відносяться і різні види і форми планування).

4. Здійснення програм розподілу і перерозподілу доходів, покликаних ослабити і усунути негативні соціальні наслідки ринку, вирішити загальнонаціональні задачі у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, демографічного розвитку тощо.

Здійснюючи регулювання соціально–економічних процесів, держава використовує систему методів і інструментів, що змінюються залежно від економічних задач, матеріальних можливостей держави та накопиченого досвіду регулювання.

Правове регулювання полягає у встановленні державою правил «економічної гри» для всіх суб'єктів ринку. Система законодавчих норм і правил визначає форми і права власності, умови контрактів і функціонування фірм, взаємні зобов'язання у трудових відносинах профспілок і працедавців тощо.

Адміністративне регулювання включає заходи по регулюванню, контингентуванню, ліцензуванню, квотуванню тощо. За допомогою системи адміністративних заходів (у вигляді заходів закріплення, дозволу, примушення) здійснюється державний контроль над цінами, доходами, обліковою ставкою, валютним курсом. В даний час сфера дії адміністративних заходів обмежується в більшості країн охороною навколишнього середовища та соціальним захистом населення.

Не дивлячись на здатність цінового механізму ринку забезпечити ефективне використання ресурсів, в деяких випадках ринок неспроможний забезпечити максимальну ефективність. У цих випадках доцільне державне втручання з метою наближення розподілу до раціонального. До таких випадків в розвинених країнах відносяться: задоволення потреб в суспільних благах; усунення побічних ефектів економічної діяльності; розв’язання проблем, пов'язаних з недостатньою (асиметричної) інформацією у учасників економічних операцій; снування у ряді галузей бар'єрів для вільного переливу капіталу.

За попереднє десятиліття частка державного втручання в економіку України значно скоротилася. Велика частина виробничих компаній, підприємств сфери послуг відноситься на сьогоднішній день до

приватного сектора економіки. В той же час державна присутність в економіці дотепер залишається дуже великою.

Економічний розвиток стримується недовірою бізнесу до держави, її здібностей гарантувати права власності і задавати стабільні і передбачені правила ринкової поведінки. Відносини держави і суспільства не прозорі і обтяжені масою бюрократичних бар'єрів. Органи державної влади і місцевого самоврядування не орієнтовані на потребі економіки і суспільства.

Діапазон управлінських дій вкрай вузький, а сам їх механізм неефективний. Адміністративні процедури визначені нечітко, залишаючи широке поле для розсуду урядовців, що приводить до корупції [2, с. 16].

При цьому держава зберігає за собою надмірні функції, здійснює надмірне регулювання економіки, залишається крупним власником, акціонером багатьох комерційних підприємств, власником державних унітарних підприємств, діяльність яких напряму не пов'язана з виконанням невід'ємно державних функцій. Дотепер до кінця не розв'язана проблема чіткого функціонування системи правозастосування у сфері економічного законодавства (яка включає, перш за все, судову систему і органи правопорядку).

У сукупності ці чинники чинять сильний тиск на економіку, підривають принципи ринкової конкуренції, помітно знижують ефективність функціонування наявної виробничої інфраструктури, негативно впливають на інвестиційний і підприємницький клімат.

Суттєвою проблемою є наявність «неринкового» сектора в економіці Україні. Достатньо велика кількість підприємств на сьогоднішній день потенційно неконкурентоздатні і виживають лише за рахунок пільг, що надаються державою, відстрочень сплати податків, преференціям при отриманні державного замовлення, зниженням тарифів на послуги природних монополій. В значній мірі ця проблема обумовлена зайвим втручанням держави в економічні процеси, зокрема через регулятивні функції, державну власність, природні монополії, недосконалі інститути соціальної сфери, які в переважній більшості продовжуються контролюватися державою.

Список використаної літератури:

1. Адамов Б.И. Формирование основ региональной промышленной политики/ Б.И. Адамов, Л.М. Кузьменко// Экономика промышленности: Сб. науч. тр., Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – С. 3 – 8.

2. Волосюк М.В. Розвиток промислово–інноваційного комплексу України за пріоритетними напрямами/ М.В. Волосюк// Проблеми науки. – 2007. – №9. – С. 13 – 19.

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Антонов Андрій В'ячеславович
кандидат економічних наук Дніпропетровського державного аграрного університету

Інвестиційна сфера сільських територій є відкритою інвестиційною системою, внутрішня структура якої складається з сукупності взаємопов'язаних об'єктів інвестування та суб'єктів інвестиційної діяльності (інвесторів і користувачів), що здійснюють інвестиційну діяльність на даній території. На вході такої системи знаходяться зовнішні інвестиції, як в матеріальній, так і в грошовій формі, а на виході – поступаючий за її межі дохід від експлуатації введеного об'єкту інвестицій, продукція і послуги.

Для розвитку сільської громади її інвестиційна сфера є найважливішим компонентом, вона є підсистемою системи економічного розвитку. В цій сфері формуються внутрішні пропорції між інвестиціями і їх соціальною та економічною віддачею, накопиченням і споживанням, капітальними вкладеннями та приростом основних фондів [1, с. 156].

Суб'єктами інвестиційної діяльності на сільських територіях є інвестори (вкладники, покупці, замовники, кредитори і т.д.) та користувачі об'єктів інвестування (юридичні і фізичні особи та місцеві органи влади). Інвестиції, як об'єкти інвестиційної діяльності, мають подвійний характер. Будучи, з одного боку, інвестиційними ресурсами, вони виражають невикористаний для споживання дохід. З іншого боку, це витрати (вкладення), що дають приріст вартості майна. Як ресурси можуть виступати грошові кошти; матеріальні цінності; нематеріальні активи (майнові, інтелектуальні та інші права).

Перед сільськими територіальними громадами, так само як перед районами, регіонами і державою в цілому, стоїть складне і багатопланове завдання реалізації передумов інвестиційного підйому. Не дивлячись на наявні позитивні тенденції, інвестиційна ситуація була достатньо нестійкою. Це пояснювалося в першу чергу наявністю в сільському господарстві та соціальній інфраструктурі села цілого ряду проблем, що накопичилися. До них відносяться низька конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції, структурні деформації економіки, зношеність основних виробничих фондів, низька сприйнятливість реального сектора економіки, нестійкий фінансовий стан багатьох підприємств [2, с. 5].

Інвестиційне пожвавлення багато в чому було пов'язане із сприятливою кон'юнктурою на світових сировинних ринках. Зміцнення гривні, вичерпання у зв'язку з цим девальваційного післякризового ефекту, вело до погіршення положення експортерів і вичерпання

потенціалу імпортозаміщення. Відбувалося закріплення сировинної спрямованості економіки, що обмежувало можливості стійкого перспективного зростання. Надлишок інвестиційних ресурсів спостерігався в переважно експортно-орієнтованих галузях при їх дефіциті в інших. В першу чергу це відноситься до галузей сільського господарства і особливо його соціальної інфраструктури.

Фінансова криза, що вирує в світі з початку 2008 р. в жовтні цього ж року докотилася і до теренів України. Більше того вона наклалася на політичну кризу та несприятливу кон'юнктуру наших товарів на зовнішніх ринках. Практично для всіх держав світу впродовж їх новітньої історії характерним є посилення втручання держави в економіку за наявності її кризи або посилення кризових явищ. Це відноситься і до країн з недавно сформованим ринковим механізмом саморегулювання. Особливо важливою стає роль держави при подоланні інвестиційного спаду. Держава може застосовувати різні форми своєї участі в інвестиційному процесі. Найважливішим з них є регулювання інвестиційного ринку. В той же час і в ринковій економіці держава є безпосереднім інвестором, що виконує достатньо важливу роль в розвитку економіки. В першу чергу вона інвестує бюджетні кошти в ті сегменти економіки, які є непривабливими для приватних інвесторів з точки зору отримання доходів, але мають важливе соціальне і державне значення. Для України це в першу чергу сільські території, особливо їх соціальна сфера.

Значення державних інвестицій визначається не тільки їх обсягом, але і державними гарантіями, страхуванням, а також тим, що вони є орієнтирами для приватних інвесторів. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки є інвестування більшості галузей соціальної інфраструктури за рахунок власних та державних коштів. Приватні інвестиції не йдуть в соціальну сферу у зв'язку з великими ризиками і низькою прибутковістю. А деякі галузі соціальної інфраструктури взагалі є неприбутковими. Тому саме держава за наявності відносно вільних бюджетних ресурсів повинна вкладати їх в галузі (конкретні підприємства) соціальної інфраструктури села, що забезпечують розвиток сільських територій країни в цілому. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що хронічний бюджетний дефіцит всіх рівнів навряд чи дозволить здійснювати такі державні інвестиції у відчутних розмірах в найближчій перспективі.

Бюджетна система України передбачає функціональні види витрат, що фінансуються з сільських бюджетів. У соціально-культурній сфері до них відносяться в першу чергу витрати по організації, утриманню і розвитку установ та організацій освіти, охорони здоров'я, культури, фізичної культури і спорту. У соціально-побутовій сфері – об'єкти

інженерної інфраструктури, що знаходяться у власності чи у віданні сільських рад.

Інвестиції в такі об'єкти з бюджетів сільських громад можливі в тому випадку, якщо вони знаходяться у віданні органів місцевого самоврядування або використовують в своїй діяльності передане їм комунальне майно. В той же час об'єкти, що не передані із складу державного майна до складу комунального майна, повинні інвестуватися з районного або обласного бюджету. Цілий ряд об'єктів, залишаючись у власності держави, можуть бути передані у відання сільських громад. В цьому випадку фінансування їх діяльності, у тому числі і розвиток інвестиційних програм, може здійснюватися з сільських бюджетів, але держава, делегуючи повноваження сільським радам, має обов’язково передавати і відповідні кошти на їх здійснення.

Необхідною умовою ефективності використання інвестицій є дотримання так званого “золотого правила”. Згідно цього правила темпи зростання валового внутрішнього продукту, валового національного продукту, національного доходу, обсяги випуску сільськогосподарської продукції повинні складати більше 100% і випереджати темпи зростання інвестицій. При недотриманні “золотого правила” інвестиції використовуються неефективно.

Список використаної літератури:

1. Малік М. Й. Про державне регулювання розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 156.
2. Трегобчук В. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. М. Трегобчук // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 4-12.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Борзаковська Людмила Василівна
аспірант Луцького національного технічного університету

Розвиток ринкових відносин в Україні та в світі потребує від сучасних промислових підприємств широкого впровадження у своїй діяльності маркетингових заходів. При цьому маркетингові інструменти, які використовуються промисловим підприємством, повинні максимально відповідати вимогам ринку, а також трансформуватись та вдосконалюватись у ногу з часом разом із розвитком ринкового середовища.

Окремої уваги заслуговує маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промислового підприємства, адже інноваційна діяльність, як правило, є більш ризикованою і її результати значною мірою залежать від успіху нововведення на ринку. Таким чином, поступовий перехід промислових підприємств на інноваційний шлях розвитку потребує впровадження нових маркетингових підходів, які б дозволили привести інноваційні процеси, що відбуваються на промисловому підприємстві у відповідність з ринковими вимогами.

Поєднання маркетингової та інноваційної діяльності передбачає концепція інноваційного маркетингу, реалізація якої дозволить підприємствам оперативно знаходити недостатньо задоволені споживацькі запити чи формувати їх, розробляти, виготовляти і просувати на ринку нову (модернізовану) продукцію, яка задовольнить ці запити повніше і ефективніше, ніж товари конкурентів [1, С. 28]. Зважаючи на це, особливої ваги, на наш погляд, набуває маркетинг інновацій, як один із найбільш перспективних напрямків розвитку сучасного маркетингу.

Під маркетингом інновацій потрібно розуміти систему маркетингових засобів, спрямованих на ефективне використання інноваційного потенціалу промислового підприємства під час розробки та виведення інновацій на ринок, з метою задоволення потреб споживачів та забезпечення прибуткової роботи промислового підприємства у стратегічному аспекті.

До визначальних ринкових характеристик інновацій, що створюють передумови для їх розгляду як окремого об’єкту маркетингу, на нашу думку, слід віднести:

- сприяння більш повному задоволенню існуючих або нових потреб споживачів;
- забезпечення підвищення якісних характеристик продукції, що випускається промисловим підприємством та розширенння діапазону її використання;
- здатність формування додаткових конкурентних переваг промислового підприємства на ринку;
- сприяння підвищенню іміджу промислового підприємства на ринку;
- створення передумов для освоєння нових ринків збуту та збільшення частки на вже освоєному ринку.

При цьому варто зазначити, що ринкове запровадження інновацій передбачає прийняття комплексу маркетингових рішень починаючи від дослідження ринку та формування стратегії інноваційного розвитку і закінчуючи оперативним маркетингом.

Доречно відмітити, що використання маркетингового інструментарію в інноваційному розвитку промислового підприємства допоможе уникнути деяких проблем, від яких залежить кінцева ефективність інноваційної діяльності, а саме – завдяки маркетингу можна суттєво скоротити термін впровадження інновацій, вчасно вивести їх на ринок і, відповідно, пришвидшити отримання прибутку. Дана проблема актуальна для багатьох вітчизняних промислових підприємств. Попри поступове впровадження ними сучасних інструментів маркетингу, досить часто спостерігається економія на маркетингових заходах, яка призводить до неможливості комплексної оцінки вимог ринку та до запізнення ринкового запровадження інновацій, що, в свою чергу, негативно позначається на результатах інноваційної діяльності промислових підприємств в цілому.

Окрім цього, інноваційна діяльність промислового підприємства повинна ґрунтуватись на наступних принципах:

- націленість на досягнення кінцевого практичного результату інновації;
- захоплення певної частки ринку відповідно до довгострокової мети, яка поставлена перед інноваційним проектом;
- інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту підприємства;
- орієнтація на довгострокову перспективу, що вимагає ретельної уваги до прогнозних досліджень, розроблення на їх основі інновацій, що забезпечують високопродуктивну господарську діяльність;
- застосування взаємозалежних і взаємоузгоджених стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним цілеспрямованим впливом на їх інтереси [2, с.164].

Отже, в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому та вітчизняному ринку концепція маркетингу інновацій повинна лягти в основу інноваційного розвитку промислового підприємства та стати частиною філософії його бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Ілляшенко Н.С. Впровадження концепції інноваційного маркетингу в діяльність промислових підприємств / Н.С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С.28 - 33.
2. Чухрай Н.І. Особливості маркетингу продуктових інновацій / Н.І. Чухрай, Т.Б. Данилович // Вісн. Нац. Ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 162 - 167.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ РЕГІОНУ

Вишиванок Михайло Васильович
здобувач Академії муніципального управління

Одним з аспектів регуляторної політики на регіональному рівні є надання обласним радам повноважень податкового регулювання, що сприятиме економічному розвитку території та підвищенню ефективності фінансової політики регіональних органів влади і місцевого самоврядування. Для забезпечення ефективної податкової політики на рівні регіону необхідно:

− сформувати для кожного рівня місцевих бюджетів власні закріплені доходи;

− здійснити закріплення місцевих податків і зборів за відповідними місцевими бюджетами, максимально обмеживши справляння таких податків до кількох бюджетів;

− визнати обласні органи влади та самоврядування суб'єктами регіональної податкової політики, надавши їм право використовувати інструменти податкового регулювання;

− встановити граничні значення ставок місцевих податків.

Важливим питанням податкового реформування є подальше посилення ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів. Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що незначну їх роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування.

Порівняно з практикою західних країн інститут місцевих податків і зборів в Україні фактично залишається недієздатним. У країнах ринкового спрямування кількість місцевих податків і зборів досить значна. До складу місцевих належать такі податки, які в Україні зазвичай вважаються загальнодержавними (податок на прибуток підприємств, податок на доходи громадян, майнові податки). Великий перелік місцевих податків і зборів, віднесення до них не лише дріб'язкових і другорядних, а й великих за обсягом надходжень – прямих, непрямих і майновий податків – зумовлює їхню досить високу фіскальну роль, перетворює місцеві податки і збори в одне з основних джерел прибутків місцевих бюджетів розвинутих ринкових країн.

Важливим елементом реформування системи оподаткування в Україні є зміна підходів до формування місцевих податків і зборів. Необхідною умовою виконання цього завдання є суттєве піднесення їх

ролі і значення у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Актуальним у цьому контексті є перегляд переліку податків та зборів, його розширення, що підтверджується практикою багатьох розвинутих країн світу. Органи місцевого самоврядування повинні мати право запроваджувати на своїй території власні податки і збори в межах, закріпленого в законодавчому порядку їх переліку, а центральний уряд має лише контролювати загальний рівень оподаткування. На місцях є завжди особливі об'єкти оподаткування, які можуть суттєво поповнити доходи місцевих бюджетів, а отже, дати кошти для розв'язання економічних і соціальних проблем регіону. Примноженню надходжень від місцевих податків і зборів сприятиме чітке визначення організаційних питань місцевого оподаткування, в тому числі термінології, збільшенню максимальних ставок деяких видів податків і зборів.

На нашу думку, у процесі реформування системи оподаткування разом із прийняттям окремих законів з фінансових питань з'явилась потреба у розробленні систематизованих законодавчих актів, які б регулювали бюджетні права органів місцевого самоврядування. Тільки за умови вирішення цих питань законодавчо можна розраховувати на підвищення ролі бюджетної системи як на державному, так і на місцевому рівнях, у створенні фінансового середовища, що своєю чергою, сприятиме прискореному розвитку ринкових відносин. Одним з варіантів розширення переліку місцевих податків та зборів є запровадження податків із цільовим використанням одержаних коштів: наприклад, збори за прибирання і освітлення вулиць, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ тощо. Крім цього, розширення переліку місцевих податків і зборів може відбуватися за рахунок введення таких податків, як: за організацію гастрольної діяльності, за розміщення офісів у центральній частині міста тощо" [1, с. 34].

Загалом, для удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні слід насамперед оновити правове регламентування справляння місцевих податків і зборів через прийняття відповідного закону, врахувавши за цього суттєві зміни, що мали місце у відносинах власності, реальних доходах населення та соціальній структурі.

Список використаної літератури:

1. Іваненко В.О.Місце і роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування / В.О. Іваненко // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 34.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вітинська Віра Володимирівна
студентка 2 курсу магістратури спеціальності «Менеджмент організацій»
Київського національного університету ім. Т.Г.Шевченка

Актуальність теми полягає в тому, що реформування економіки України визначило нові умови і принципи функціонування промислового виробництва. Сьогодні результати діяльності суб'єктів промисловості залежать значною мірою від використання ефективних ринкових механізмів управління та розвитку підприємницької діяльності. Проте тривала криза, низький рівень матеріально-технічної бази виробництва, не дають можливості повною мірою покращити макро- і мікропоказники нашої промисловості та підвищити конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому так і зовнішньому ринках. За таких умов необхідний пошук нових підходів для забезпечення фінансового оздоровлення і розвитку промисловості.

Одним з таких підходів є стратегічне управління підприємницькою діяльністю. В основі стратегічного управління лежить стратегія розвитку промислового виробництва, розроблена на тривалу перспективу, яка дозволяє йому за більш короткий проміжок часу адаптуватись до реалій ринку, своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме тому впровадження стратегічного управління підприємницькою діяльністю є однією з основних задач і умов забезпечення ефективності промислового виробництва.

Науковий внесок в дослідження стратегічного управління такі вчені як Грошев І.В., Віханський О.С., Задихайло Д.В., Кабардинська І.С., Кібенюк О.Р., Наумов А.І., Співак В.О., Феофанов О., Даулінг Г., Мескон М.Х., Оучі В., Хаєт Г.Л., Шейн Е.Х.

Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище - організація». Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління розглядає організацію як відкриту систему, котра постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими організаціями, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів тощо і дає змогу організаціям підтримувати більш-менш стійке становище, виживати в умовах, що постійно змінюються.

Стратегічне управління – це концепція виживання в певних умовах. Воно дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде

працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити в організації.

Таким чином, управлінська робота з визначення й впровадження в життя стратегії скоріше є правилом, ніж виключенням. Стратегічне управління – основа управління, і діяльність зі створення й здійснення стратегії фактично рано чи пізно зачіпає будь-яку управління управлінську роботу на кожному підприємстві.

Виходячи з цього, можна сформулювати загальні принципи, на основі яких має будуватись стратегічна діяльність підприємств [1].

1. Кожне підприємство являє собою відкриту соціально-економічну систему, що змінюється, розвивається та переструктуровується в динамічному, часто ворожому середовищі.

2. Новостворені підприємства мають високий рівень гнучкості та реактивності, що дає змогу деяким з них забезпечити виживання. Далі вони стають більш стабільними: це означає, що для змін та розвитку треба розробляти спеціальні заходи, які набирають вигляду більш чи менш обґрунтованих стратегій, що враховують як зовнішні (ринкові), так і внутрішні (виробничі) фактори.

3. Послідовний розвиток підприємства чи організації пов’язаний з формулюванням ясних, простих і досяжних цілей, які знаходять втілення у системі техніко-економічних, кількісних та якісних показників, а також у системі стратегії їхнього досягнення, що інтерпретується в “стратегічному наборі”.

4. Механізм функціонування підприємства має містити стратегічні підсистеми, спрямовану на складання, аналіз і перегляд балансу зовнішніх та внутрішніх факторів, формування цілей і стратегій розвитку, які передбачають розробку та корегування заходів щодо формування середовища та пристосування до нього підприємства. Досвід показує, що більшість підприємств, які орієнтовані лише на внутрішні проблеми, зазнають краху.

5. Забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу.

6. Створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв’язків, що є сприятливими до змін і дають змогу досягти майбутніх цілей.

Виходячи з принципів можна стверджувати, що доцільність формулювання стратегії, на підприємстві, полягає в наступному:

Стратегія відображає систему цінностей, погляди вищого керівництва організації, його бачення майбутнього, яке допомагає зорієнтувати персонал в потрібному напрямі;

1. Сформована стратегія є інструментом координації, який забезпечує узгодження цілей, а у випадку виникнення конфліктів чи протиріч сприяє досягненню компромісів, допомагає здійснювати діагностику діяльності організації, визначаючи причини відхилень між цілями та результатами.

2. Наявність сформованої стратегії підвищує готовність організації реагувати на непередбачені зміни, демонструє зв'язок між функціями посадових осіб, сприяє ґрунтовному управлінню [2].

Стратегічне управління дозволяє досягти таких основних результатів:

1. Створити системний потенціал для досягнення цілей організації. Цей потенціал складається:

1) з фінансових, сировинних і людських ресурсів, що входять в організацію;

2) виробленої продукції(послуг), що затребуються ринком;

3) сформованого позитивного іміджу організації.

2. Структури організації та її внутрішніх змін, що забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію [3].

Зіставляючи підходи закордонних та вітчизняних вчених, зокрема Томпсона, Мескона, О. Шершньової та інших дослідників до визначення змістовної сторони стратегічного управління, можна констатувати, що складність і динамічна природа підприємств ускладнюють розробку однієї специфічної моделі процесу стратегічного управління.

Щоб успішно конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках підприємство повинно побудувати свою стратегію на пріоритеті інновацій, нарощуючи за рахунок цього свої конкурентні переваги. Джерелом цих інновацій і нарощування конкурентних переваг буде приплив капіталовкладень у матеріальні і нематеріальні активи. Мінлива природа конкуренції і зростаючий тиск глобалізації в наші дні роблять також і капіталовкладення вирішальним фактором досягнення конкурентної переваги.

Список використаної літератури:

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петров К.Я. Фінансова діяльність підприємства. Підручник для ВНЗ (затв. МОН України).- 2-е вид. К. Либідь 2002 - 384 ст.

2. Ахматова М. Теоретичні моделі конкурентноздатності / М.Ахматова, Е.Попов // Маркетинг. - 2003. - N 4. - с.39-48.

3. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие. - К.: Знание, 2002.-159 с.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА САМОСТІЙНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Галайчук Богдан Васильович
здобувач Академії муніципального управління

Охорона здоров'я – це система заходів, спрямованих на забезпечення збереження й розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя [2, с.135].

Основними принципами охорони здоров'я в Україні є [1, с.5]:

– визнання охорони здоров'я пріоритетним напрямом діяльності суспільства й держави, одним з головних чинників виживання та розвитку народу України;

– дотримання прав і свобод людини та громадянина в галузі охорони здоров'я й забезпечення пов'язаних з ними державних гарантій;

– гуманістична спрямованість, забезпечення пріоритету загальнолюдських цінностей над класовими, національними, груповими або індивідуальними інтересами, підвищений медико-соціальний захист найбільш вразливих верств населення;

– рівноправність громадян, демократизм і загальнодоступність медичної допомоги та інших послуг у галузі охорони здоров'я;

– відповідність завданням і рівню соціально-економічного та культурного розвитку суспільства, наукова обґрунтованість, матеріально-технічна й фінансова забезпеченість; орієнтація на сучасні стандарти здоров'я та медичної допомоги, поєднання вітчизняних традицій і досягнень із світовим досвідом у галузі охорони здоров'я;

– запобіжно-профілактичний характер, комплексний соціальний, екологічний та медичний підхід до охорони здоров'я;

– багатоукладність економіки охорони здоров'я й багатоканальність її фінансування, поєднання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва й конкуренції;

– децентралізація державного управління, розвиток самоврядування закладів та самостійності працівників охорони здоров'я на правовій і договірній основі.

Значну роль у практичній реалізації цих принципів відіграє система управління охорони здоров'я, яка складається з [1, с.7]: Міністерства охорони здоров'я України; місцевих державних адміністрацій та органів

місцевого самоврядування; центральних органів виконавчої влади, яким підпорядковані заклади охорони здоров'я; Академії медичних наук України.

Управління системою охорони здоров'я в державі забезпечується спеціальними діями та заходами щодо управління й організації діяльності всіх складових цієї системи з метою найбільш повного задоволення потреб громадян у збереженні та зміцненні здоров'я [4].

Об'єктом управління охороною здоров'я в нашій державі є вся система охорони здоров'я України. Суб'єктом управління охороною здоров'я – система державної влади та місцевого самоврядування у вигляді спеціально утворених владних органів, які взаємодіють і між якими розподілені певні функції управління охороною здоров'я [3, с.182].

Розглянемо детальніше систему управління охороною здоров'я в Україні. Міністерство охорони здоров'я України – це центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони здоров'я, санітарного та епідемічного благополуччя населення, створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів і виробів медичного призначення, діяльність якого спрямовується й координується Кабінетом Міністрів України.

Основними завданнями МОЗ України є :

– забезпечення реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я, санітарного та епідемічного благополуччя населення, створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів і виробів медичного призначення;

– розроблення, координація та контроль за виконанням державних програм розвитку охорони здоров'я, зокрема профілактики захворювань, надання медичної допомоги, розвитку медичної та мікробіологічної промисловості;

– організація надання державними та комунальними закладами охорони здоров'я безоплатної медичної допомоги населенню;

– організація надання медичної допомоги в невідкладних та екстремальних ситуаціях, здійснення в межах своєї компетенції заходів, пов'язаних з подоланням наслідків Чорнобильської катастрофи;

– розроблення заходів щодо профілактики та зниження захворюваності, інвалідності та смертності населення;

– організація разом з Національною академією наук, Академією медичних наук наукових досліджень з пріоритетних напрямів розвитку медичної науки.

Важливе місце у процесі управління у сфері охорони здоров'я відіграють урядові органи державного управління у складі Міністерства охорони здоров'я України: Державна служба лікарських засобів і виробів медичного призначення; Комітет з контролю за наркотиками.

Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування здійснюють регулювання у сфері охорони здоров'я за рахунок наявності у їх структурі обласних і районних (міських у Києві та Севастополі) управлінь (відділів) охорони здоров'я та відповідних структур виконавчих комітетів рад.

Органи місцевого самоврядування здійснюють керівництво діяльністю комунальних закладів охорони здоров'я.

Основними завданнями управлінь охорони здоров'я у складі місцевих органів виконавчої влади є:

– забезпечення реалізації державної політики в галузі охорони здоров'я;

– прогнозування розвитку мережі закладів охорони здоров'я для нормативного забезпечення населення медико-санітарною допомогою;

– здійснення заходів, спрямованих на запобігання інфекційним захворюванням, епідеміям і на їх ліквідацію;

– організація надання медико-санітарної допомоги населенню, роботи органів медико-соціальної експертизи, закладів судово-медичної та судово-психіатричної експертизи;

– забезпечення виконання актів законодавства в галузі охорони здоров'я, державних стандартів, критеріїв та вимог, спрямованих на збереження навколишнього природного середовища й санітарно-епідемічного благополуччя населення, а також додержання нормативів професійної діяльності в галузі охорони здоров'я, вимог Державної фармакопеї, стандартів медичного обслуговування, медичних матеріалів і технологій.

Список використаної літератури:

1. Вороненко Ю.В. Медичне право в системі права України: стан і перспективи розвитку / Ю.В. Вороненко, Я.Ф. Радиш // Укр. мед. часопис. – 2006. – № 5. – С. 5–10.

2. Орда О. Державне управління системою забезпечення населення України стаціонарною медичною допомогою: генезис, стан та перспективи розвитку / О. Орда, В. Долот, Я. Радиш // Вісник НАДУ. – 2009. – № 4. – С. 135–144.

3. Радиш Я. Проблеми державного управління охороною здоров'я України / Я. Радиш, В. Леха, С. Крюков // Вісник НАДУ. – 2010. – № 2. – С. 182–188.
4. Скуратівський В.А. Соціальна політика / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., допов. та перероб. –К. : Вид-во НАДУ, 2003. – 364 с.

СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ

Герасименко Іван Сергійович
здобувач Академії муніципального управління

Нові підходи до управління регіональним розвитком вимагають існуючої статистичної інформації, проведення системних соціальних досліджень, запровадження сучасних інформаційних технологій.

Перехід до відкритої моделі економіки обумовив появу протиріч між загальнодержавними, галузевими, регіональними і місцевими інтересами. Сучасні реалії вимагають створення такої системи управління, яка б дозволяла якомога повніше використати економічний потенціал регіонів. Це потребує:

- надання регіонам більшої самостійності у формуванні регіональних сегментів національної економіки;
- формування нових структур управління господарськими системами;
- перегляду взаємовідносин у форматі регіональна влада – бізнес - соціум;
- зміни функцій суб'єктів регіонального управління в напрямку підтримки ринкової активності та підвищення платоспроможного попиту населення;
- задіяння правового мотиваційного механізму для розв'язання соціальних та екологічних проблем регіону на засадах солідарного фінансування.

Сучасна система управління регіональним розвитком повинна бути спрямована на:

- розв'язання соціальних проблем з метою підвищення якості та рівня життя населення;
- формування організаційно-економічних умов для реалізації всіма суб'єктами господарювання регіону їх інвестиційно-інноваційного потенціалу;

- структурні перетворення в господарському комплексі з орієнтацією на потреби ринку та організація виробництва тих видів продукції чи надання послуг, що користуються попитом і можуть сприяти підвищенню фінансової самостійності;
- організацію маркетингових досліджень та оцінку ринкової кон”юнктури як основи розробки і реалізації програм поточного і стратегічного розвитку;
- запровадження системи регіонального моніторингу з використанням сучасної інформаційної бази для здійснення системного аналізу і контролю економічної, соціальної, екологічної ситуації в регіоні.

Слід зазначити, що діюча система регіонального управління в Україні багато в чому повторює період директивної економіки, оскільки започатковані зміни не набрали комплексного характеру, а регіональна асиметрія практично поглиблюється.

Залишається недосконалим правове поле, що регулює управлінську діяльність, не усунути протиріччя між завданнями, повноваженнями та відповідальністю органів місцевої влади.

Досвід європейських країн, зокрема з минулого постсоціалістичного простору свідчить, що стратегія територіального розвитку потребує перш за все формування правового поля для реалізації ефективної політики центру, а предметом управління має стати територіальна організація регіональних господарських систем на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності [1, с. 96].

На цьому шляху не менш важливим є створення ефективної системи державного управління яка повинна забезпувати сталий розвиток територіальних систем через реалізацію інвестиційно-орієнтованої моделі та активізацію інноваційної діяльності.

Таким центром управління може виступати єдиний центральний орган виконавчої влади в рамках Закону України “Про засади регіональної політики”. На рівні області досягається узгодженість інтересів адміністративних одиниць в комплексну систему територіального розвитку. В нинішніх умовах органом управління на цьому рівні є обласна державна адміністрація. Обласна рада – як представницький орган не має чітко визначених повноважень у сфері соціально-економічного розвитку, а для управління цими процесами у неї немає виконавчого комітету. Ефективне регіональне управління не досягається також внаслідок наявності делегованих повноважень як у місцевих державних адміністрацій, так і в органів місцевого самоврядування.

Проте чим далі буде просуватись адміністративна реформа на районному рівні буде зростати роль та значення самоврядування.

Система управління тут має забезпечувати реалізацію державних, міжрегіональних, регіональних заходів територіальної громади та мати самодостатність місцевих бюджетів, а управлінські функції мають здійснюватись районною радою та її виконавчим комітетом. Адже місцеве управління – це можливість самої територіальної громади міста, селища, села, здійснювати оперативне управління життєдіяльністю своєї території.

Для управління процесами інвестиційного розвитку регіону необхідно мати робочі органи. В структурі місцевих органів виконавчої влади таких спеціалізованих структурних підрозділів не передбачено і ці функції виконують, як правило, головні управління економіки облдержадміністрації. На районному рівні навіть відповідні фахівці в державних адміністраціях відсутні. У міських, районних та обласних радах проблемами інвестиційного розвитку опікується постійні комісії рад.

На наш погляд, ця система управління є недосконалою і не ефективною, є одною із причин асиметрії регіонального розвитку.

Список використаної літератури:

1. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: [монографія]/ Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І.Дацій. – Донецьк: «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 292 с.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Гіндес Олена Григорівна
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри економічної теорії Кримського економічного інституту КНЕУ ім. В. Гетьмана

Під організаційно-економічним механізмом формування стратегії соціо-еколого-економічного розвитку розуміють сукупність організаційно-управлінських рішень і економічних методів та інструментів впливу на розвиток соціо-еколого-економічної системи певної території з метою забезпечення досягнення її стратегічних цілей та завдань [1; 2].

Механізм реалізації стратегій забезпечення стратегій сталого розвитку регіону – це сукупність взаємопов’язаних організаційних структур різних рівнів і спрямованості, а також комплекс використовуваних ними форм, методів, інструментів, що визначать

порядок практичного впровадження запланованих заходів в екологічній, економічній і соціальній сферах

Безперервна конкуренція між регіонами України за надходження інвестицій, капіталу, інтелектуальних активів, висококваліфікованих кадрів, прогресивних технологій виробництва особливо актуалізує важливість управлінських рішень, спрямованих на інтенсифікацію зусиль по підвищенню іміджу й інвестиційної привабливості регіону як всередині країни так і за її межами.

Ефективне стратегічне управління розвитком регіону неможливе без визначення його позиції в конкурентній боротьбі. Одним із інструментів сучасної регіональної політики є позиціювання. Позиціювання регіону – це визначення його місця відносно конкурентів з урахуванням регіональних потреб, можливостей і ресурсів, та актуалізація факторів індивідуальності регіону, що повинні активно використовуватися для виділення серед конкурентів.

Існуюча та бажана позиції регіону визначають зміст комплексної регіональної стратегії розвитку. Стратегічна мета – привернення уваги до регіону з боку потенційних інвесторів (державних чи іноземних), споживачів (природних та рекреаційних ресурсів) та ін.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі позиціювання, по-перше, необхідно визначити мету аналізу, по-друге – фактичну ситуацію на базі статистичної інформації, а, по-третє – перелік відповідних заходів для досягнення бажаного результату.

Враховуючи сучасні тенденції в галузі економіки, екології та соціального розвитку регіону, підвищення рангу не прогнозується в короткостроковій перспективі та й покращення окремо економічних або соціально-екологічних показників – це шлях до депресивних регіонів.

Для переходу до групи стабільних регіонів необхідно впроваджувати відповідні заходи що мають соціо-еколого-економічну спрямованість. Тільки комплексне, а не за окремими розрізненими програмами вирішення існуючих проблем дасть змогу досягти позитивних результатів у майбутньому.

Забезпечення сталого розвитку на регіональному рівні неможливе без використання відповідних соціально та екологічно орієнтованих інструментів забезпечення екологічно сталого розвитку, серед яких слід відмітити екологічний маркетинг [3, p. 188].

Необхідність реалізації маркетингових підходів на регіональному рівні обумовлена наступними явищами:

- відсутність регіональних ринків екологічної продукції (екологічно орієнтованих товарів та послуг);
- недостатньо розвинена галузь некомерційної реклами взагалі, та екологічної реклами, як підвиду, зокрема;

- відсутність попиту на екологічну продукцію;
- несформована культура екологічно орієнтованого споживання;
- відсутність належної інформації про екологічність продукції;
- недостатня мотивація суб'єктів господарювання щодо екологічно спрямованої діяльності;
- невідповідність продукції екологічним потребам споживачів;
- неефективне використання природно-ресурсного потенціалу регіонів;
- відсутність теоретико методичних основ формування екологічно орієнтованих брендів регіональних підприємств та самих регіонів;
- неефективна комунікаційна політика просування регіональних об'єктів зеленого туризму та рекреаційного комплексу;
- відсутність еколого-економічно-соціально орієнтованих стратегій розвитку тощо.

Використання маркетингових підходів до вирішення вищезазначених проблем дасть змогу збалансувати рівновагу між попитом та пропозицією на регіональному ринку з максимально ефективним використання природно-ресурсного потенціалу регіону та отриманням соціально економічного ефекту.

Список використаної літератури:

1. Жарова Л.В. Сталий розвиток України: необхідність чи неминучість? / Л.В. Жарова // Науковий вісник Київського політехнічного інституту – 2007. - №4. – С.3-15.
2. Загвойська Л.Д. Пріоритетні завдання вдосконалення управління розвитком соціально-економічних систем у контексті вимог сталого розвитку // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького університету управління та права. – 2008. – № 3 (II). – 2008. – С. 171-173.
3. Winston W. Environmental Marketing: Strategies, Practice, Theory, and Research / William Winston, Alma T Mintu-Wimsatt, Michael J Polonsky. – Haworth Press, 1995. – 415 p.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В СУЧАСНИХ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Грибан Наталія Григорівна
аспірантка кафедри менеджменту організації Житомирського національного агроекологічного університету

Сучасний стан вітчизняної економіки, складність і висока динамічність зовнішніх умов, зростаючий вплив з боку конкурентів

потребують від аграрних переробних підприємств розробки системи стратегічного управління, безперервного та системного розвитку, реалізації свого потенціалу, які відповідають сучасним економічним умовам.

Стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між підприємством та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей [2, с. 27].

Основною метою стратегічного управління сучасних переробних підприємств аграрного сектору є досягнення ними оптимального рівня ефективності і конкурентоздатності. Чим більший набір конкурентних переваг у підприємства і кращі їх якісні характеристики, тим більш успішною буде його діяльність на ринку. Стратегічне управління на підприємствах повинне бути спрямоване на створення конкурентних переваг і утвердження ефективної стратегічної позиції, яка має забезпечити в майбутньому життєздатність підприємства в нестійких умовах. Тому в основу стратегічного управління покладена стратегія розвитку підприємства, розроблена на тривалу перспективу, яка дозволяє йому за більш короткий проміжок часу адаптуватись до реалій ринку, своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Система стратегічного управління переробних підприємств аграрного сектору залежать від взаємодії таких чинників: 1) галузевої приналежності; 2) розмірів організації (залежно від галузевих особливостей); 3) типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; 4) характерних рис виробничого потенціалу; 5) наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу; 6) рівня управління; 7) рівня кваліфікації персоналу тощо [1, с. 18].

Роль стратегічного управління у розвитку підприємств підтверджена світовою практикою, яка показала, що більшість підприємств, які досягли результатів в бізнесі, завдячують саме впровадженню системи стратегічного управління. Тому впровадження стратегічного управління підприємницькою діяльністю є однією з основних задач і умов забезпечення ефективності аграрного переробного підприємства.

Послідовність використання окремих етапів стратегічного управління полягає у визначенні місії, аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища, формулюванні цілей та стратегії їх досягнення, розробки й виконання стратегічних планів, проектів та програм. На практиці процес стратегічного управління не має чітко відокремлених один від одного етапів, відбувається порушення

послідовності та повернення до пройденого. Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи “середовище – підприємство”.

Стратегічне управління діяльністю аграрних переробних підприємств може досягти таких результатів: 1) створити системний потенціал для досягнення цілей підприємства. Цей потенціал складається: з фінансових, сировинних і людських ресурсів, що входять в підприємство; виробленої продукції, що затребується ринком; сформованого позитивного іміджу підприємства; 2) створити структури підприємства та їх внутрішні зміни, які вчасно реагують на зміни зовнішнього середовища.

Список використаної літератури:

1. Муляр Т.С. Стратегічне управління підприємствами галузі хмелярства: дис. … канд. економ. наук: 08.00.14 / Тамара Станіславівна Муляр. – Житомир, 2011. – 188 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 700 с.

ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕСОВИХ СТРУКТУР

Дацій Надія Василівна
кандидат наук з державного управління, професор кафедри державного управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління

Одним із головних завдань реалізації політики регіонального розвитку є створення відповідної інституційної інфраструктури, розбудова співпраці в трикутнику „місцеві органи влади – бізнес – наука”, створення нових організаційних структур, що здійснюють інноваційну діяльність – технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, інших трансфертних та інфраструктурних фірм, які сприяють впровадженню нової техніки і технологій у виробництво.

Сутність взаємодії органів управління та бізнесових структур полягає в узгодженні та інтеграції їх дій на основі консенсусу інтересів сторін з метою найбільш ефективної реалізації специфічних функцій кожної з них, досягнення їх стратегічних цілей і вирішення тактичних завдань, в результаті чого забезпечується стабільність економічного та соціального розвитку регіону та країни загалом.

Бізнесові структури, володіючи, розпоряджаючись і користуючись економічними ресурсами, прагнуть забезпечити їх ефективне

комбінування і вибір сфери застосування з метою максимізації прибутковості своєї діяльності. Однак при цьому вони об'єктивно реалізують ряд латентних суспільних функцій, а, відповідно, певна частка підприємницького потенціалу безпосередньо „працює" не тільки на інтереси бізнесу, а й на інтереси розвитку регіону та суспільства.

До вихідних принципів, на яких повинен формуватися механізм взаємодії бізнесових і управлінських структур, можна віднести [1, с. 249]: забезпечення консенсусу інтересів сторін, що взаємодіють; легітимність суб'єктів взаємодії; двосторонню морально-етичну, матеріальну та адміністративну відповідальність сторін; наявність ефективного обопільного мотиваційного механізму взаємодії; оптимальне поєднання форм і методів взаємодії; відповідність форм і методів взаємодії рівню розвитку економічної системи та суспільних відносин.

Ефективність функціонування механізму управління регіональним розвитком прямо залежить від рівня співпраці органів виконавчої влади по усій вертикалі. З іншого боку, Кабінет Міністрів України як „провайдер" формування та реалізації державної регіональної політики відповідно до Конституції України підзвітний та відповідальний перед Верховною Радою України. У даному контексті це виглядає логічним, коли у межах компетенції даної проблематики Уряд буде звітувати за проведену роботу та про майбутні кроки впровадження державної політики регіонального розвитку перед парламентом як вищим представницьким органом Українського народу.

Важлива роль відводиться Фонду регіонального та місцевого розвитку – представницькому органу всіх зацікавлених центральних органів виконавчої влади – при Міністерстві. Фонд має виступати партнером для недержавних учасників державної регіональної політики, створюючи умови для ефективного ведення економічної діяльності суб'єктами господарювання та фінансово підтримуючи їх діяльність.

Зважаючи на те, що роль місцевих органів виконавчої влади у реалізації державної регіональної політики на місцях є визначною, приділено значну увагу взаємодії у системі органів державної влади по лінії „центр-регіон" з використанням запропонованих у першому і другому підрозділі даного розділу механізмів стимулювання та контролю регіональних органів виконавчої влади у забезпечені ними соціально-економічного розвитку відповідних регіонів.

Список використаної літератури:

1. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: монографія / За ред. д.е.н., проф. А.Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.

ПОЛІТИКА РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Драган Іван Олександрович
доктор наук з державного управління, ст. наук. співробітник,
професор кафедри управління муніципальним розвитком Академії муніципального управління

Індустріальне суспільство базується на природних ресурсах потрібних не стільки для підтримання життя людей, скільки для виробництва товарів і послуг, що мають задовольняти різні потреби окремих людей і суспільства. Переважна частина цих ресурсів використовується в процесі розширеного відтворення. Залучення природних ресурсів у суспільне виробництво означає перетворення їх у складову продуктивних сил суспільства, внаслідок чого природні продуктивні сили перетворюються в суспільні продуктивні сили. При цьому перші природні ресурси, які переходять до складу суспільних продуктивних сил, видозмінюються і втрачають зв'язок з природою, а інші, хоча й залучаються в суспільне виробництво, але продовжують зберігати свої первісні зв'язки з природним середовищем.

Сфера природокористування є важливою складовою національного господарського комплексу, адже забезпечує імплементацію господарського використання природних ресурсів та охорони довкілля в чинник соціально-економічного піднесення. Існуючі екологічні деструктиви та перекоси в запасах природно-ресурсних благ якраз і були зумовлені "другорядністю" вирішення проблем природокористування в спектрі пріоритетів державної економічної політики. Чи не найбільш дестимулюючий вплив на динаміку залучення природних ресурсів у господарський оборот та охорону навколишнього природного середовища здійснює інституціональна невпорядкованість розвитку природно-ресурсної сфери, що проявляється у відсутності ефективної системи кадастрів природних ресурсів, нерівноправності різних форм власності на природні блага, дуалістичному характері системи управління та регулювання природокористування, асиметричності системи фіскального регулювання і міжбюджетних відносин щодо розподілу природно-ресурсних платежів та екологічних зборів [1, с. 31]. Проблеми раціонального використання та охорони природних ресурсів набули значної ваги в нашій країні. Це зумовлено передусім тим, що протягом багатьох десятиліть у господарське життя країни було залучено значний потенціал, все більше природних ресурсів потрапляло до виробничого обороту. Інакше кажучи, панував екстенсивний характер використання природних ресурсів, який призвів до суттєвих негативних

наслідків, пов'язаних з використанням, деградацією та забрудненням земель і водних джерел, не завжди обґрунтованою вирубкою лісів, нераціональним використанням мінерально-сировинних ресурсів.

Державна стратегія в галузі природокористування має орієнтуватись на задоволення потреб країни в природних ресурсах та збереження відновлюваних можливостей біосфери, пониження загальних витрат у процесі використання природно-ресурсного потенціалу, захисту національних інтересів.

Головною метою стратегії природокористування повинне бути створення оптимальних умов для ефективного використання природних ресурсів і забезпечення необхідного рівня відновлення та охорони природно-ресурсного потенціалу. Значні масштаби діяльності з освоєння природно-ресурсного потенціалу потребують забезпечення стабільності економіко-політичних умов на десятиліття вперед, що може бути тільки на рівні цілеспрямованого плану і посилення регулюючої функції держави в сфері природно-ресурсних відносин, виходячи з того, що становлення ресурсно-видобувного комплексу як елемента національної стратегії сталого розвитку є завданням особливої ваги.

Список використаної літератури:

1. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: Монографія / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козменко та ін.; за ред. І.М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ЗАГРОЗУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ КАТАСТРОФИ

Драган Ірина Василівна
кандидат економічних наук, ст. наук. співробітник відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

В Україні історично склалися сприятливі фізико-географічні, гідрологічні, структурно-геологічні умови, які призвели до утворення багатьох видів природних ресурсів. Територія України знаходиться у кількох географо-кліматичних зонах та в межах водозборів двох морів – Чорного та Балтійського. Таке унікальне розташування країни зумовило формування багатьох показників природно-ресурсного потенціалу. Нині природно-ресурсний механізм функціонування залежить від потенційних можливостей території і поступального розвитку соціально-економічної інфраструктури. Сучасні проблеми і концепції у сфері формування

природно-ресурсного потенціалу утворюють базу для перегляду і переорієнтації всієї ресурсної політики, її цілей і пріоритетного напрямку розвитку. Цим процесам властива певна специфіка залежно від виду ресурсу, його значимості та ефективного використання природно-ресурсних компонентів [1].

Природні ресурси є об'єктивним фактором соціально-економічного розвитку не залежно від політичних режимів, уподобань більшості, пріоритетів влади і система природокористування забезпечує їх залучення у відтворювальний процес. При цьому важливо, щоб форми, методи, способи та інструменти такого залучення працювали в інтересах місцевого населення та держави, а не в інтересах олігархату, забезпечували систему противаг між цілями власників та пріоритетами користувачів, сприяли перманентному стимулюванню природоохоронної діяльності. Все це досягається при відповідному інституціональному середовищі, тобто при наявності розвиненого ринку земель, системи впливу на процеси природокористування територіальних громад, розвиненої інфраструктури технічного та агрохімічного сервісу, досконалих організаційних форм господарювання.

Від запасів природних ресурсів, їх якості та окремих техніко-економічних характеристик залежить господарська самодостатність країни та її регіонів. Особливо це актуально на даному етапі розвитку національної економіки, коли поглиблення процесів глобалізації та регіоналізації вимагає максимально можливого використання потенціалу конкурентних переваг який має місце й у сфері природокористування. Лише шляхом інтенсифікації залучення природних ресурсів і природних умов у господарський оборот можна забезпечити своєчасне їх відновлення та відтворення. Для того, щоб регуляторні механізми раціоналізації природокористування у максимальній мірі враховували специфіку використання у відтворювальному процесі окремих складових "природного капіталу", важливо виявити сутнісні характеристики основних видів природних ресурсів та дослідити тенденції їх використання у господарському обороті на сучасному етапі розвитку продуктивних сил.

За сумарними запасами деяких з них Україна займає одне з провідних місць у Європі (зокрема, мінеральні, ґрунтові, рекреаційні). Разом з тим, відчувається загальний дефіцит водних, гідроенергетичних, лісових ресурсів. В Україні значна кількість природних та рекреаційних ресурсів є унікальними. До них відносять масив чорноземних ґрунтів (понад 20 % світових ресурсів) [2], запаси високоякісного коксівного вугілля Донбасу, Карпатську провінцію мінеральних вод, родовища лікувальної ропи та мулу Причорноморського регіону.

Список використаної літератури:
1. Світове господарство в умовах глобалізації: Монографія / за ред. Я.Б.Олійника, Б.П.Яценка, В.К.Бабарицької. – К.: Вид.-поліграф. центр "Київський університет", 2004. – 145 с.
2. Сенюшкін Є.О. Економіко-правові механізми державного забезпечення сталого розвитку / Є.О. Сенюшкін // Статистика України. – 2003. – № 3. – С. 38.

МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

Звягінцева Ольга Борисівна
кандидат економічних наук, пошукувач ступеня доктора економічних наук, доцент Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Модель розробки маркетингової товарної політики харчових підприємств є складовою моделювання комплексу маркетингу харчового підприємства, що виробляє конкретний продовольчий товар, який згідно авторського задуму повинне мати такий вигляд:

$$КМ_{хп} = \sum МЗ_{мтп} + \sum МЗ_{мцп} + \sum МЗ_{мпр} + \sum МЗ_{мкп} \rightarrow П\max, ОПр\ \max \quad (1)$$

де $МЗ_{мтп}$, $МЗ_{мцп}$, $МЗ_{мпр}$, $МЗ_{мкп}$ – результати всіх маркетингових заходів цільових складових комплексу маркетингу конкретного продовольчого товару;

П - прибуток від реалізації комплексу маркетингу;

ОП - обсяг продажів продовольчого товару - об'єкта комплексу маркетингу.

Результати заходів маркетингової товарної політики харчового підприємства доцільно також представити у вигляді моделі:

$$\sum МЗ_{мтп} = \sum П_{1\text{-}m} + \sum ТК_{1\text{-}n} + \sum Я + \sum У + ТМ + \sum ТП + \sum ПТ \quad (2)$$

де $П_{1\ldots m}$ – одна або кілька потреб, які задовольняє конкретний продовольчий товар;

$ТК_{1\text{-}n}$ – характеристики груп товарних класифікацій, до яких належить конкретний продовольчий товар;

∑ Я - атрибути якості конкретного продовольчого товару;

∑У - атрибути упаковки конкретного продовольчого товару;

ТМ - атрибути товарної марки конкретного продовольчого товару;

∑ ТП - атрибути товару з підкріпленням;

∑ ПТ - атрибути перспективного товару.

У ході розробки ефективної моделі маркетингової товарної політики харчового підприємства, що виробляє конкретний продовольчий товар необхідно, у першу чергу, визначити яку потребу (або групи потреб) задовольняє даний товар. Від специфіки потреби, яка задовольняється залежить спеціалізація маркетингових заходів щодо формування й реалізації комплексу маркетингу конкретного продовольчого товару, що цю потребу задовольняє.

При подальшій розробці маркетингової товарної політики кожного продовольчого товару необхідно визначити до якій із груп класифікацій належить аналізований товар. Він є носієм характеристик конкретних груп товарної класифікації, використання яких у маркетинговій діяльності сприяє підвищенню її ефективності. Опис маркетингових характеристик цільової групи класифікації, до якої належить досліджуваний харчовий товар, а також адаптація цих характеристик до процесу формування комплексу маркетингу конкретного продовольчого товару дасть повний спектр можливостей максимізації прибутку виробничо-комерційної й маркетингової діяльності виробника цього товару.

Що стосується наступної складової моделі формування маркетингової товарної політики комплексу маркетингу продовольчого підприємства - якості, те її доцільно розробляти індивідуально для кожного конкретного товару. У політиці якості продовольчого товару необхідно використовувати нормативні складові, такі як сертифікація на відповідність Міжнародним стандартам якості (сертифіковану систему менеджменту якості ISO 9001, систему менеджменту безпеки ISO 22000, систему менеджменту навколишнього середовища ISO 14001), які використовують провідні підприємства харчової промисловості України. А також - індивідуальні складові для конкретного товару: відповідність вимогам цільових ДСТУ й Міжнародних стандартів якості, що стосуються певного товару. Так, у політиці якості м’ясопереробних підприємств доцільно використовувати постулати зводу правил і інструкцій Комісії із продуктів харчування, що стосуються м'яса, м'ясних продуктів і яєць: CAC/RCP 41-1993 Інспекція ветеринарна при забої худоби; CAC/RCP 32-1983 Оброблення сирого м'яса й птиці механічним способом для домашньої переробки; CAC/RCP 29-1983 (перегляд 1-1993) Дичина. Санітарні норми; CAC/RCP 11-1976 (перегляд 1-1993) М'ясо свіже. Санітарні норми; CAC/RCP 13-1976 (перегляд 1-1995) Продукти харчові з м'яса й птиці, отримані при технологічній обробці. Санітарні норми; CAC/RCP 14-1976 Технологія переробки птиці. Санітарні норми з обробці; CAC/GL 52-2003 Загальні принципи гігієни м'яса; Рекомендовані міжнародні правила гігієни для м'яса; CAC/RCP 15-1976

(Зміни 1978, 1985) Продукти з яєць. Санітарні норми; Перегляд санітарних норм для продуктів з яєць.

Демонстрація на упаковці або цільових документах сертифіката відповідності продовольчого товару вимогам даних стандартів, як показали наші дослідження, виступає стимулюючим покупки фактором. Крім того, на упаковці цих продуктів доцільно поряд зі значком сертифіката вказувати знаки нагород, отриманих за результатами участі продукції в конкурсах якості.

Але, у першу чергу, розробка політики якості продовольчого товару повинна бути обґрунтована результатами маркетингових досліджень вимог цільових споживачів відносно переліку й комплексу якісних характеристик харчового товару. Зроблена продукція повинна бути якісної з погляду покупців і просунута на ринок саме в цьому світлі.

Модель припускає далі виділення атрибутів у конкретного продовольчого товару відповідно до вимог покупців відносно матеріалів виготовлення, розміру, зовнішнього вигляду й інших характеристик, а також можливості її виготовлення й використання.

Список використаної літератури:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга , 9-е изд. / Ф.Котлер, Г.Армстронг – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 1200 с.
2. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне. – К. : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
3. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. – С-Пб. : Питер, 2002. – 1200 с.

ПОЄДНАННЯ РЕСУРСІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНІ

Кармазіна Наталія В’ячеславівна
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління, м. Київ

Актуальним напрямом соціально-економічної трансформації є розвиток інтеграційних форм підтримки малого підприємництва. Вони реалізуються як через взаємодію малого підприємництва з великим, так і через інтеграцію малих підприємств шляхом формування товариств взаємного фінансування.

Діяльність багатьох підприємств, не зважаючи на ряд таких переваг як незалежність дій, гнучкість управлінських рішень у реагуванні на зміну кон’юктури ринку, можливість ефективної діяльності в умовах обмеженості і дефіциту ресурсів, великі шанси на швидкий матеріальни успіх, є збитковою і їх кількість значно скорочується. Це викликано, в

першу чергу, посиленням податкового законодавства, ростом додаткових витрат на страхування, забезпечення умов праці, виконання умов соціального забезпечення тощо. Але за допомогою впровадження нових механізмів і форм господарської організації дало можливість при цьому значно розширити можливості малих і середніх підприємств, що і призвело до зростання їх кількості [2].

Розглядаючи механізм та економічний зміст інтеграційної взаємодії малого й великого бізнесу, необхідно зазначити наступне. Якщо метою останньої виступає процес отримання взаємної вигоди, а процес співпраці носить стійкий характер, між підприємствами, що створюють інтеграційну структуру, формується економічний симбіоз. Тобто така стійка (довготермінова) економічна взаємодія підприємств-партнерів, результат якої визначається у вигляді ефекту, розмір якого значно перевершує економічний результат одноосібної дії кожного з учасників процесу.

Саме вдало обрана інтеграційна структура сприяє появі у підприємств малого бізнесу значної кількості переваг, які в подальшому і дозволяють йому вийти із кризової ситуації, розширити обсяги виробництва, збільшити розмір прибутку та перейти до розряду конкурентоспроможних підприємств і, нарешті, подовжити період життєвого циклу бізнесу та забезпечити його стійке функціонування [3].

Великі підприємства, в свою чергу, також очікують від такої співпраці позитивних результатів, серед яких найбільш вагомими є - мінімізація кількості виробничих та збутових операцій, що впливають на зменшення витрат, скорочення технологічного циклу, здешевлення продукції тощо. Аналіз досліджень і публікацій з даної теми свідчить, що переважна більшість науковців, які розглядали процес інтеграції малого та великого бізнесу, зосереджують свою увагу на таких найбільш поширених організаційно-економічних моделях(формах), як субпідряд (субконтракт), франчайзинг, лізинг та венчурний бізнес Змістом зазначених моделей є інтеграція (переплетення) функціональних сфер діяльності великих і малих підприємств [1]. Водночас вони визначають тільки сутність обраної форми і не розглядають її зміст, який саме характеризує процес розвитку малого бізнесу.

Тільки тісна інтеграція малого та великого бізнесу сприяє структурній перебудові економіки й прискоренню інноваційних процесів. Саме вдало обрана інтеграційна структура сприяє появі у підприємств малого бізнесу значної кількості переваг, які в подальшому і дозволяють йому вийти із кризової ситуації, розширити обсяги виробництва, збільшити розмір прибутку.

Список використаної літератури:
1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : навч. посібн. / З.С. Варналій. – 4-те вид., [стер.]. – К. : Вид-во "Знання", 2009. – 432 с.
2. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. Малий бізнес. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
3. Гаврилюк О.В. Экономическая интеграция в современном мире: [монографія] / О.В. Гаврилюк, А.П. Румянцев. – К., 1995. – 324 с.

ЗАХОДИ УСУНЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ МІЖ РИНКОМ ПРАЦІ І РИНКОМ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Кобець Анатолій Степанович
кандидат технічних наук, професор, ректор Дніпропетровського державного аграрного університету

Сьогодні підприємства не виявляють належної зацікавленості у співпраці з ВНЗ. Державний попит на інновації не був заміщений попитом приватного сектора. Відсутність державної стратегії розвитку взаємодії науки і виробництва призвела до того, що головні наукомісткі галузі або знаходяться в стані глибокої депресії, або не безоглядно орієнтуються на використання зарубіжних «новинок». Держава повинна напрацювати соціально-економічні механізми, здатні включати студента в сферу інтересів підприємницьких структур. Ці структури повинні бути зацікавленими надавати місця для проходження практики студентами, формувати перспективний попит на молодих спеціалістів на основі впровадження нових технологій, напрацьованих вузівською наукою.

Варто адаптовувати до умов України зарубіжний досвід комбінованої системи навчання, за якої навчання переривається періодами практичної діяльності (в світі ця система дістала назву «сендвіч»). Її суть: денна освіта після третього року навчання має перериватись роком роботи за обраною спеціальністю на фірмі, установі, організації. У цей період навчання доцільно здійснювати в заочній формі. Після засвоєння первинних професійних навичок слід знову повернутись до стаціонарної форми навчання, за якої половина предметів має носити обов’язковий характер, а друга половина – обиратись студентом самостійно з великої кількості дисциплін, з огляду на майбутню професійну діяльність.

Реалізація державної політики в сприянні працевлаштуванню молодих спеціалістів має впроваджуватись системно та послідовно на всіх стадіях виходу молоді на ринок праці:

– при виборі професії (стимулювання профорієнтаційної роботи);

– професійній підготовці (оновлення освітніх стандартів, підвищення ефективності проходження практики з можливістю її фіксування у трудовій книжці як частини трудового стажу і ін.);

– професійній адаптації (надання роботодавцям певних пільг при наданні молоді першого місця праці).

Для усунення диспропорцій між ринком праці і ринком освітніх послуг необхідне здійснення державою наступних заходів:

– підготовка закону, який би визначав обов'язкову участь об'єднань роботодавців в державному прогнозуванні і моніторингу ринку праці, формування переліку напрямів і спеціальностей підготовки кадрів, розробці державних освітніх стандартів і процедур контролю якості професійної освіти;

– проведення конкурсного розміщення державного замовлення на підготовку спеціалістів з вищою професійною освітою. Загальнонаціональний конкурс має здійснюватись серед акредитованих ВНЗ, як державної, так і недержавної форми власності, причому їх заявки на прийом студентів за рахунок державного бюджету обов'язково мають підтверджуватися потребою з боку адміністрації і служб зайнятості регіону, а також роботодавців;

– заохочення створення у ВНЗ структур, які б сприяли працевлаштуванню випускників. Завдання цих структур має заключатися у налагодженні взаємодії між ВНЗ і регіональними органами влади, спілками і об'єднаннями роботодавців, підприємствами і організаціями, а також надання студентам широкого спектру інформаційних і юридичних послуг;

– стимулювання на основі трьохсторонніх контрактів «ВНЗ – роботодавець – студент» цільової підготовки і перепідготовки спеціалістів;

– формування системного наукового забезпечення інноваційної моделі економіки на основі відкриття філій кафедр на підприємствах та проведення ними цільових науково-дослідних, впроваджувальних робіт та освітньо-наукових проектів;

– формування системи підтримки і оновлення знань відповідно до вимог структурних змін в економіці і ринку праці шляхом прогнозування мережі закладів післядипломної освіти, створення стимулів для підприємств і організацій вкладати кошти в розвиток працівників.

Кожна галузь економіки повинна розробити напрями підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців, у якій чітко визначити стратегічні напрями формування кваліфікаційного кадрового потенціалу, включаючи основні принципи його підготовки і, що

особливо важливо, зазначити джерела фінансування на основі системи планування та регулювання підготовки кадрів, виходячи з потреб галузі.

Сприятливим фоном для вдосконалення взаємодії системи вищої школи з ринком праці являється тенденція відродження високотехнологічних галузей промисловості, державна політика переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, формування усвідомленої державою і бізнесом потреби у висококваліфікованих кадрах.

В підходах до регулювання взаємодіїї ринку праці і ринку освітніх послуг, на думку автора, з боку держави має використовуватись диференційований підхід до закладів освіти, залежно від рівня акредитації. Відповідно, якщо мова йде про ВНЗ I-II р.акр., то завдання держави – забезпечити високий рівень практичної підготовки спеціалістів, врахувавши вимоги потенційних роботодавців. Університети ж мають готувати кваліфіковану і «гнучку» робочу силу, орієнтовану не стільки на пристосування, скільки на випередження потреб ринку праці. Їх випускники повинні виступати «не лише в ролі тих, хто шукає роботу, але й перш за все в якості творців робочих місць» [2]. Тому підготовка фахівців ВНЗ III р.акр. і особливо IV р.акр. має мати під собою міцну основу у вигляді наково-обгрунтованого довгострокового прогнозу розвитку економіки країни і регіону.

В українському суспільстві недостатньо визнається роботодавцями (і батьками) ОКР «бакалавр» (сьогодні маємо 146 бакалаврських програм). В розвинених країнах саме бакалаврат є основним постачальником нових професіоналів. Крім загальної професійної підготовки, випускник бакалаврату повинен володіти професійними знаннями і вміннями, які б дозволяли в короткий термін адаптовуватися в сучасному світі. Держава повинна вжити заходів, щоб кваліфікація бакалавра була витребуваною роботодавцями не через прийняті закони і постанови, а через її реальну необхідність. Це потребує, зокрема, перегляду державної політики щодо долі технікумів і коледжів. Поступлення до магістратури більш виправдане після декількох років професійної діяльності, коли в людини уже сформувалась тверда уява про потреби в певних знаннях. Важливо, щоб освіта була «в авангарді потреб ринку праці, грала на випередження, створюючи конкурентне середовище» [1, с. 79].

Важливого значення набуває ефективне проходження студентами практики. Пропонується механізм фінансування практики (керівник практики від підприємства повинен отримувати гроші). Необхідно вивести за результатами навчання за останні чотири семестри середній бал.

Якщо студент вчиться за державним замовленням і його середній бал нижчий за визначений, він повинен оплачувати вартість проходження практики; студент-контрактник звільняється від плати за проходження практики, якщо його середній бал вищий за встановлений.

Список використаної літератури:

1. Балакірєва О.М. Проблеми працевлаштування та міграційні орієнтації молоді / Балакірєва О.М., Валькована О.В. // Економіка і прогнозування (науково-аналітичний журнал). – 2006. – №4. – С. 76–91.
2. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.dvgu.ru/umu/didjest/distedu/uear 1999/XXIcentu.htm

ПРОГНОЗУВАННЯ Й РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Ковалевська Оксана Петрівна
кандидат юридичних наук, докторант кафедри державного управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління

Інформаційна система повинна забезпечувати комплексне врахування діалектичних у своєму прояві й взаємозумовленості елементів розвитку, параметрів, що безупинно відбуваються у стані й функціонуванні інвестиційно-будівельного комплексу. Розвиток інвестиційно-будівельного комплексу можливо прогнозувати тільки на основі аналізу взаємодії елементів «світової динаміки», виробничо-технологічного розвитку, якості життя населення, демографічної динаміки, інтенсивності ресурсоспоживання, екологічних параметрів [1, с. 78]. Усі ці дані надходять у систему у вигляді інформаційних потоків, що визначає необхідність формування інформаційної бази, сукупності даних на вході в систему для моделювання процесів розвитку.

Інформаційна система може являти собою певну організаційно-економічну структуру, що інтегрує форми й методи підтримки програм розвитку інвестиційно-будівельного комплексу з математичним моделюванням і сучасними засобами обробки інформації. Її роль у управлінні проявляється в створенні організаційно-технологічного середовища, що забезпечує наукову обґрунтованість, ефективність впливу органів управління на розвиток інвестиційно-будівельного комплексу і його окремих підприємств. Основними завданнями інформаційної системи можна назвати наступні:

- аналіз соціально-економічного потенціалу території з метою виявлення напрямків будівництва, що володіють пріоритетним значенням для вирішення проблем;

- прогнозування основних напрямів розвитку території;

- визначення пріоритетів у розвитку науки, техніки й технології стратегічного й тактичного характеру;

- управління формуванням і реалізацією цільових програм і проектів;

- моделювання державного регулюючого впливу на розвиток інвестиційно-будівельного комплексу, що має життєзабезпечуюче значення для розвитку держави в цілому.

Прогнозування й регулювання процесів розвитку інвестиційно-будівельного комплексу вимагають рішення безлічі взаємопов'язаних завдань, створення інформаційних систем державного й регіонального значення. Крім інформації про функціонування й динамік розвитку галузі будівництва для моделювання стратегії реалізації розвитку комплексу необхідна велика статистична інформація про нововведення, про стан матеріально-технічної й досвідченої бази інноваційної діяльності, про інформаційні технології й різних статистичних показників розвитку окремих регіонів, галузей і країни в цілому. Система статистичних показників пов'язана з різними видами інноваційної діяльності в сфері будівництва; джерелами фінансування; характеристиками діяльності галузі в різних регіонах; кількістю спільних проектів по впровадженню нових технологій у будівельному виробництві й управлінні тощо [2, с.172]. Для створення інформаційної бази на рівні регіону необхідна розробка статистичних показників, що характеризують:

- взаємозв'язок між інвестиційною активністю й характеристиками підприємства;

- взаємозв'язок між інноваційною активністю й характеристиками розвитку галузевої структури в регіоні;

- вплив інвестиційної діяльності на результати розвитку підприємства, об'єднання, комплексу;

- інноваційна діяльність у регіональних структурах.

Основними принципами побудови регіональної інформаційної системи є:

- спільність інформаційних масивів, тому що функціонування системи повинне здійснюватися на базі єдиних даних законодавчої й нормативно-довідкової інформації;

- комплексність інформації, необхідна для прийняття раціональних управлінських рішень;

- адаптивність до реалізації нових форм і методів інформаційного забезпечення;

- ефективність, тобто отримання таких результатів які можуть бути використані в управлінні розвитком регіонального господарства з позитивним результатом;

- типізація й стандартизація, що дозволяють використовувати стандартне програмне й загальносистемне математичне забезпечення.

Регіональна інформаційна система повинна створювати умови для розробки прогнозів, визначення пріоритетів територіальних проектів, регіональних програм виходячи із завдань соціально-економічного розвитку інвестиційно-будівельного комплексу.

Список використаної літератури:

1. Асаул А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А.Н. Асаул, А.В. Батрак – М.: АСВ. – 2001. – 168 с.

2. Сімак С. В. Прогнозування ймовірних наслідків розвитку ринкових перетворень у будівельному комплексі / С.В. Сімак // Сучасні тенденції розвитку менеджменту: збірник матеріалів міжрегіональної наукової конференції. – Запоріжжя: ЗНУ, 2010. – С.172-173.

ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Кравчук Наталія Валеріївна
аспірант Львівського національного університету ім. Івана Франка

В останні десятиліття спостерігається тенденція зміни маркетингової політики на туристичному ринку Японії. Після закінчення Другої світової війни японська економічна система була повністю ізольована від зовнішнього світу. Ситуація, що склалася вимагала від підприємців і економістів серйозно проаналізувати основні методи управління, які вони використовували, причини недієвості даних методів, а також посилити увагу на впровадження маркетингових заходів, які б були зорієнтовані на задоволення потреб кожного клієнта. Основний спосіб виживання для Японії – максимально наблизитись до клієнта, а головним лозунгом став вислів «гарно продавати якісні товари і послуги за низькою ціною»[2]. У галузі туризму також відбулася трансформація поглядів, а саме став популярним маркетинг взаємодії, який пропагував принцип «від масштабності до індивідуальності» (рис.1).

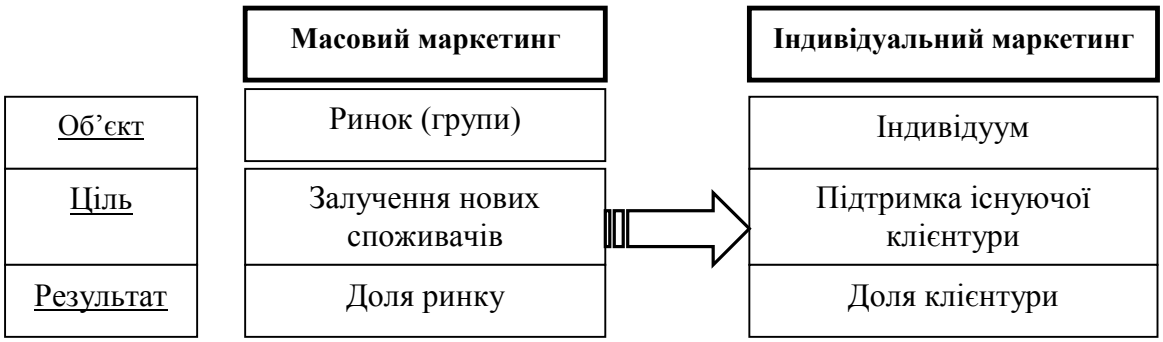


Рис. 1. Основні тенденції в сучасному японському маркетингу[2]

Туристичні організації розглядали смаки і бажання туристів як вродженні риси, які потрібно задовольняти без роздумів. Але це не означало, що японські суб'єкти туристичної галузі виступали пасивними виконавцями побажань клієнтів. За допомогою чудово налагодженого зворотного зв'язку, вони враховували поради клієнтів, проте намагалися не випускати ініціативу зі своїх рук. Туристичні організації хотіли вести за собою споживачів, створюючи нові та сучасні турпродукти, а не опитувати туристів, які б турпродукти їм би хотілось мати. Але такий принцип роботи можливий лише тоді, коли постачальники туристичних послуг будуть впевненні у своїх можливостях створювати конкурентоспроможні продукти і правильно розумітимуть потреби споживачів. Вивчення думок туристів щодо їх власних побажань необхідно не для того, щоб неухильно їх виконувати, а щоб суб'єкти туристичної сфери змогли визначити реальну ситуацію про діючі потреби потенційних клієнтів і на основі цієї інформації розробляти відповідний турпродукт. Більшість японських туристичних компаній-лідерів стали такими завдяки тому, що змогли визначити потреби споживача раніше, глибше і повніше, чим він сам, а потім запропонували йому такі турпродукти, про існування яких він до появи їх на ринку і не підозрював. Компанії хотіли визначити не лише побажання туристів сьогодні, але передбачити, що вони захочуть завтра. У своїй роботі вони керувались правилом: «У туриста є потреби, які виражаються через бажання. Маркетинг не може формувати бажання, він мусить опиратися на існуючі потреби»[1]. Якщо першим кроком в маркетингу є максимально наблизитись до споживача, до другим – це усвідомити те, що зрозуміти потреби туриста спираючись лише на інтуїцію неможливо, зробити це можливо лише за допомогою науки. Слід відмітити, що одним із факторів, який впливає на формування стратегій і організацію маркетингу в Японії є двоякий характер конкуренції на туристичному ринку. З однієї сторони, японські

туркомпанії ведуть жорстку конкурентну боротьбу між собою, проте паралельно існує тісна співпраця між ними, з метою вирішення проблем галузі і ефективного позиціювання японського турпродукту на закордонних ринках.

Підводячи підсумки, можемо зазначити, що на сьогоднішній день японський маркетинг є досить ефективний, тому українським підприємцям необхідно апробовувати дану модель на ринку туристичних послуг.

Список використаної літератури:

1. Левитас А. Маркетинг в трудне времена // Журнал «Маркетинг PRO» - 2009.-№11 – С. 6-8
2. www.management.com.ua

СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Кузнецов Андрій Анатолійович
здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Якість корпоративної культури підприємства визначається її спроможністю забезпечить дієвість персоналу та рівнем сприяння загальної ефективності управління компанією. Відправним кроком впровадження корпоративної культури є чітке розуміння специфіки підприємства, оскільки саме врахування таких специфічних ознак при побудові (або реорганізації) системи корпоративної культури на підприємстві забезпечує її подальшу дієвість та загальну ефективність.

Попри підвищену потребу українського бізнесу до побудови системи корпоративної культури в межах власних підприємств у спеціальній літературі практично відсутні напрацювання щодо теоретичних, методологічних та організаційних засад побудови корпоративної культури з врахуванням специфічних ознак підприємства.

Необхідно виважено підходити до питання формування корпоративної культури. Тому, розглядаючи питання організації корпоративної культури, необхідно використовувати синергетичний та системний підходи. При цьому, саме специфіка діяльності підприємства є визначальним параметром організації системи корпоративної культури.

Напрямами специфікації формування корпоративної культури на підприємствах визнано: розміри бізнесу підприємства (за обсягами бізнесу та за сегментацією діяльності); організаційну структуру та галузеву специфіку підприємства.

Обсяги бізнесу підприємства визначають обсяги процедур та документального забезпечення корпоративної культури, її різноманітність та специфіку. Так, для великих підприємств характерні велика численність працівників та значні обсяги бізнес-процесів, що ставить в актуальну площину необхідність виокремлення спеціального підрозділу, який обіймається питаннями управління корпоративною культурою та, загалом, впровадження потужної системи корпоративної культури. З іншого боку для малих підприємств можуть бути притаманні великий спектр компонентів корпоративної культури поряд із незначними їх обсягами. У такому випадку, необхідно передбачати відповідну організацію корпоративної культури з встановленням додаткових вимог до професійної компетенції фахівців по персоналу.

Система корпоративної культури повинна бути адаптованою до організаційної структури підприємства. Таким чином, організація корпоративної культури повинна бути спрямована на забезпечення вимог системи управління. Побудова організаційної структури за географічною ознакою потребує формування усього спектра складових корпоративної культури в межах визначених географічних сегментів Тому доцільно організовувати корпоративної культури за всіма стадіями господарської діяльності по кожному географічному сегменту окремо. При цьому, остаточне рішення щодо функціонування корпоративної культури необхідно приймати з урахуванням розмірів бізнесу та галузевої специфіки.

Суттєвим фактором в процесі формування корпоративної культури є врахування галузевих особливостей підприємства. Галузева специфіка формування корпоративної культури не повинна знаходитися в прямій залежності від виду економічної діяльності, яким займається компанія.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТВОРЕННЯ ЄДИНОЇ СИСТЕМИ РЕЄСТРАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ТА ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОСТІ

Лисов Ігор Володимирович
кандидат економічних наук, докторант Академії муніципального управління

На сьогодні в Україні немає єдиної централізованої і доступної громадської системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно. Отже, кредитор не має юридичних гарантій щодо однозначного встановлення права власності та обтяжень на запропоноване для передачі в іпотеку нерухоме майно. При відсутності централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень в Україні не існує систем

реєстрації іпотек та інших обтяжень нерухомого майна. Таким чином, кредитор не може бути впевнений у пріоритетності свого права вимоги щодо звернення стягнення на предмет іпотеки в разі невиконання боржником основного зобов'язання. Фактично кредитор неспроможний виявити всі існуючі обтяження прав божника на нерухоме майно, що безпосередньо впливає на ліквідність та реалізаційну ціну предмета іпотеки.

Як показує світовий досвід [1, с. 22], система державної реєстрації прав власності та обтяжень на будь-яке нерухоме майно, в тому числі на землю, є ефективною лише за умови її здійснення в межах єдиного реєстру. В Україні дії уряду спрямовані на створення систем реєстрації прав власності та обтяжень, які базуються окремо на нерухомості і окремо на землі, при чому в обох випадках декларується створення єдиного реєстру державної реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно в Україні.

Досвід розвинутих країн свідчить про ефективність створення єдиної системи реєстрації земельних ділянок та об'єктів нерухомості. Так, система реєстрації прав власності на нерухоме майно в Канаді характеризується такими основними рисами:

- система створюється як державна;
- утримувачем системи є державна установа при центральному органі державного управління;
- система є ієрархічною, тобто існують центральний та місцеві офіси зі своїми функціями;
- земля і будинки є одним цілим, якщо не внесено запис про інше;
- власність є абсолютною, якщо не записано інше, тобто обмеження на використання і сервітути можуть бути зареєстровані у праві власності;
- право власності супроводжується формальним описом земельної ділянки та її меж;
- держава забезпечує гарантії відповідально щодо права власності і забезпечує компенсацію у випадку виникнення помилки при реєстрації, що призвела до витрат;
- система працює на принципі прибутковості, держава стягує плату за використання реєстраційної системи за моделлю «оплата за послугу», тобто принциповим є те, що схема ґрунтується на витратах, пов'язаних з наданням такої послуги, і результатах, а не на вартості майна, при цьому всі користувачі сплачують однакову суму, незалежно від того, чи вони є приватними особами чи державними установами;
- система є професійною: в ній працюють спеціально підготовлені фахівці, дипломовані юристи;
- громадськість має доступ до інформації реєстраційної системи.

Треба зазначити, що в цьому напряму в Україні зроблено певні зрушення. Так, 11 лютого 2010 року Верховною Радою прийнято Закон № 1878-VI «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» та інших законодавчих актів України», яким запроваджується обов'язкова державна реєстрація прав на нерухоме майно та їх обтяжень за принципом єдиного вікна та встановлюються гарантії достовірності зареєстрованих прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Систему органів державної реєстрації прав складатимуть спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань державної реєстрації прав - Міністерство юстиції України та його територіальні органи, які є органами державної реєстрації прав.

Повноцінне функціонування передбаченої Законом системи державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень у порядку, визначеному Законом, має розпочатися з 1 січня 2012 року. Однак, поетапне вжиття заходів по створенню єдиної системи державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень розпочалося вже у 2010 році.

З метою створення єдиної системи державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень у також передбачається:

- розробити і внести на розгляд Кабінету Міністрів проект Закону «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України від 21 січня 1993 року № 7-93 «Про державне мито»;

- розробити та подати в установленому порядку на розгляд Кабінету Міністрів проекти нормативно-правових актів, необхідних для реалізації положень Закону «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень та інших законодавчих актів України», зокрема: порядок складення та затвердження, вимоги до оформлення індексних кадастрових карт і кадастрових планів земельних ділянок; порядок присвоєння реєстраційного номера об'єкту нерухомого майна;

- при підготовці бюджетного запиту на наступний бюджетний період підготувати пропозиції з відповідними обґрунтуваннями щодо обсягу бюджетних коштів, необхідних, зокрема, для створення системи державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень.

Список використаної літератури:

1. Дорофієнко В. В. Порівняльна оцінка механізмів державної підтримки розвитку житлового будівництва в Україні та Чеській Республіці / В.В. Дорофієнко, Г.М. Шамонова // Економіка будівництва і міського господарства. – Том.5. – №1. – 2009. – С. 21-30.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

Литвин Юрій Олексійович
кандидат економічних наук, докторант Дніпропетровського державного аграрного університету

Державне регулювання у сфері ціноутворення повинне бути направлено на формування системи науково та економічно обґрунтованих цін – гарантованих (захисних), заставних і ринкових – по всьому технологічному ланцюгу: товаровиробник – переробник – торгівля – споживач. Механізм ціноутворення покликаний забезпечувати: об'єктивний облік суспільно необхідних витрат праці і коштів на всіх етапах просування продукції, нормативів рентабельності, прибутку, основних фондів і т.д.; оцінку кон'юнктури ринку; створення умов для конкуренції, при якій товаровиробники були б зацікавлені виробляти більш дешеву продукцію високої якості, а посередники – підприємці в переробних галузях і торгівлі – збільшувати масу прибутку за рахунок зниження ціни товару, а не підвищення її, як тепер.

Роль цін на сільськогосподарську продукцію двояка. Ціни повинні, з одного боку, виступати гарантом прибутковості, а з іншого – стимулювати раціоналізацію (нормування витрат та економію всіх видів ресурсів) сільськогосподарського виробництва, тим самим відсікаючи витрати, що не підлягають відшкодуванню.

На процес ринкового ціноутворення впливають багато зовнішніх і внутрішніх чинників.

До зовнішніх чинників (які не залежать від підприємства) слід відносити: політичний клімат (політичну стабільність); загальний стан економіки країни та регіону (стабільність економіки, рівень розвитку виробництва та інфраструктури, платоспроможність підприємств і населення, формування багатоукладної економіки, система оподаткування); кон'юнктуру світового ринку та міжнародну економічну інтеграцію; стан аграрного ринку (рівень конкуренції між сільськогосподарськими виробниками); характер регулювання економіки державою; рівень і динаміку інфляції; обсяги та особливості існуючого і перспективного купівельного попиту; дефіцит на вільному ринку необхідних ресурсів (трудових, фінансових).

До внутрішніх чинників (що залежать від сільгосптоваровиробника) ми відносимо: обсяг ринку, ринкові ніші; особливості виробництва; специфіку виробленої продукції (ціна зростає на продукцію більш глибокої переробки і кращої якості, а також делікатесну продукцію); маркетингову стратегія розвитку підприємства; життєвий цикл продукції (врахування специфіки життєвого циклу); рекламну діяльність;

тривалість просування продукції по ланцюжку від сільського товаровиробника до споживача; мобільність виробничого процесу; імідж виробника на споживчому ринку; організацію сервісних послуг і розвиток фірмової торгівлі.

На приведені внутрішньогосподарчі чинники може впливати адміністрація агропідприємства. Сільгосптоваровиробник здатний підсилити їх позитивну дію, управляти ними.

Одна із причин, через які сільське господарство вимагає цінового регулювання з боку держави, пов'язана з низькою еластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію. Це означає, що населення відносно стабільно споживає продукти харчування, жертвуючи при цьому товарами тривалого користування, одягом і т.д. І лише при значному підвищенні цін та відповідному зниженні реальних доходів зменшується споживання продовольчих товарів.

Продукти харчування мають різну еластичність попиту за ціною та доходом. Найбільш еластичними є м'ясо і м'ясні вироби, риба, а найменш еластичними – товари щоденного попиту (хліб, молоко, крупи, макарони, картопля). Проте навіть з урахуванням цих відмінностей в цілому, попит на продукти харчування малоеластичний, тобто при зростанні ціни на 1% платоспроможний попит реагує значно менш адекватним зниженням (на 0,1-0,5%). А при падінні ціни або зростанні доходів попит на продукти харчування зростає також менш відчутно, тому що на нього крім економічного фактора діє ще й фізіологічний чинник: наприклад при підвищенні реального доходу вдвічі – людина не може вдвічі більше споживати продуктів харчування. Тому попит на продукти харчування неадекватно реагує на зміну реальних доходів населення, а це означає, що цінова політика лише частково впливає на попит населення [1, с. 59].

Разом з тим, саме сільськогосподарське виробництво є також малоеластичним за ціною, особливо, якщо коливання цін є короткочасними, крім того ця галузь сама по собі має досить консервативний характер. Не можна швидко змінити обсяги виробництва в садівництві і виноградарстві, рільництво пов'язане з сівозмінами, що обмежує маневр посівними площами, дія факторів інтенсивності виробництва (добрив, машин, технологій) позначається далеко не відразу і в той же час має тривалі наслідки. Більшість галузей тваринництва, особливо скотарство, зокрема молочне господарство, також мають в основному консервативно-стійкий характер: неадекватно і несвоєчасно реагують на зміну цін. Таким чином, необхідний тривалий термін для пристосування виробників сільськогосподарської продукції до нового рівня цін, якщо в тому ж векторі мінятимуться і ціни на засоби виробництва.

Спостерігається значне часове запізнення між зміною ціни на сільськогосподарську продукцію і відповідною реакцією аграрного товаровиробника, причому далеко не завжди ця реакція є логічною. Наприклад, зниження ціни на сільськогосподарську продукцію іноді призводить до збільшення її виробництва для отримання попереднього обсягу виручки [2, с. 52].

Отже, в наявності два малоеластичних сектори народного господарства – сільськогосподарське виробництво і платоспроможний попит на продукти харчування. Але саме через це ціни на продукцію сільського господарства є високочутливими. Два малоеластичні масиви на ринку активізують надзвичайно великі коливання цін. При зміні пропозиції сільськогосподарської продукції на 1% ціни змінюються на декілька відсотків, бо продукція сільського господарства швидко псується, а у її виробників немає достатніх оборотних коштів. Це робить ринок продовольчих товарів, а звідси і закупівельні ціни на сільськогосподарські продукти нестабільними.

Внаслідок цього сільське господарство не є саморегульованим. Реалізація в сучасних умовах на практиці парадигми вільного ринку може привести до руйнівної дії, як на виробництво, так і споживання продовольства.

Отже, відносно сільського господарства необхідна інша парадигма – державного втручання в економіку. Парадигма адміністративно-планового управління економікою також не може бути прийнята як робочий інструмент для забезпечення поступального розвитку сільського господарства. Маловірогідним в сучасних умовах є використання парадигми координованої саморегульованої системи.

Список використаної літератури:

1. Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи / І. Г. Кириленко. – К. : ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2005. – 452 с.
2. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 51-55.

СИСТЕМА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ І МЕНЕДЖМЕНТ

Міщенко Ганна Іллівна
кандидат технічних наук, доцент Хмельницького університету економіки і підприємництва

Управління вимагає не тільки загальних знань менеджера але й велику кількість знань психології. Так, вміле спілкування, використання дієвих та

малопомітних форм та засобів впливу, використання різних типів влади, з врахуванням ситуації, - все це дуже потрібно вміти використовувати сучасним керівникам на будь-якому рівні виробництва тощо.

Поняття "менеджмент" буквально означає керівництво людьми, а в сучасній теорії і практиці соціального управління — це процес керівництва (управління) окремим працівником, соціальною групою, соціальною спільнотою, суспільством. Оксфордський словник англійської мови подає такі його трактування: 1) спосіб, манера спілкування з людьми; 2) влада та мистецтво управління; 3) особливі вміння й адміністративні навички; 4) орган управління, адміністративна одиниця.

Нерідко поняття "управління" і "менеджмент" ототожнюють, зважаючи на те, що в словнику сучасної англійської мови "менеджмент" перекладено як "управління", "завідування", "вміння володіти", "керівництво", "дирекція", "адміністрація" тощо. Побутує думка, що поняття "менеджмент" вужче за поняття "управління" і позначає лише один із видів управління, оскільки менеджмент переважно стосується різних аспектів діяльності керівника, а управління охоплює всю сукупність людських взаємин у системі "керівники — виконавці", включаючи колективних суб'єктів управління. Інколи "менеджмент" трактують як керівництво колективом людей, ефективні взаємини між особистостями, які обіймають певні посади, тобто як цілеспрямований вплив на діяльність усіх працівників організації для успішного досягнення встановлених ними ринкових цілей у змінному середовищі шляхом продуктивного використання наявних ресурсів.

Отже, управління передбачає керівництво людьми і відносинами між ними в системі ділового спілкування та взаємодії, координацію й організацію їх діяльності, ефективне використання всіх засобів, спрямованих на виконання накреслених цілей і запланованих завдань організації раціональним, гуманним, економічним і правовим шляхом. Психологія управління активно користується термінами "менеджер" і "керівник". Менеджер (англ. management— управління) - суб'єкт, що виконує управлінські функції; спеціаліст, який здійснює управлінську діяльність в економічних і виробничих структурах; особа, котра організовує конкретну роботу певної кількості працівників, керуючись сучасними методами.

У сучасних умовах менеджером є керівник структурного підрозділу, тобто середньої ланки управління (завідувач відділом, старший майстер тощо).

Керівник — особа, на яку офіційно покладено функції управління установою (підприємством) та організації її діяльності.

Керівник несе юридичну відповідальність за функціонування організації, робочої групи, за роботу персоналу перед інстанцією, що його призначила, і має право використовувати певні санкції (заохочення, покарання тощо) з метою впливу на стосунки в групі та на активність підлеглих. Однак деякі дослідники поняття "менеджер" і "керівник" ототожнюють.

Частовживаним у психології управління є термін "організація", що має значення: 1) організація як соціальна інституція (заклад, підприємство та ін.), об'єднання людей, певна структура, в межах яких і може бути досягнута спільна для всіх мета; 2) організація як процес, як функція управління; 3) організація як внутрішня упорядкованість, узгодженість, взаємодія диференційованих частин цілого. З погляду психології управління керівникові важливо чітко знати й усвідомлювати всі ці аспекти. Наприклад, знаючи, до якого типу належить конкретна організація, керівник чіткіше зможе визначити свою роль у ній, джерела своєї влади, спосіб впливу на підлеглих, способи мотивації спільної діяльності тощо. А чітке знання як керівником, так і кожним учасником управлінського процесу своїх повноважень і персональної відповідальності, процедур координації дій, діяльності є необхідною умовою запобігання непорозумінням.

У психології управління одним із стрижневих є поняття "людський чинник"- усе те, що залежить від людини, її можливостей, бажань, здібностей тощо. Важливість позначуваного цим поняттям феномену зумовлена особливою роллю людини та її можливостей у процесі управління різними об'єктами (від малого підприємства, яке часто об'єднує невелику кількість людей, до концерну або корпорації). Чим складніша форма управління, тим вищі вимоги до інтелектуальних функцій людини та інших психічних процесів (від сприймання та уваги — до відповідальності за людське життя). Людський чинник є дуже важливим там, де з особливою увагою ставляться до використання психологічних та психофізіологічних властивостей людини.

Список використаної літератури:

1. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. «Психология управлення».-Харьков: ООО «Фортуна-прес», 1998.-464 с.
2. Гріффін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук, ред.. В. Яцура, Д. Олесневич. - Львів: Бак, 2001.- 624с.
3. Довгань Л. Є. «Праця керівника або Практичний менеджмент»: Навч.посібник. - К.: «Екс об»,2002.- 384с.
4. Друкер, Питер Ф. Практика менеджмента: Пер.с англ..: Уч. Пос. - М.: Издательский дом « Вильяме», 2000. - 398с.
5. Жигалов В. Т., Шимановська Л. М. Основи менеджменту і управлінської діяльності: Підручник. - К.: Вища школа, 1994. - 223с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ГАЛУЗЕВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ РИСІВНИЦТВА

Морозов Роман Володимирович
кандидат економічних наук, доцент ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААН України

Програми розвитку галузей економіки розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку цих галузей економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу країни, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян для розв’язання найважливіших проблем галузі [1].

Слід відмітити, що про необхідність розроблення програм, метою яких є розв'язання окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки наголошується в Законі України від 18 березня 2004 року № 1621-IV "Про державні цільові програми" [2]. Нині на галузевому рівні розроблені відповідні програмні документи, а саме: комплексна галузева програма "Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року" [3] та Галузева комплексна програма "Рис України 2010-2015 роки" [4].

З огляду на вищесказане можна стверджувати, що все це обумовлює необхідність розробки й застосування системи показників ефективності виконання комплексних галузевих програм та методів їх розрахунку.

Слід додати, що показники ефективності виконання програмних заходів враховуються при прийнятті управлінських рішень щодо уточнення завдань та заходів державних комплексних галузевих програм, визначення їх пріоритетності при формуванні переліку програм, які планується виконувати у відповідному році з використанням коштів державного бюджету, для розроблення державними замовниками програм методик оцінки ефективності виконання конкретних програм.

Визначення результативності виконання державних комплексних галузевих програм в цілому та за етапами ґрунтується на використанні системи показників (індикаторів), які обчислюються як співвідношення фактичних і планових показників виконання програмних завдань, і забезпечують на основі врахування відхилень цих показників прийняття рішень унаслідок оцінки ступеня досягнення встановлених програмних цілей та запланованої ефективності витрат коштів. Порівняння

фактичних показників конкретних програм із плановими (затверджені програмою) здійснюється шляхом: оцінки витрат з державного бюджету та інших джерел на реалізацію програмних заходів (показників витрат); оцінки ступеня досягнення проміжних та кінцевих цілей реалізації програми з використанням показників обсягу виробленої продукції унаслідок виконання програмних заходів (показників продукту); визначення ступеня досягнення параметрів якості виробленої продукції (показників якості); оцінки ефективності затрат ресурсів, які використані для виконання програмних завдань (показників ефективності); оцінки рівня залучення коштів із бюджетних і позабюджетних джерел та їх співвідношення (індикаторів співфінансування).

Інформаційною базою для визначення фактичних показників ефективності виконання програмних заходів є дані паспортів конкретних програм та щорічних звітів про хід їх реалізації, а також дані статистичної, бухгалтерської та іншої звітності за відповідний період тощо [5].

Враховуючи зазначене, система показників для оцінки ефективності та результативності виконання конкретних програм повинна містити специфічні критерії та показники.

Економічна ефективність виробництва рису характеризується системою натуральних і вартісних показників, які відображають співвідношення окремих кінцевих результатів і величини рівня використання ресурсів. До специфічних індикаторів в галузі рисівництва належать: зібрана площа, га; валовий збір зерна, ц; вихід основної продукції в умовних одиницях в оприбуткованій після доробки вазі, ц; закупівельні ціни, грн.; обсяги реалізованого зерна, ц; повні виробничі затрати коштів, грн. На основі отриманих даних розраховуються показники економічної ефективності виробництва на галузевому рівні, а саме: урожайність зерна, ц/га; собівартість одиниці продукції, грн./ц; рівень рентабельності виробництва зерна, %; товарність, %; прибуток, грн. та ін.

Для більш точного визначення сумарного економічного ефекту реалізації державних комплексних галузевих програм слід враховувати також ефект від міжпрограмних зв’язків, а також ефект від взаємозв’язку програмної концентрації, централізації, спеціалізації і кооперування, раціонального співвідношення заходів по їх оптимізації і подальшого розвитку.

Таким чином, реалізація запропонованого методичного підходу дає можливість оцінити ефективність виконання завдань і заходів державних комплексних галузевих програм з урахуванням специфіки галузевого розвитку.

Список використаної літератури:
1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України / Верховна Рада України, 23.03.2000, № 1602-III. – (Нормативний документ Верховної Ради України. Закон).
2. Про державні цільові програми / Верховна Рада України, 18.03.2004, № 1621-IV. – (Нормативний документ Верховної Ради України. Закон).
3. Про затвердження комплексної галузевої програми "Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року" / Мінагрополітики, УААН, 23.10.2007,№757/101.–(Нормативний документ Мінагрополітики,УААН. Наказ).
4. Про затвердження Галузевої комплексної програми "Рис України 2010-2015 роки" / Мінагрополітики, НААН України, 14.10.2010, № 647/139. – (Нормативний документ Мінагрополітики, НААН України. Наказ).
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм / Міністерство економіки України, 24.06.2010, № 742. – (Нормативний документ Міністерства економіки України. Наказ).

РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Орленко Яна Юріївна
кандидат економічних наук, доцент, докторант Академії муніципального управління

Проблема продовольчого забезпечення одна із найдавніших, досить суттєвих і всезагальних проблем суспільства. В ній, як в ніякій іншій мають відображення рівень розвитку продуктивних сил і соціального розвитку, досягнення науково-технічного прогресу і ступінь його використання, форми організації і функціонування економіки, прогресивних і регресивних суспільних відносин.

Нині, за умов докорінного реформування господарського механізму та перетворень, розпочатих у політичній і соціальній сферах, пріоритетними напрямами в Україні, що визначають проблему національної економічної безпеки, є послідовне проведення економічних реформ та досягнення економічного зростання, забезпечення продовольчої безпеки, стабільного розвитку виробництва та експорту продукції АПК.

Головним чинником стабільного розвитку виробництва та експорту продукції АПК України є випереджувальна реакція на динамічні процеси, що відбуваються на світовому ринку. В умовах, коли економіка

України, починаючи з 2008 року, функціонує відповідно до норм і правил Світової організації торгівлі (СОТ), статусом пріоритетного розвитку виробництва, активізації експорту є динамічне нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції, розширення зовнішніх ринків, подальший розвиток внутрішнього ринку та зміцнення продовольчої безпеки країни, що потребує необхідність пошуку та обґрунтування нового напряму основоположних факторів розвитку галузі. Ефективність розв'язання проблеми визначається поліпшенням показників-індикаторів - задоволення потреб населення в харчових продуктах згідно з вимогами збалансованого раціону харчування, енергетична цінність якого забезпечується в країні на 60-70 % за рахунок картоплі, цукру, хлібобулочних і кондитерських виробів.

Отже, є нагальна потреба протистояти дестабілізації виробництва і зовнішньоекономічної діяльності встановленням конкретних співвідношень між виробництвом, експортом, імпортом, що є обов'язковою умовою при інтеграції національної економіки у СОТ.

Посилення взаємозалежності виробництва, експорту та імпорту продовольчих товарів змінює співвідношення між такими важелями регулювання цих процесів, як лібералізація і протекціонізм.

У другій половині XX ст., щоб збільшити виробництво зерна з 35,4 млн. т до 51 млн. т потрібно було 20 років (1970 - 1990); молока - від 12,5 до 20 млн. т - 15 років (1958—1973); м'яса - від 2,07 до 4,36 млн. т - 30 років (1960 - 1990). Ріст виробництва продукції сільського господарства в 60 - 90-х роках XX ст. відбувався в умовах жорсткої планової системи та концентрації матеріальних і фінансових ресурсів в органах державної влади, яка в централізованому порядку направляла величезні ресурси на розвиток сільськогосподарської галузі [1, с. 193]. В сучасних умовах уряд України не володіє такими можливостями ні щодо розмірів ресурсів, ні владних повноважень, а тому досягнення рівнів виробництва продукції сільського господарства, викладених у Державній цільовій програмі, розтягнеться на десятиліття.

Ставши членом СОТ, Україна в галузі сільського господарства зазнає втрат внаслідок реалізації угод, а низькорентабельні галузі можуть частково втратити ринки збуту в розвинутих країнах. Втрати та негативні наслідки можливі через скорочення виробництва та низьку конкурентоспроможність деяких видів продовольчих товарів. У 90-х роках XX ст. Україна понесла значні втрати через скорочення експорту товарів, зумовлене зниженням виробництва валової продукції у 2000 році порівняно з 1990 роком, у 2,3 рази, в т.ч. продукції сільського господарства - в 1,87 рази.

Список використаної літератури:

1. Шевченко О. О. Оцінка національного рівня продовольчого споживання // Міжнародний управлінський форум „Управління сьогодні та завтра” 15-16 травня, 2008 / Університетські наукові записки: Часопис Хмельницького університету управління та права. 2008. – № 3 (ІІ) спецвипуск. – Хмельницький, 2008. – С. 191-194.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ У КОЛЕКТИВІ ЯК ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Палій Олена Олександрівна
студентка Національного авіаційного університету

Власова Тетяна Володимирівна
студентка Національного авіаційного університету, м. Київ

Досліджено вплив психологічного клімату на продуктивність праці співробітників підприємства зі складною організаційною структурою управління та розроблено рекомендації щодо її підвищення. Доведено необхідність здійснення психологічного контролю в організаціях, формування та забезпечення поліпшення морально-психологічного клімату в трудових колективах.

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю вдосконалення системи взаємин у трудових колективах підприємств зі складною організаційною структурою, що сприяє створенню позитивного психологічного клімату як необхідної умови підвищення продуктивності праці співробітників; нових суспільно-економічних відносин, які формуються в усіх сферах життєдіяльності, включаючи економічну, і потребою і підвищенні продуктивності праці співробітників шляхом використання сучасних методів психології та підвищення конкурентоздатності підприємства в цілому.

Охарактеризовано сутність поняття соціально-психологічного клімату, що має своє вираження в міжособистісних відносинах, які проявляються у вигляді сукупності психологічних умов, що сприяють, або суперечать продуктивній суспільній діяльності і всебічному розвитку особистості в групі.

Визначено, що фундаментальним показником позитивного клімату в колективі є довіра й висока вимогливість членів групи один до одного, вільне вираження своєї думки під час обговорення питань, що стосуються всього колективу, відсутність тиску курівника на підлеглих і визнання за ним права приймати значимі для групи рішення, ділова й конструктивна критика [1].

Здійснено аналіз морально-психологічного клімату, як одного з найбільш значимих компонентів у структурі соціально-психологічних умов і найважливіших факторів усієї життєдіяльності трудового колективу. Через морально-психологічний клімат опосередковується будь-яка діяльність колективу. При цьому, переважаючий психологічний настрій тієї або іншої групи людей визначає не тільки внесок кожного індивіда в діяльність, але й, кінцевому варіанті, ефективність.

Продемонстровано зв'язок між рівнем розвитку групи, колективу та станом морально-психологічного клімату. Він полягає в тому, що чим вище рівень розвитку, тим найбільш позитивний в ньому морально-психологічний клімат. Високий рівень розвитку колективу припускає в найвищій мірі сприятливий, позитивний морально-психологічний клімат. Проте, невисокий рівень розвитку колективу, не обов'язково супроводжується несприятливим соціально-психологічним кліматом. Науково обґрунтовано суперечливий характер цієї залежності [2].

Доведено, що в питанні поліпшення морально-психологічного клімату трудового колективу, керівнику будь-якого рівня управління необхідно серйозну увагу приділяти наступним заходам: розробка місії та цінностей компанії; формування корпоративних правил, корпоративної культури; повага до співробітників компанії, як обов'язкова складова успіху; проведення корпоративних тренінгів; проведення свят та неформальних зустрічей зі співробітниками.

Зроблено висновок щодо необхідності проведення ряду заходів, які сприятимуть зближенню, згуртованості та дружній обстановці в трудовому колективі. Здійснено теоретичне обґрунтування та практичне вирішення актуального питання щодо поліпшення ситуації в групі людей, працюючих на одному підприємстві.

Список використаної літератури:

1. Беков Х. А., Аксьонова Е. А. «Методы оценки управленческого персонала» М.: Владос, 2008 – 325 с.
2. Кримов А. А. «Вы–управляющий персоналом». М.: «Бератор-пресс», 2004.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Панчишина Алла Віталіївна
аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ЮФ НУБіП України «Кримський агротехнологічний університет»

Сільськогосподарська галузь, як і будь-яка інша сфера виробництва, має свої особливості, які накладають відбиток не тільки на

характер виробництва, а й на специфіку організації обліку, формування витрат і управління ними.

В Україні стосовно сільськогосподарського виробництва основною нормативною базою, яка визначає категорію витрат, способи їх формування, класифікацію, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» та Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.

Істотне значення для ефективної організації обліку, формування витрат та управління ними має науково обґрунтована класифікація, тобто їх групування за певними ознаками.

Таких ознак виділяється досить велика кількість. При цьому автори не прийшли до єдиної думки, які саме ознаки є оптимальними. Так, російський вчений Басманов І.А. визначає 6 ознак [1], таку ж кількість ознак вказують американські вчені Д. Шим і Д.Сігел [5]. Відповідно до Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, витрати класифікуються за 9 ознаками [4]. Розгляд економічних літературних джерел з даного питання дозволив відокремити найбільш характерні ознаки для класифікації та групування витрат.

Виробничі витрати зазвичай групують за місцем їх виникнення, носіями і видам. За місцем виникнення витрати групують по виробництвам, цехам, ділянкам та іншим структурним підрозділам підприємства. Таке групування витрат необхідне для організації обліку по центрах відповідальності та визначення виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Носіями витрат називають види продукції (робіт, послуг) підприємства, призначені до реалізації. Це групування необхідне для визначення собівартості одиниці продукції (робіт, послуг).

У сільськогосподарських підприємствах витрати на виробництво найкраще контролювати при виробничому споживанні ресурсів, тобто там, де відбувається виробничий процес або його обслуговування.

За видами витрати групуються по економічно однорідним елементам і за статтями калькуляції. При цьому перелік статей підприємство визначає самостійно, виходячи зі специфіки свого виробництва.

При розгляді класифікації з позиції управління можна зазначити, що її мета полягає в обґрунтуванні раціональних управлінських рішень. Будь-яке підприємство в сфері управління відводить важливе місце управлінню витратами, оскільки від витрат і, отже, ефективного управління ними в значній мірі залежить фінансовий результат

діяльності підприємства. Управління витратами - один з найважливіших об'єктів у сфері управління. Управління витратами має свою специфіку, обумовлену особливостями об'єкта управління. Отже класифікація виробничих витрат є важливою складовою розуміння того, яким чином необхідно управляти підприємством.

В управлінському обліку класифікація витрат дуже різноманітна і залежить від того, яке управлінське завдання необхідно вирішити, тобто від призначення отриманої інформації. До основних завдань управлінського обліку відносять:

• оцінку запасів і визначення розміру отриманого прибутку;

• прийняття управлінського рішення і планування;

• контроль і регулювання виробничої діяльності.

Вирішенню кожного з названих завдань відповідає своя класифікація витрат (рис.1).

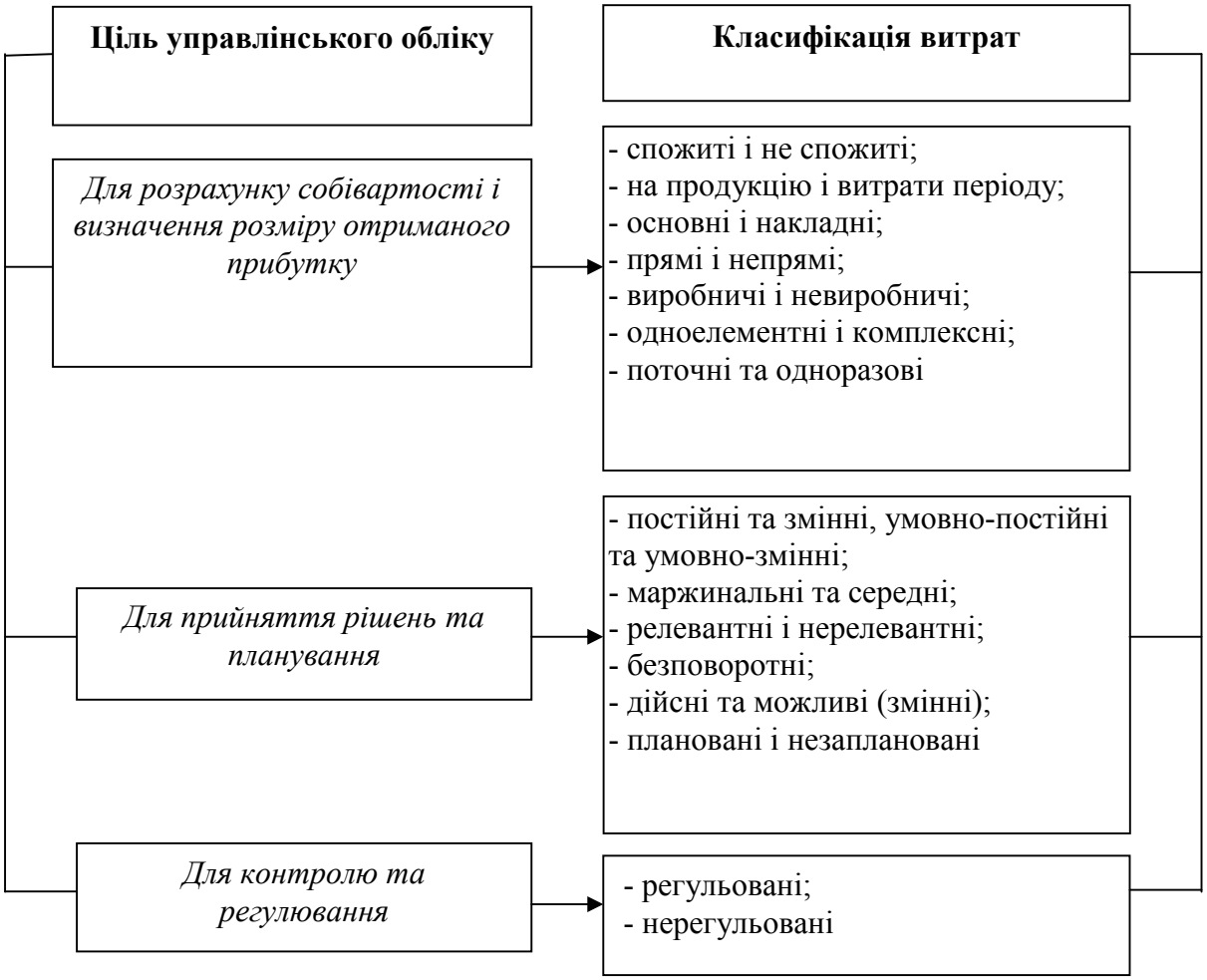


Рис. 1. Класифікація виробничих витрат

Джерело: складено з використанням інформації [2, с. 68; 3, с. 435]

Слід зазначити, що фактично підприємства не використовують розглянуті класифікації витрат в чистому вигляді, вони носять лише рекомендаційний характер. Кожне підприємство в процесі своєї

діяльності приходить до своєї індивідуальної класифікації виробничих витрат, що відповідає інформаційним потребам управління. Так, можна відзначити, що більшість сільськогосподарських підприємств поділяють виробничі витрати за статтями, причому їх перелік і склад теж визначається підприємством самостійно. За порядком віднесення на певну продукцію витрати необхідно поділяти на основні (прямі) і накладні (непрямі), оскільки останні вимагають розподілу [3, с. 435-436].

Слід додати, що доцільно розділяти виробничі витрати на плановані і незаплановані, тому що це дозволяє об'єктивно оцінювати і аналізувати інформацію по витратах і більш точно складати бюджет витрат на наступний період.

Таким чином, подальші дослідження в цій сфері необхідно направити на розробку універсальної моделі класифікації виробничих витрат для сільськогосподарських підприємств. При цьому слід керуватися доцільністю очікуваної інформації. Це сприятиме пошуку найбільш ефективних шляхів зниження витрат в подальшому і прийняттю раціональних управлінських рішень по підприємству в цілому.

Список використаної літератури:

1. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. М.: Финансы, 1970. - 168 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік /Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України / Плаксієнко В.Я., Пісьмаченко Л.М., Павлова Г.Є., Крушельницька Т.Я., Рябий Є.І.; за заг. ред. В.Я. Плаксієнка.–Київ: Центр навчальної літератури, 2005.–487с.
4. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.
5. Методы управления стоимостью и анализа затрат (Современное управление затратами) Шим Д., Сигел Д. Издательство: ИД Филинъ, 1996. – 346 с.

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ

Пушкарь Ірина Володимирівна
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету

Аналіз існуючої ситуації, зокрема: спаду обсягів випуску та падіння технічного рівня підготовки виробництва до нововведень, втрати ринків

збуту, деіндустріалізації економіки та майже повного знищення науково-технічного потенціалу, зниження темпів освоєння інвестицій, нарощення обсягів «тіньової» економіки тощо свідчить про необхідність визначення напрямів виходу із кризового стану, пріоритетів та етапів реалізації стратегій інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств [1]. Незважаючи на значну кількість проведених досліджень, проблематика формування та нарощення конкурентних переваг перебуває лише на початковому етапі. Для недопущення кризового стану у реальному секторі економіки слід сформувати відповідну систему управління забезпеченням економічної безпеки. Систематизація та групування конститутивно-ключових чинників впливу на систему управління промисловістю дозволяє встановити склад найвагоміших факторів впливу на збалансоване функціонування системи забезпечення економічної безпеки, а саме: фінансову, технологічну, енергетичну, сировинно-ресурсну, інвестиційну, інноваційно-інтелектуальну, соціально-трудову, продовольчу, медичну, зовнішньоекономічну, демографічну, військово-економічну, геополітичну, інформаційно-комунікаційну та екологічну [2,3].

Однак, в умовах постійного вибору стратегій розвитку економіки держави та внаслідок зміни внутрішніх політичних еліт й нарощення зовнішніх загроз світової фінансової кризи, реалізація економічних інтересів промисловості обумовлює нагальну необхідність формування системи показників-індикаторів для оцінювання-прогнозування масштабів розвиненості її стратегічного потенціалу (із обґрунтуванням їх порогових значень)[4]. На думку автора, існуюча система формування та нарощення конкурентних переваг підприємств, що пов’язана з управлінням стратегічного потенціалу підприємств в промисловості потребує інтенсифікації процесів реструктуризації, у т.ч. реінжинірингу, а саме: оптимізації структури; елімінації тих ланцюгів, механізмів і регуляторів бізнес- та виробничо-господарських процесів, які характеризуються низьким рівнем адаптації до змін у зовнішнього середовища або незначним впливом на трансформацію економічної сфери;розроблення інформаційно-методичного забезпечення та цільових програм діагностики стратегічного потенціалу підприємств. Це обумовлює необхідність визначення домінант формування, нарощення та практичного використання інформаційного потенціалу в якості стратегічного ресурсу трансформації виробничо-економічних систем. Зазначимо, що ключовою ознакою відновлення функцій виробничо-економічних систем є забезпечення алокаційної ефективності (перерозподілу), збереження і накопичення ресурсів і доходів, що уможливлює вибір та реалізацію оптимальної інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Список використаної літератури:
1. Амоша А. И. Каноны рынка и законы экономики / А. И. Амоша, Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2008. – 546 с.
2. Організаційно–економічний механізм розвитку промисловості підприємств / за ред. А. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 608 с.
3. Покропивний С. Ф. Регулювання територіального розвитку : стратегія і ефективність / С. Ф. Покропивний , В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2003. – 352 с.
4. Царенко О. В. Адаптивне моделювання процесу інкорпорації стратегічного потенціалу промислових комплексів у єдину макроекономічну систему / О. В. Царенко // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 40–44.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА

Славін Володимир Сергійович
аспірант кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського державного аграрно-технічного університету

Нестача інвестиційних ресурсів, яких потребують сільськогосподарські підприємства, визначає пріоритет реальних (капіталоутворюючих інвестицій). Портфельні інвестиції є епізодичними та в основному пов'язані з управлінням ліквідністю. Венчурні інвестиції й ануїтети для аграрних підприємств у даний час не характерні.

Класифікація інвестицій за об'єктами вкладень представлена так:

- інвестиції у майно (матеріальні інвестиції), тобто інвестиції, що прямо беруть участь у виробничому процесі. До них відносяться інвестиції в устаткування, будинки, запаси матеріалів і т.п. [2, с.75];
- нематеріальні інвестиції – інвестиції в підготовку кадрів, дослідження і розробки, рекламу, отримання ліцензій і ін.;
- фінансові інвестиції – вкладення у цінні папери і похідні фінансові інструменти.

Хоча здійснення в АПК фінансових інвестицій значною мірою стримується дефіцитом інвестиційних ресурсів, на думку автора, їхнє значення для підприємств галузі у перспективі буде зростати.

У залежності від тривалості періоду інвестиції можна розділити на: короткострокові інвестиції (звичайно терміном менше 1 року); середньострокові інвестиції (від 1 до 3 років у різних трактуваннях); довгострокові інвестиції (терміном більш від 3-10 років).

Інвестиції в АПК переважно мають середній строк окупності 3-7 років, тобто відносяться до категорії довгострокових. Крім того,

вкладення коштів у виробництво сільськогосподарських продуктів найчастіше носить стратегічний характер і практично ніколи не має своєю метою одержання прибутку від швидкого перепродажу.

Поділ інвестицій з погляду джерел і схем їх фінансування досить різноманітний. У найбільш загальному виді ми виділяємо державні, приватні та іноземні інвестиції.

Державні інвестиції є частиною національного доходу у вигляді коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, вкладених у розвиток економіки. Інвестиції з коштів державного, регіональних і місцевих бюджетів називають бюджетними, тоді як інвестиції з інших джерел (позабюджетних фондів) – позабюджетними.

Приватні інвестиції – це недержавні вкладення коштів, що належать юридичним і фізичним особам [4, с.10].

Іноземними називають інвестиції, що здійснюються закордонними державами, юридичними і фізичними особами, а також міжнародними фондами і транснаціональними корпораціями. Більш конкретизоване трактування іноземних інвестицій дається у Законі України “Про режим іноземного інвестування“ [3, с.65].

За територіальної ознакою вважаємо за потрібне виділити закордонні, загальнодержавні та місцеві інвестиції.

За об’єктами інвестування вкладення розподіляються на матеріальні, нематеріальні та фінансові.

Одним із важливих моментів оновленої класифікації ми вважаємо виділення виду інвестицій за ознаками ризикованості проекту.

Виділяють такі джерела фінансування, як [1, с.65]:

1. Акціонерний капітал, який отримують або за рахунок нерозподіленого прибутку, або за допомогою емісії акцій;
2. Позиковий капітал. Розмаїтість використовуваних видів боргових зобов'язань практично нескінчена. Вони розділяються на категорії по термінах, умовах погашення, ієрархії, надійності, ризикованості, характеру процентних ставок (фіксовані, плаваючі), порядку випуску (публічні або часткове розміщення) і валюті, у якій виражаються боргові зобов'язання;
3. Привілейовані акції (передбачають виплату фіксованих дивідендів, здійснювану за рішенням керівництва компанії). Привілейовані акції є частиною акціонерного капіталу компанії, але вони відіграють особливу роль;
4. Похідні фінансові інструменти, до яких відносяться опціони, варанти, конвертовані облігації, ф'ючерсні і форвардні контракти і свопи;
5. Власні кошти (сума чистого прибутку і амортизації за винятком дивідендів акціонерам);
6. Кредиторська заборгованість.

Класифікацію інвестицій доцільно представити у такий спосіб:

− інвестиції, що фінансуються за рахунок внутрішніх джерел: (чистого прибутку; амортизаційних відрахувань);

− інвестиції, що фінансуються за рахунок зовнішніх джерел: (випуску цінних паперів і інших фінансових інструментів: звичайних і привілейованих акцій; облігацій; похідних фінансових інструментів; банківських кредитів; позик не кредитних організацій; лізингу; кредитів і асигнувань державного, регіональних і місцевих бюджетів і позабюджетних фондів; засобів іноземних (у т. ч. міжнародних) інвесторів у різних формах);

− інвестиції, що фінансуються на принципах пайової участі;

− інвестиції, що фінансуються з використанням змішаних форм інвестування.

Слід зазначити, що всі приведені джерела фінансування інвестицій є об'єднаними, загальними і не охоплюють усього їхнього різноманіття, що може бути потенційно нескінченним. Крім того, класифікація інвестицій з погляду джерел фінансування у значній мірі перекликається з класифікацією по видах фінансових інвестицій, що є закономірним відображенням двох сторін інвестиційного процесу (залучення і здійснення інвестицій).

У сучасних умовах пріоритетними для сільськогосподарських підприємств є реінвестиції матеріального характеру, спрямовані на модернізацію і збільшення виробничих потужностей.

Фінансові інвестиції поки не виступають як самостійний напрямок вкладень сільськогосподарських підприємств і відбуваються переважно для оптимізації управління грошовими потоками. Разом із тим їх значення неухильно зростає. Важливим завданням залишається збільшення термінів інвестування. Фінансування капіталоутворюючих інвестицій за рахунок короткострокових ресурсів робить вкрай негативний вплив на ліквідність підприємства і помітно знижує його стійкість.

Істотний вплив на стан інвестиційної активності продовжують робити високі політичні й економічні ризики. Як наслідок, багато підприємств не мають можливості скористатися традиційними джерелами фінансування капітальних вкладень (банківським кредитом, позичками на ринках капіталів тощо). Крім того, обмеженим залишається фінансування, що здійснюється за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів.

У таких умовах для сільськогосподарських підприємств оптимальною з погляду ефективності є реалізація таких схем фінансування, які передбачають розподіл ризиків між учасниками інвестиційного процесу, а також застосування механізмів захисту від цих ризиків. Крім того, такі схеми повинні максимально враховувати перелічені особливості інвестиційних потреб підприємств.

Список використаної літератури:
1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1120с.
2. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / М.А. Лимитовский. – М.: ДеКа, 1998. – 232 с.
3. Роїна О.М. Інвестиційна діяльність в Україні. Нормативні документи / О.М.Роїна. – К.: КНТ, 2007. – 196 с.
4. Юрчишин В. Нові інвестиційні виклики для України / В. Юрчишин // Финансовые риски. – 2009. – №2. – С. 9-14.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

Сорока Микола Петрович
кандидат економічних наук, докторант кафедри державного управління та місцевого самоврядування Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Говорячи про організаційно-управлінські структури місцевого самоврядування як про важливий елемент механізму управління розвитком регіональною соціально-економічною системою, слід зазначити, що серйозним гальмом у реалізації функцій місцевого самоврядування є територіальний устрій держави, що не дає повного комплексу повноважень органам управління, і необхідних ресурсів для надання населенню соціально-економічних послуг. За такої схеми органам управління складно не лише розподілити повноваження, але й здійснити розрахунок ефективності використання бюджетних коштів, а також облік розподілу й використання ресурсів.

Отже, питання проведення територіально-адміністративної реформи надзвичайно постало необхідним шляхом у вирішенні проблем щодо стимулювання ефективної роботу всіх ланок державної влади й організаційно-управлінських структур органів місцевого самоврядування на основі чіткого поділу їхніх функцій і повноважень.

Реалізація моделі механізму державного управління регіональною соціально-економічною системою повинна відповідати сутності економічних законів, формуючи умови не тільки для сполучення інтересів всіх суб’єктів господарювання, але і для забезпечення адекватності даного механізму обєктивним потребам суспільного виробництва. Це обставина, на наш погляд, дозволить найбільш повно реалізувати переваги регульованих ринкових відносин.

Відзначимо, що реалізація механізму державного управління регіональною соціально-економічною системою дозволить вирішувати наступні завдання:

- забезпечення високого рівня умов життєдіяльності населення регіону, і підвищення якості життя;

- трансформація економічної й соціальної сфер господарства регіону на основі аналізу, прогнозування й програмування основних макроекономічних показників регіонального розвитку;

- оптимізація фінансових потоків, формування умов і механізмів формування й розвитку економічної бази регіону й муніципальних утворень;

- забезпечення екологічної безпеки в регіоні; формування й реалізація структурної, інвестиційної й науково-технічної політики в регіоні, а так само розвиток форм елементів ринкової інфраструктури.

Механізм державного управління регіональною соціально-економічною системою вимагає врахування економічних, політичних, соціальних, екологічних і інших факторів, які впливають на формування економічного середовища в регіоні, а так само ґрунтуватися на певних принципах, які обумовлені законами ринкової економіки. Так, А.І. Гаврилов основними принципами, які забезпечують реалізацію механізму територіального управління соціально-економічної системи вважає децентралізацію, партнерство, субсидіарність, мобільність і адаптивність, а також принцип виділеної компетенції [1, с. 102]. Сутність принципу децентралізації полягає у переміщенні центрів прийняття рішень із загальнодержавного рівня управління регіоном до локального рівня, що дозволяє забезпечувати економічну свободу суб'єктів господарювання в регіоні і делегування функцій управління відповідно до існуючої схеми ієрархічного управління.

Принцип партнерства встановлює правила поведінки об'єктів і суб'єктів державного управління соціально-економічними системами в процесі їх взаємодії як юридично рівних, що виражається у рівноправному функціонуванні регіональних суб'єктів на міжнародному ринку.

Принцип субсидіарності полягає у виділенні фінансових ресурсів під заздалегідь певні цілі і реалізується державним управлінням регіональних соціально-економічних систем за допомогою формування механізмів перерозподілу фінансових ресурсів з метою забезпечення мінімальних державних соціальних стандартів для всього населення регіону.

Сутністю принципу мобільності і адаптивності є здатність системи регіонального управління реагувати на зміни зовнішнього середовища, що проявляється в постійній трансформації функціональної й організаційної структур регіонального управління, що дозволяє суб'єктам управління адаптуватися до мінливих ринкових умов.

Принцип виділеної компетенції полягає у диференціації функцій не лише між сферами державного управління регіональними соціально-

економічними системами, а і всередині них, здійснюючи, таким чином, перерозподіл функцій суб'єктів державного, регіонального й муніципального управління, а також забезпечуючи ресурсами процес реалізації кожної функції.

Модель механізму державного управління регіональною соціально-економічною системою містить у собі один з основних елементів – функції територіального управління, які виступають як форми впливу на економічні, соціальні, екологічні, політичні й інші процеси в регіоні, до них відносять: цілеполагання, регулювання і стимулювання [1].

Функція цілеполагання обумовлена необхідністю здійснення наукового прогнозування соціально-економічного розвитку регіону й розробкою регіональних цільових програм, які є стратегічними документами, що визначають основні пріоритети соціально-економічного розвитку регіону.

Функція регулювання в державному управлінні регіональною соціально-економічною системою реалізується в системі об'єктів, які відносяться до державної власності й дозволяє використовувати методи як прямого, так і опосередкованого впливу. При цьому ступінь впливу суб'єкта управління на всі об'єкти, у тому числі й на об'єкти регіональної власності, буде постійно змінюватись, оскільки обсяг і повнота реалізації функції регулювання визначається характером розвитку ринкових відносин.

Список використаної літератури:

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление/ А.И. Гаврилов. - М.: Юнити-Дана, 2002. – 239 с.

ОСНОВНІ МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ТВОРЧОЇ, ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Токарєва Олена Федорівна
студентка Полтавського національного технічного університету імені Ю. Кондратюка

На сьогоднішній день підприємства, які приймають участь у посиленій конкурентній боротьбі та прагнуть до лідерства, займаються інноваційною діяльністю. Створенням та впровадженням інноваційних ідей на підприємстві займається персонал. Тому, керівництво повинно сприяти розкриттю творчих здібностей своїх працівників шляхом основних методів стимулювання, що і визначає актуальність даної теми.

На підприємствах останнім часом набули поширення різноманітні стимули, які спонукають персонал до інноваційної діяльності. Мотивація

і кваліфікація стають основною, центральною проблемою керування персоналом, а створення умов для більш повного виявлення його трудового потенціалу набуває ключове значення для життєздатності фірм.[1]

В основі сучасного підходу до стимулювання праці в інноваційній сфері лежать такі завдання керівників підприємств: максимально активізувати творчі здібності кожної особистості та спрямувати цю активність у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів.[2]

У процесі роботи над інноваційними проектами багато фірм вважають доцільним вживати стимулюючі заходи не лише щодо наукових працівників та конструкторів, а і для всього персоналу, що виступає з інноваційними пропозиціями. Великий стимулюючий вплив на творчу діяльність здійснює оточуюче виробниче середовище, що створює для працівників необхідні умови праці. Серед них важливими є: організація та обслуговування робочих місць,

умови праці, організаційна культура фірми, підтримка збоку керівництва, неформальні комунікації в робочий час. [3]

В стимулюванні творчої, інноваційної активності персоналу підприємства використовуються прямі та непрямі методи (рис. 1).

Рисунок 1 – Методи стимулювання персоналу [2]

При вивченні методів стимулювання творчої активності персоналу, потрібно розуміти те, що завдання стимулювання науково-технічної праці досить складне. Виникає потреба в максимальному підвищенні активності персоналу у пошуку нових знань, нових ідей. В іншому випадку слід спрямовувати активність персоналу у напрямку досягнення певних інноваційних та економічних результатів. Потрібно зацікавитися практикою інноваційного менеджменту для розв'язання цієї проблеми та звернути увагу на принципи, якими вона керується. Основними важливими принципами в практиці інноваційного менеджменту є: розкріпачення творчої ініціативи особистості, розширення неформального спілкування, підтримка новаторства керівництвом організації і держави, простота та ясність патентних процедур, швидкість та гласність розгляду заявок винахідництва. Для реалізації зазначених принципів потрібно застосовувати різноманітні економічні та морально-етичні стимули, що підтримують рівновагу між якістю творчої роботи працівника з одного боку, та рівнем винагороди – з іншого.

Для дослідження даного питання на ПП машзавод «Комсомолець» був проведений аналіз методів стимулювання творчої, інноваційної активності персоналу підприємства та за його результатами запропоновані деякі зміни. Одним із найважливіших стимулів є винагорода, яка може мати матеріальну, так і не матеріальну форму. Потрібно заохочувати всіх працівників, хто пропонує будь-яку ідею щодо можливостей удосконалення підприємства. Розмір винагороди залежатиме від цінності ідей. З метою стимулювання персоналу до активізації своєї участі в інноваційній діяльності слід здійснювати періодичне визначення кращих працівників різних спеціальностей за їх внесок у здійсненні інноваційної діяльності в організації. Тобто, працівникам присуджуватиметься відповідне звання кращого працівника, публічно вручаються різні заохочувальні нагороди (грамоти, подарунки, пільгові путівки на відпочинок тощо). Вказані нематеріальні винагороди працівників можуть доповнюватися і грошовою винагородою. При впровадженні запропонованих методів стимулювання на підприємстві, потрібно враховувати фактор поділу всіх працівників на різні категорії. Не доцільно застосовувати однакові методи стимулювання до всього персоналу організації. Необхідно також приділяти більше уваги віковим категоріям, трудовому стажу та освітньому рівню працівників.

Застосування даного методу відзначиться підвищенням задоволеності роботою у працівників, якості продукції і продуктивності праці. Спостерігатиметься скорочення операційних витрат та плинності кадрів.

Список використаної літератури:

1. Іллєнкова М. А. Інноваційний менеджмент. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/138/9408.html.

2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Щепановська О. В. Система мотивації інноваційної діяльності в організації. [Електронний ресурс] / Щепановська О. В. // Управління розвитком – № 18 (115) – 2011 – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ soc_gum/ Uproz/ 2011_18/u1118shc.pdf

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СИСТЕМИ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

Туболець Катерина Геннадіївна
аспірант Дніпропетровського державного аграрного університету

У господарській та підприємницькій діяльності підприємств аграрного сектору України все більшу важливість набирають системи управління маркетингом. В нашій країні такі системи поки що не отримали належного практичного поширення, вкрай мало теоретичних розробок щодо їх проектування, організації і раціонального функціонування. Що ж стосується використання систем управління маркетинговою діяльністю на підприємствах аграрного сектору, то цей аспект діяльності дуже актуальний, необхідний крок для успішної ринкової діяльності будь-якого підприємства, тому що від організації та впровадження управління діяльністю підприємства саме шляхом застосування маркетингових методів залежить не тільки успішна діяльність підприємства на ринку, але й координованість, організованість та спрямованість усіх можливостей підприємства на максимальне підвищення ефективності господарювання та досягнення поставлених цілей.

Маркетинг може розглядатися як двоєдиний і взаємопов’язаний процес взаємодії одного суб’єкта ринкового середовища з іншими. З одного боку – це постійне вивчення ринку, запитів, смаків і потреб, щоб забезпечити адресність продукції, що випускається, а з другого – активний вплив на ринок, на формування потреб і пропозицій споживачів [1, с. 87].

Проте треба чітко уявляти собі особливості діяльності у сфері АПК. Особливість маркетингу підприємств аграрного сектору полягає в тому, що один вид продукції виробляють багато товаровиробників і кожен з них займає незначну долю на ринку. В той же час для здійснення заходів маркетингу треба враховувати всі умови, які пов’язані з масштабом виробництва, - можливістю впливу на продовольчий ринок (збільшення пропонування) і здатністю покрити витрати, а також із функціонуванням

– пристосованістю до ринку та необхідністю ризику при виробництві продукції. З цього випливає, що маркетинг підприємств аграрного сектору стосується, в першу чергу, виробника кінцевого продукту [2, с. 151].

Для створення ефективної маркетингової діяльності в аграрних підприємствах потрібно:

✓ визначити цілі маркетингу, оптимальне пов'язання можливостей ринкової ситуації, науково-виробничого, збутового і сервісного потенціалу підприємства.;

✓ правильне планування усіх заходів маркетингу і ефективна організація їх реалізації для досягнення поставлених цілей;

✓ ефективне контролювання, аналіз і оцінка всієї маркетингової діяльності підприємства, постійне коригування її цілей, заходів та методів;

✓ своєчасне оперативне втручання в маркетингові процеси у зв'язку з обставинами та ситуацією;

✓ стимулювання ефективної роботи всього персоналу, зайнятого в маркетингу для отримання максимальної творчої віддачі;

✓ забезпечення об'єктивної та вичерпної інформації про зовнішнє та внутрішнє маркетингове середовище.

Все це в сукупності й складає управління маркетинговою діяльністю. Таким чином, на основі проведеного аналізу, ми можемо сформулювати тезу: управління маркетинговою діяльністю – це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

Список використаної літератури:

1. Вачевський М. В., Долішній М. І., Скотний С. Г. Маркетинг для менеджера. - Стрий: Просвіта, 2003. - 139 с.
2. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Підручник. — К.: КНЕУ, 2001. – 245 с.

ІНСТРЕМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ АУТСОРСИНГУ

Царенко Оксана В'ячеславівна
доктор економічних наук, професор, зав. кафедри обліку і аудиту
Академії муніципального управління, м. Київ

Особливої уваги заслуговує провадження процедур з аутсорсингу для формування та реалізації політики економічного зростання

підприємства та технологій консолідації зусиль і засобів залучення наявних резервів тощо. Недостатньо уваги приділено галузевим особливостям здійснення аутсорсингових операцій, механізму аутсорсингу, який передбачає взаємодію із зовнішнім середовищем та спрямований на ефективне функціонування та розвиток підприємств.

Аутсорсинг є самостійним економічним поняттям, що реалізується як інструмент управління підприємством на різних рівнях менеджменту. Його практичне застосування почалося відносно нещодавно, проте постійно поширюється, що пов'язане в першу чергу з тим, що даний інструмент дозволяє комплексно та гнучко управляти підприємством, створює для нього ряд переваг, збільшує конкурентоспроможність, тощо.

Доведено, що аутсорсинг звільняє підприємство від виконавця завдань, для яких необхідно створювати власні внутрішні підрозділи. Тому аутсорсинг розділяють як сучасну модель підприємництва, яка забезпечує додаткові конкурентні переваги. Головним джерелом цих переваг є використання матеріальних та нематеріальних ресурсів інших підприємств для досягнення успіху на ринку. Узагальнення літературних джерел дає можливість зробити висновок, що в сучасній теорії поняття «аутсорсинг» розглядається науковцями і практиками як цілеспрямоване виділення окремих бізнес процесів та передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються у конкретній області й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби. Зміст аутсорсингу зводиться до можливості зосередити всі ресурси на тому виді діяльності, який є основним для підприємства, і передати інші (підтримуючі, супутні) функції надійному і професійному партнеру, який виконає їх краще [1]. Отже, услід за рішенням про необхідність впровадження у господарську діяльність організації аутсорсингу, потрібно визначити, якого виду це співробітництво мусить бути [2]. Переважно підприємства, що застосовують аутсорсинг, розробляють власні форми і моделі Результати дослідження доводять, що кожне керівництво може підібрати оптимальний вид аутсорсингу відповідно до розмірів, потреб та потенціалу підприємства.

Основні моделі аутсорсингу, які може використовувати підприємство, залежать від рішення його керівництва про вид, який вони обирали для передачі фірмі – аутсорсеру. Можна виділити найбільш поширені моделі аутсорсингу: традиційний аутсорсинг; спільний аутсорсинг; аутсорсинг з метою реорганізації мережі бізнес-процесів [3].

Таким чином, сьогодні ухвалення рішення про використання аутсорсингу може значно підвищити ефективність діяльності підприємства. На даний момент ринок аутсорсингових послуг в Україні знаходиться на етапі активного розвитку, що дає можливість підприємствам скоротити в два-три рази витрати; сконцентруватися на

розвитку підприємства, не витрачаючи при цьому час на контроль функціонування бізнес-процесів; отримувати якісні послуги команди фахівців у різних сферах діяльності; використовувати в діяльності свого підприємства інноваційні технології ведення бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Аутсорсинг. Вимушена необхідність // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://texnoonline.com.ua/archives/52
2. Бабій М.А. Аутсорсинг, як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: права та економіка. – 2007. – №6. – 57с.
3. Бравар Жан Луи, Морган Роберт «Эффективный аутсорсинг», перевод с англ., В.А. Денисова. –Днепропетровск, «Баланс Бизнес Букс». – 2007 г. – 251 с.

МОДЕРНІЗАЦІЯ І РЕКОНСТРУКЦІЯ ОСНОВНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Цвьок Володимир Іванович
здобувач кафедри державного управління та місцевого самоврядування
Академії муніципального управління

Промислова політика є одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої складає система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення промислового сектора та пов’язаних з ним секторів. Складний та суперечливий характер перехідної економіки створює певні методологічні та методичні труднощі її дослідження, оскільки теоретичний пошук здійснюється одночасно з трансформаційними змінами, що суттєво підвищує рівень невизначеності шляхів подальшого розвитку та стратегії формування нової економічної системи. Особливо це стосується вибору пріоритетів, критеріїв та орієнтирів трансформації промислового сектора. Таким чином, актуальним завданням є формування основних параметрів ефективної регіональної промислової політики та визначення науково обґрунтованих методів її впровадження [3, с. 185].

Оскільки одна з провідних ролей в управлінні промисловою політикою відводиться регіональному рівню, то методичні розробки будуть орієнтовані на специфіку їх функціонування, особливості взаємодії і роль в регулюванні виробничих процесів в рамках адміністративної реформи побудови «вертикалі влади».

Як обмеження щодо формування системи управління промисловою політикою на регіональному рівні виступатимуть основні стратегічні

орієнтири розвитку реального сектора економіки України, які можуть бути агреговані (узагальнені) таким чином:

– цільовою установкою стратегічного розвитку України є підвищення конкурентного статусу національних товаровиробників на світовій арені в результаті підвищення ефективності управління промисловою політикою;

- модернізація і реконструкція основного виробничого потенціалу промислового сектора України, яка має пріоритетний цільовий характер, повинна здійснюватися з урахуванням специфіки окремих адміністративно–територіальних одиниць (і муніципальних утворень);

- реалізація державних національних проектів/програм здійснюється з урахуванням планованих макрорезультатів для всієї державної системи. Реалізація індивідуальних проектів в рамках промислової політики суб'єктів регіонального рівня повинна будується, виходячи з пріоритетів державної промислової політики;

- важливим результатом економічного і соціального розвитку суб'єктів промислової політики на регіональному рівні є підвищення інвестиційного потенціалу відповідної адміністративно–територіальної одиниці.

Основним принципом забезпечення ефективності запропонованих варіантів вибору системи управління промисловою політикою на регіональному рівні стає дотримання і максимальне врахування інтересів суб'єктів всіх рівнів управління: макро– (або державний), мезо– (або регіональний) і мікрорівнів (або рівень суб'єктів господарювання і малого бізнесу).

Відповідно, залежно від особливостей і напряму промислової політики функції виконавчих і законодавчих органів управління змінюються в кількісному і змістовному аспектах. При цьому роль відповідних рівнів управління промисловою політикою ситуативно змінюється залежно від типів, масштабів і напрямів реалізованих проектів [4, с. 5].

Так, виділяємо наступні с варіанти системи управління регіональною промисловою політикою: державну, яка реалізується на державному, регіональному і місцевому рівнях; недержавну; комбіновану.

Система управління на державному рівні припускає координацію і визначення основних напрямів реалізації промислової політики для адміністративної одиниці з узгодженням її з політикою держави.

Недержавна система управління регіональною промисловою політикою формується як процеси управління і контролю, особою, що реалізує проект/програму або безпосередньо зацікавленій у досягненні ефекту. Ця система управління виділяє новий вид аналітично–

контрольних заходів у вигляді Аутсорсингу [1, с. 27]. Наприклад, при реалізації інвестиційних/інноваційних проектів на рівні регіону функція контролю може бути покладена на спеціальні агентства (у тому числі і промислові структури, які мають практику або володіють відповідними ресурсами для управління проектами). В результаті відбувається передача відповідальності за реалізацію економічних і соціальних проектів на потенційних виконавців.

Комбінована система управління визначає пайове поєднання функцій контролю і координацію для всіх варіантів незалежно від типу, призначення і напряму проектів у сфері промислової політики.

Державний рівень управління регіональними проектами рекомендується при реалізації [2, с. 62]:

- проектів стратегічного характеру;
- проектів, що торкаються економічних і соціальних аспектів декількох держав.

До регіонального рівня управління проектами у сфері промислової політики відносять[2, с. 62]:

- проекти, що підвищують економічні показники регіону;
- інфраструктурні регіональні проекти;
- цільові регіональні програми:

1. по характеру і специфіці:

- соціально–економічні;
- науково–технічні;
- антикризові;
- організаційно–господарські;

2. по рівню і складу сфери впливу і сферам реалізації: міжгалузеві; галузеві; локальні; – сублокальні.

Технологія аутсорсинга для управління регіональними проектами в рамках промислової політики рекомендується до застосування для:

– бізнес–процесів/проектів, пов'язаних з розробкою, проектуванням, інтеграцією або підтримкою програмного забезпечення (або IT– аутсорсинг). Дана схема управління промисловою політикою реалізується через: офшорне програмування; створення веб–ресурсів; розробку, установку, супровід програмного забезпечення; обслуговування технологій спеціалізованими компаніями; аутсорсинг документообігу – управління корпоративними електронними документами різних видів; внутрішнього аутсорсингу, який передбачає надання послуг (консультантів, інформаційних, юридичних і ін.) на визначеній території регіону, де потрібна кваліфікована допомога.

Список використаної літератури:
1. Аалдерс Р. ИТ – аутсорсинг: практическое руководство : пер. с англ./ Р. Аалдерс. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 297с.
2. Любімов В.І. Концептуальна модель організаційно–економічного механізму регулювання розвитку промисловості/ В.І. Любімов// Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 61 – 63.
3. Территориальные системы: проблемы трансформации и перспективы развития: Моногр./ В.Н. Василенко, В.И. Дубницкий, О.Т. Кратт, П.В. Гудзь и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, ООО "Юго–Восток, Лтд", 2003. – 305с.
4. Тихонов В. Про деякі аспекти реалізації державної регіональної політики/ В. Тихонов, В. Толкованов// Аспекти самоврядування. – 2007. – №1. – С. 5.

ПОБУДОВА СУБ'ЄКТНО-ОБ'ЄКТНОЇ КАРТИ РИНКУ У ПРОЦЕСІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН

Шумська Вікторія Богданівна
аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету

Розвиток та удосконалення маркетингових підходів до управління підприємствами сьогодні дає змогу із впевненістю стверджувати про вагомість детального дослідження взаємозв'язків між суб'єктами ринку та їх комплексного випливу на задоволення кінцевого споживача. У концепції маркетингу відносин, де об'єктом основної уваги є процес ринкової взаємодії учасників бізнес-процесів, дослідження усіх можливих аспектів їх співпраці є основою для прийняття стратегічних рішень у галузі налагодження партнерства. Саме тому, аналізуючи середовище функціонування конкретного підприємства, необхідно детально дослідити усі альтернативні шляхи побудови бізнес-процесів за допомогою сегментації учасників ринку на кожному із етапів перетворення продукції у цінний кінцевий продукт та виділення об'єктів співпраці між зазначеними учасниками.

Графічно, таку схему аналізу можна відобразити за допомогою суб'єктно-об'єктної карти ринку, яка являтиме собою набір логістичних ланцюгів між учасниками ринку із зазначенням їх кількості та визначенням предметів їх взаємовідносин (рис.1). При цьому, важливим у побудові даної карти є залучення не лише суб'єктів мікромаркетингового середовища, а й виділення зв'язків із усіма іншими

учасниками системи маркетингу відносин: державними, фінансово-кредитними установами, суспільством.

Побудова суб'єктно-об'єктної карти має бути логічним та послідовним процесом та здійснюватись за допомогою чітко виділених етапів:

- визначення усіх стадій, через які проходить конкретний продукт на шляху до створення кінцевої споживчої цінності (постачання, виробництво,посередництво, реалізація, споживання і т.д.);
- сегментація учасників ринку на кожній із виділених стадій за кількісними та якісними факторами;
- ідентифікація суб'єктів макросередовища, які займаються обслуговуванням, підтримкою, контролем та наданням послуг підприємствам, виділеним на попередньому рівні;
- визначення об'єктів (предметів) відносин між виділеними суб'єктами.

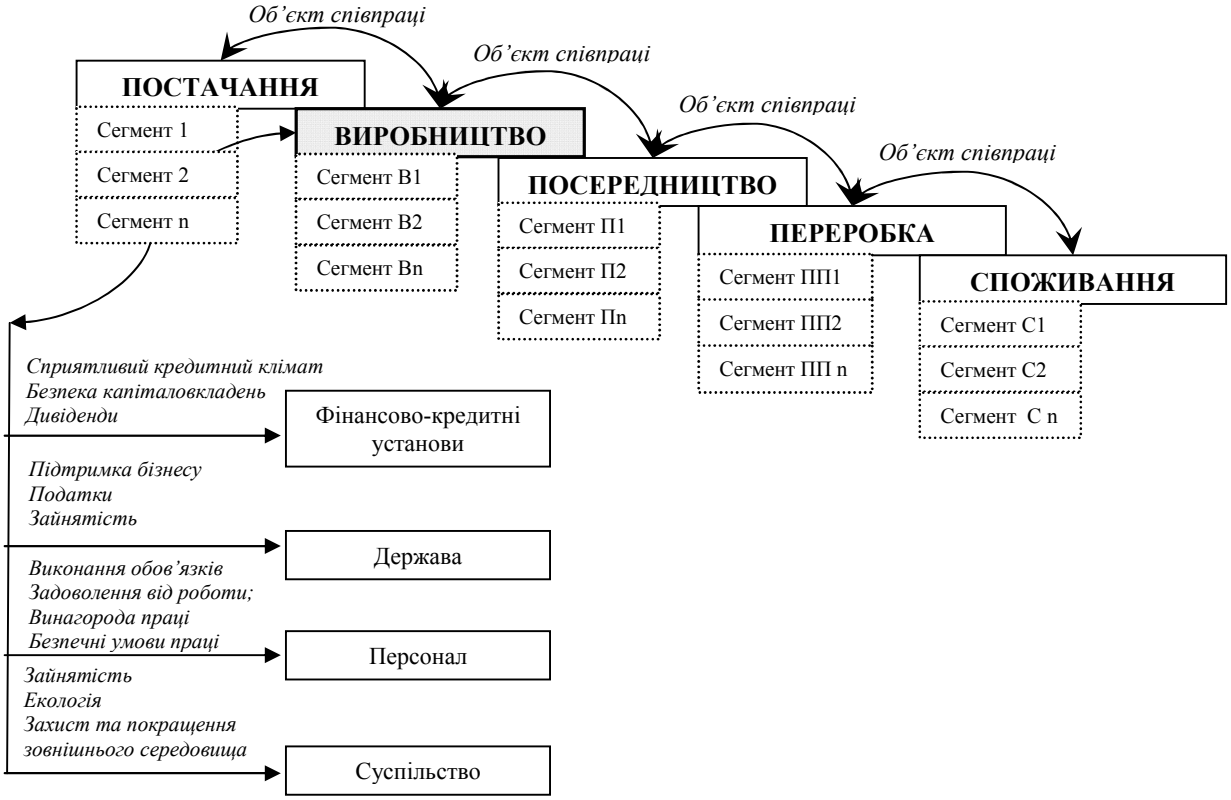


Рис.1. Суб'єктно-об'єктна карта ринку

Представлений на рисунку приклад побудови суб'єктно-об'єктної карти може варіюватись в залежності від типу ринку, який досліджується, а також кількості стадій обробки та перепродажу, який проходить продукт. Окрім того, дослідження можна здійснювати з позицій різних учасників ринку. В даному випадку аналіз запропонований із точки зору виробника продукції, оскільки ланцюг

взаємодії із учасниками макросередовища та персоналом бере початок саме від виробника продукції.

З точки зору маркетингу відносин, основними перевагами дослідження ринку за допомогою побудови подібних карт є:

- підвищені можливості для відслідковування найбільш вигідних суб'єктів для співпраці у галузі виробництва, постачання, збуту продукції;
- можливості контролювати конкурентну ситуацію на ринку;
- гнучкість у здійсненні вибору альтернативних шляхів побудови ланцюгів співпраці у випадках виникнення форс-мажорних ситуацій;
- адаптивність до конкретних ситуацій та оперування необхідною інформацією про досліджуваний ринок;
- раціональність вибору стратегічних рішень щодо розвитку системи маркетингу відносин підприємства.

Таким чином, побудова суб'єктно-об'єктних карт ринку додає комплексності та системності у процес дослідження маркетингу відносин та допомагає максимально задовольнити власні потреби підприємства, а також виконувати усі вимоги учасників, залучених до здійснення бізнес-процесів.

Список використаної літератури:

1. МакНейл Рут. Маркетингові дослідження в сфері B2B: Аналіз і оцінка ринків товарів для бізнесу / Пер. з англ.; За наук. ред. Є.Є.Козлова – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 432 с.
2. Крикавський Є.В. та ін. Маркетингова політика розподілу: Навч. Посібник / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А.Чубала. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.

МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ У ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Яцук Ігор Петрович
здобувач кафедри державного управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління

Моделювання в управлінні у галузі використання та охорони земельних ресурсів нерозривно пов'язано з прогнозуванням, оскільки при прогнозуванні моделей управління земельними ресурсами застосовують метод прогнозування – спосіб дослідження об'єкта прогнозування з метою розробки прогнозів. Нині існує велика кількість

методик, методів і способів прогнозування, серед яких найпоширеніші такі види:

- евристичне прогнозування, яке ґрунтується на використанні думки спеціалістів – експертів у визначеній сфері знань;

- математичне прогнозування, що базується на чітко сформульованій математичній моделі поведінки об’єкта;

- комбіноване прогнозування, яке об’єднує евристичне й математичне прогнозування в один процес.

У різних країнах правові методи та засоби планування землекористування розвиваються і вдосконалюються неоднаково. Плани обов'язкові для землевласників і землекористувачів, як правило, вони мають юридичну силу. Плани місцевого рівня у багатьох країнах не повинні відхилятися від планів вищестоящого рівня, вони враховують історичну систему планування [1, с. 24].

Планування землекористування залежить також і від відповідної інформації про правову базу й таких видів землеустрою, як формування власності, визначення вартості земельних ділянок або обмежень на їх використання, тобто від інформації про земельну власність, що містить земельно-реєстраційна система, зокрема систему реєстрації землі та іншої нерухомості й прав на них. Водночас дуже важливо, щоб інформація щодо планування землекористування поширювалася без затримки в інших сферах законодавства.

На регіональному рівні існує більше, ніж на державному, можливостей раціонального використання земельних ресурсів відповідно до своїх планів. Прикладом узгодження проблем раціонального використання земельних ресурсів може бути досвід європейських країн. Так, у Німеччині, розроблена система землевпорядкування, яка передбачає узгодження позицій заінтересованих сторін - держави і територіальних спілок для сприяння їхньому економічному та соціальному розвитку. Правовою основою землевпорядкування є закон, який зводить у єдину систему чотири рівні територіального планування: планування будівництва, регіональне планування, земельне планування і федеральне землевпорядкування.

Територіальне планування – це планування в масштабі однієї федеральної землі, а регіональне планування належить до територіальних спілок або цілих регіонів усередині федеральної землі. Усунення суперечностей між галузевими та територіальними інтересами управління в Україні можливе при чіткому визначенні структурних підсистем регіону, його виробничих галузей, функціонально об'єднуваних елементів інфраструктури, органів управління й місцевого самоуправління. Погодимось з вченим, що регіональна політика раціонального використання земельних ресурсів повинна сприяти

ефективному поєднанню галузевого та територіального принципів управління, створенню умов для всебічного розвитку територіальної складової, національної економіки, найефективнішому використанню природних ресурсів і трудового потенціалу регіону [2, с. 249].

Серед основних перспективних напрямів державної політики у сфері регулювання земельних відносин на нашу думку можна виділити підвищення ефективності управління земельними ресурсами з боку держави, поліпшення організації, планування, контролю за використанням та охороною земель на основі прогнозних моделей і вдосконалення законодавчої, нормативної, правової та методичної баз щодо управління використанням земель із застосуванням прогнозних моделей в ринкових умовах.

Управління в галузі використання й охорони земельних ресурсів в нашій державі впроваджується через правовстановлюючий, правозабезпечуючий чи правоохоронний напрями управлінської діяльності, завдяки яким уповноважені органи державного управління встановлюють певні норми і правила щодо ефективного та раціонального використання земельних ресурсів, основних земельно-кадастрових одиниць – земельних ділянок, землевласників, землекористувачів різних форм господарювання.

Державне управління земельними ресурсами поширюється на весь земельний фонд держави незалежно від форми власності на земельну ділянку і спрямоване на контроль за суб'єктами права власності та користування землею, в плані дотримання ними раціонального використання й охорони земельних ресурсів.

Отже, особливістю моделювання управління в галузі використання й охорони земельних ресурсів є вміння змоделювати ситуацію, здатність до управління на основі нових моделей і вміння втілювати у життя стратегію. До особливостей моделювання в управлінні земельними ресурсами також можна віднести системне і комплексне розв'язання проблем в управлінні у галузі використання та охорони земельних ресурсів із застосуванням моделей, представлених у формі, що демонструє властивості, взаємозв'язок, параметри системи управління земельними ресурсами. Ці моделі повинні обов'язково забезпечити порядок у землевпорядкуванні.

Список використаної літератури:

1. Мартин А.Г. Економічне регулювання земельних відносин / А.Г.Мартин // Землевпоряд. вісн. – 2009. – № 6. – С. 22–29.

2. Сухоставець А.І. Раціональне використання земельних ресурсів у контексті регіональної аграрної політик // «Круглий стіл–2005». / А.І.Сухоставець. – К, 2005. – С. 248–250.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Бондарчук Наталія Володимирівна
кандидат наук з державного управління, професор кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету

Аналіз концептуальних підходів до якісних характеристик звітності, який заснований на порівняльному вивченні нормативної бази національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку показав, що, незважаючи на існуючі відмінності в термінології і змісті економічних категорій, пріоритетності вимог до звітності, орієнтованості на різні категорії користувачів, загальним є мета підготовки звітності, а саме: забезпечення корисною інформацією для прийняття рішень, тип прийнятих рішень (економічні) і корисність надаваної інформації для користувачів.

Інформаційні потреби зовнішніх і внутрішніх споживачів інформації визначаються їх інтересами. Запити користувачів звітності є різними за складом показників, їх обсягом і змістовним навантаженням. Джерелом інформації для оцінки економічних вигід користувачів є фінансова звітність, однак її обсяг і зміст не завжди відповідає їх очікуванням, оскільки не дозволяє оцінити рівень ризиків і прогнозувати очікувану прибутковість, не відображає перспектив ринкової й маркетингової складових, які характеризують конкурентну стійкість підприємства. З метою розкриття показників фінансової звітності, на наш погляд, варто використовувати окрему інформацію, яка підготовлена в рамках управлінського обліку.

Вважаємо, що формування корисної й надійної інформації широкої варіації для прийняття рішень можливо на основі конвергенції інформаційних ресурсів фінансового й управлінського обліку в рамках створення системи обліково-аналітичної інформації, у якій процедури збору й обробки інформації будуть засновані на застосуванні новітніх розробок у сфері обліку, аналізу і бюджетуванні й активного використання положень міжнародних стандартів, а також перегляді підходів до обмеження підготовки цільових показників звітності рамками тільки відповідної підсистеми обліку (фінансовий облік - фінансова звітність, управлінський облік - управлінська звітність).

Інформація не існує сама по собі, її збір, реєстрація, нагромадження й обробка відбувається в рамках певної системи, що припускає наявність трьох об'єктів - джерела інформації, споживачів інформації й передавального середовища. Стосовно до нашої проблеми, джерелом інформації виступають обліково-аналітичні дані, споживачами інформації є зовнішні й внутрішні користувачі, а передавальним середовищем - бухгалтерська (фінансова) звітність, у тому числі і додаткові дані, що якісно розкривають числові показники. Більшість авторів, розглядаючи будь-яку систему, використовують модель «чорного ящика», у якій будь-який процес має вхід, вихід і зворотний зв'язок. Якщо розглядати процес забезпечення інформацією зацікавлених користувачів у якості основного системоутворюючого фактору, необхідно говорити про інформаційну систему обліково-аналітичного забезпечення користувачів, на параметри якої прямо будуть впливати користувачі, оскільки їх інтереси й очікування повинні привести до адекватних коригувальних дій системи. На «вході» даної системи перебуває обліково-економічна інформація й технологія її обробки, на «виході» - фінансова звітність. Таким чином, мова йде про систему обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами, метою створення якої є генерування і інформаційне моделювання даних, які одержуються у різних підсистемах обліку й аналізу, їх синтез і аналіз на основі концептуальних вимог, які висуваються до звітності господарюючих суб'єктів і підготовка звітів у різних форматах (звітність багатоцільового призначення і звітність, яка сформована за запитом).

Під системою обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами розуміється сукупність облікових регламентів, процесів і процедур, яка заснована на конвергенції інформаційних ресурсів різних облікових підсистем, у якій здійснюється фільтрація економічної інформації з метою одержання інформації. Для характеристики елементів системи необхідно розглядати будову інформаційної моделі, яка включає в себе інформаційне середовище (зовнішнє й внутрішнє), інформаційні потоки (вхідні й вихідні), інформаційні одиниці (повідомлення спрямовані та не спрямовані, ініціативні й замовлені, спонукальні та інформативні). Основними зовнішніми і внутрішніми складовими інформаційного середовища підготовки цільових показників звітності, а також компоненти які безпосередньо впливають на процес її підготовки наведено на рис. 1.

Рис. 1 Компоненти інформаційного середовища підготовки звітності

На нашу думку такими компонентами є, по-перше, нормативно-правове регулювання обліку й звітності (перші три рівні нормативних документів впливають на зовнішню складову інформаційного середовища, а четвертий рівень - облікова політика - визначає взаємозв'язки елементів у внутрішньому середовищі); по-друге, коло користувачів, їх загальні й специфічні запити до звітної інформації; по-третє, склад використовуваних інформаційних джерел.

У зв'язку із постійно зростаючими запитами користувачів до кількісних і якісних характеристик звітності, розширенню спектра фінансових і нефінансових показників у поясненнях до звітності, окрім облікової інформації інформаційна модель повинна включати нормативну, планову, правову, аналітичну й статистичну. Тільки якісна сукупність різнобічної інформації про підприємство є необхідною передумовою для прийняття ефективних рішень зацікавленими користувачами [3]. У табл. 2 наведена запропонована нами класифікація інформації, що циркулює в системі ведення обліку й складання звітності.

Таблиця 2

Класифікація економічної інформації

Ознаки для класифікації			Характеристика джерел
Середовище функціонування	Напрямок інформаційних потоків	Джерела	
Зовнішнє інформаційне середовище	Вхідна інформація	Необлікові джерела	Нормативно-правові акти; рейтинги; аналітичні огляди; матеріали аудиторських і податкових перевірок; статистичні дані; матеріали маркетингових досліджень
		Облікові джерела	Первинні документи; договори
	Вихідна інформація		Фінансова звітність, пояснення й розкриття; податкова звітність; статистична звітність
Внутрішнє інформаційне середовище	Вхідна інформація	Необлікові джерела	Регламентні документи; техніко-технологічна інформація; планово-бюджетні показники
		Облікові джерела	Облікова політика організації; дані фінансового, податкового, управлінського й оперативного обліку
	Вихідна інформація		Аналітичні довідки; внутрішня звітність

Виділені загальні класифікаційні ознаки повідомлень, які є відносно незалежними один від одного, внаслідок чого на їх основі можна побудувати різні комплексні класифікації. Залежно від інформаційних потреб необхідно виділити інформацію для прийняття стратегічних, тактичних і оперативних рішень; за функціональною ознакою – облікову, планову, нормативно-довідкову, контрольну, аналітичну; за ступенем невизначеності – детерміновану й імовірнісну; за характером споживачів – сегментарну та в цілому по підприємстві тощо.

Список використаної літератури:

1. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства / П.Ю.Буряк // Фінанси України. – 2006. – № 10 – С.123-128.
2. Васільєва Л.М. Методи і моделі прийняття рішень в аналізі і аудиті. Навчальний посібник / Л.М. Васільєва, Н.В. Бондарчук, О.П. Бондарчук. – Дніпропетровськ: Вид-во «Свідлер А.Л.», 2010. – 232с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 704с.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]/ Сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/92418/МСБО_1.pdf

АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ВИБІР ВИДУ

Котюк Наталія Володимирівна
студентка Національного університету водного господарства та природокористування

Швая Марія Павлівна
студентка Національного університету водного господарства та природокористування

Складання аудиторських висновків є одним із найвідповідальніших моментів аудиту, оскільки цей етап передбачає підведення підсумків виконаних аудиторських процедур, узагальнення виявлених помилок, визначення їх сукупного впливу на фінансову звітність та висловлення думки аудитора про її достовірність, повноту, відповідність чинному законодавству.

Аудиторські висновки та їх види, враховуючи їх важливість стали предметом дослідження численних вітчизняних науковців і практиків, таких як: Г. Давидов, Л. Кулаковська, О. Петрик, Ю. Піча, Т. Сєрікова, Б. Усач та ін.

У російській економічній літературі слід назвати роботи Р. Алборова, В. Андрєєва, В. Воронова, О. Галкіної, С. Суворової та ін. Вивченню теоретико-методологічних засад складання аудиторських висновків присвятили свої праці такі іноземні вчені, зокрема Р. Адамс, Е. Аренс, М. Беніс, Ф. Дефліз, Г. Дженік, Д. Кармайкл, Дж. Лобек, В. О'Рейлі, Дж. Робертсон, М. Хірш та ін. Проте залишається багато невирішених і науково недосліджених проблем щодо складання аудиторських висновків в Україні.

Для розкриття сутності та кращого розуміння поняття "аудиторський висновок" необхідно розглянути різні підходи щодо визначення його сутності. Неоднозначність думок щодо визначення даного поняття наведена у табл. 1.

Аналіз табл. 1 дає змогу розкрити зміст поняття "аудиторський висновок", який, в свою чергу, має місце не лише в літературних джерелах вітчизняних та іноземних науковців, а й у законодавчій базі України.

Таблиця 1

Тлумачення поняття “аудиторський висновок” в різних інформаційних джерелах

Джерело інформації	Трактування поняття “аудиторський висновок”
Закон України “Про аудиторську діяльність”	Аудиторський висновок – це офіційний документ, засвідчений підписом та печаткою аудитора (аудиторської фірми), який складається в установленому порядку за наслідками проведення аудиту і містить у собі висновок стосовно достовірності звітності, повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності [1]
В.В. Рядська, Я.В. Петраков	Аудиторський висновок - це документ, що складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні. Концептуальними основами можуть бути закони та інші нормативно-правові акти України, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, внутрішні вимоги та положення суб'єктів господарювання, інші джерела [8, с.240]
Р. Монтгомері	Аудиторський висновок - це результат зусиль, спрямованих на проведення аудиту [5, с.469]
Т. О. Гарматій	Аудиторський висновок - обов’язковий компонент підсумкової документації [6, с.76]

На нашу думку, найбільш повне та вірне визначення наведене у Законі України “Про аудиторську діяльність”, оскільки в даному випадку, враховано всі важливі аспекти та особливості формування та наступного використання аудиторського висновку.

Аудиторський висновок складається з метою донесення думки аудитора про перевірену ним звітність її зовнішнім користувачам, власникам, адміністрації підприємства. Основною вимогою до аудиторського висновку є його зрозумілість та доступність сприйняття. Тому структура аудиторського висновку та поняття, які використовуються в ньому, повинні бути типовими [9, с. 56].

Зміст аудиторського висновку залежить від конкретних обставин та результатів перевірки. В зв’язку з цим форма аудиторського висновку

може бути довільною, але обов’язково в ньому мають бути розділи, наведені у табл.2.

Таблиця 2

Загальна структура аудиторського висновку

Назва розділу	Вимоги до змісту
Заголовок	Містить запис про те, що аудиторську перевірку проведено незалежним аудитором (аудиторами), а також назву фірми або прізвище аудитора, який здійснював аудит. Це є свідченням того, що під час аудиту не було жодних обставин, які могли б призвести до порушення принципу незалежності перевірки [8]
Адресат	В аудиторському висновку слід чітко зазначати, кому він адресований (акціонери, підприємства, рада директорів суб'єкта господарювання, фінансові звіти якого перевіряються) [7]
Вступ	Інформація про склад перевіреної звітності, дату її складання та звітний період. Слід також зазначити, що відповідальність за правильність складання звітності покладається на керівництво підприємства, яке перевіряється, а за обґрунтованість аудиторського висновку, складеного за цією звітністю — на аудитора [7]
Масштаб перевірки	У цьому розділі вказується, що перевірка була спланована і підготовлена з достатнім рівнем упевненості в тому, що фінансова звітність не має суттєвих помилок. Під час аудиторської перевірки аудитор повинен робити оцінку помилок у системах обліку та внутрішнього контролю підприємства на предмет їх суттєвого впливу на фінансову звітність. При оцінці суттєвості помилок аудитор повинен керуватися положеннями МСА 320 “Суттєвість в аудиті”. Далі зазначається, що аудитор використовував принцип вибіркової перевірки інформації і що під час перевірки він брав до уваги тільки суттєві помилки. Також дається інформація про принципи бухгалтерського обліку, які використовувалися на підприємствах у період перевірки [6]

Продовження табл.2

Назва розділу	Вимоги до змісту
Висновок аудитора про перевірену фінансову звітність	Аудитор повинен підготувати чіткий висновок про перевірену звітність, відповідність її в усіх суттєвих аспектах чинним вимогам законодавства. Він може скласти один з таких існуючих видів висновку: безумовно-позитивний, безумовно-позитивний із пояснюючим параграфом, умовно-позитивний, негативний висновок, відмова від надання висновку [8]
Дата аудиторського висновку	Датою аудиторського висновку є день завершення аудиторської перевірки. У цей день аудитор зобов'язаний доповісти про результати керівництву підприємства, що перевіряється. Дата на аудиторському висновку проставляється того самого дня, коли керівництво підприємства підписує акт приймання-передачі аудиторського висновку. Проставляється або перед вступною частиною аудиторського висновку, або біля підпису аудитора. [10]
Підпис	Аудиторський висновок підписує від імені аудиторської фірми її директор або аудитор, який має сертифікат аудитора України відповідної серії. Аудиторський висновок рекомендується підписувати ім'ям аудиторської фірми, оскільки вона несе юридичну відповідальність за якість проведеного аудиту і може бути позбавлена права на аудиторську діяльність Аудиторською палатою України у разі неякісного проведення аудиторської перевірки. [7]
Адреса аудиторської фірми	В аудиторському висновку вказується адреса дійсного місцезнаходження аудиторської фірми та код у реєстрі суб'єктів аудиторської діяльності. Ця інформація може розміщуватися як у кінці аудиторського висновку, після підпису аудитора, так і в матриці бланка аудиторської фірми. [7]

Вищенаведена табл. 2 містить інформацію, в якій згрупована інформація щодо логічної та логічно вірної побудови аудиторського висновку.

Як вже було вказано у табл. 2, висновок аудитора за результатами аудиту буває різних видів. Керуючись вимогами чинного законодавства представимо різновиди аудиторського висновку у вигляді рис.1.

Рис. 1. Класифікація аудиторських висновків

Вибір відповідного виду аудиторського висновку (див. рис. 1) повністю залежить від критеріїв та обставин, які повинні бути притаманні організації обліку та звітності на підприємстві. Алгоритм вибору аудиторського висновку наведено на рис. 2.

Як видно із рис. 2, вибір вірного аудиторського висновку є одним із найвідповідальніших моментів аудиторської перевірки та потребує усіх кваліфікаційних знань та навичок аудитора. Етап формування аудиторського висновку передбачає підведення підсумків виконаних аудиторських процедур, узагальнення виявлених помилок, визначення їх сукупного впливу на фінансову звітність та висловлення думки аудитора про її достовірність, повноту, відповідність чинному законодавству.

Таким чином, в ході проведеного дослідження нами: розкрито сутність поняття “аудиторський висновок”, його структуру; охарактеризовано основні види аудиторських висновків та сформовано алгоритм вибору відповідного висновку.

Рис. 2. Алгоритм вибору аудиторського висновку

Список використаної літератури:

1. Закон України “Про аудиторську діяльність”. Від 22 квітня 1993 р. № 3125 – XII. [Електронний ресурс]. Режим доступу http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12.
3. Адамс Р. Основы аудита: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
4. Аренс Е., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
5. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О’ Рейлли, М. Б. Хирш: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 542с.
6. Т. О. Гарматій Облік та аудит в страхових компаніях: Навчальний посібник – Тернопіль, 2004 – 160 с. 17. Давидов Г. М. Аудит: Навч. посібник – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 363 с.
7. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Основи аудиту: Навч. посібник . – Львів: Піча Ю. В.; К.: «Каравела»; Львів: «Новий Світ – 2000», 2002. – 504 с.

8. В.В. Рядська, Я.В. Петраков Аудит: Навчальний посібник – К: «Центр учбової літератури», 2008 – 265 с.
9. Петрик Е. Аудиторское заключение и его виды // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – С. 56 – 65.
10. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2004. – 223 с.

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Надбережна Тетяна Анатоліївна
аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Фінансовою основою діяльності акціонерного товариства є сформований ним власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Даний показник є одним з найважливіших для підприємства, оскільки гарантує підприємству: забезпеченість коштами для функціонування; кредитоспроможність; платоспроможність.

Основною передумовою організації обліку власного капіталу є чітке формулювання товариством завдань організації обліку власного капіталу. Так наприклад :

- забезпечення обліку даних та узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу;
- контроль за правильністю і законністю формування власного капіталу;
- своєчасне, повне, правильне, відображення розміру і всіх змін власного капітал;
- контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними фондами;
- організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації;
- правильне відображення в регістрах обліку і звітності операцій з власним капіталом [3, с.237].

Також при організації бухгалтерського обліку власного капіталу обов'язково потрібно враховувати такі фактори, як форма власності, кількість засновників та звісно ж інформація про власний капітал, що наводиться в наказі про облікову політику.

Акціонерним товариствам в наказі про облікову політику необхідно передбачити наступні основні положення стосовно обліку власного капіталу:

- положення (стандарти) бухгалтерського обліку, якими керується товариство при веденні обліку власного капіталу і забезпечення зобов'язань;
- склад і встановлення порядку вибуття учасників і визначення розміру частки належного їм додаткового капіталу;
- порядок утворення та використання фондів спеціального призначення;
- номенклатуру робочих бухгалтерських рахунків;
- будову аналітичних рахунків з обліку власного капіталу і забезпечення зобов'язань;
- порядок обліку курсових різниць протягом звітного року;
- оцінка внесків і порядок збільшення статутного капіталу;
- порядок розподілу чистого прибутку[3, с.238].

Організація бухгалтерського обліку має здійснюватися згідно з вимогами нормативних документів. Система нормативного регулювання включає закони, положення, стандарти, що закладають основи організації та функціонування бухгалтерського обліку в цілому і, зокрема, обліку власного капіталу(рис. 1) [5].

Основною передумовою раціональної організації обліку власного капіталу є його класифікація: за джерелами формування: вкладений, накопичений; за формами: нерозподілений прибуток, інвестований капітал; за ступенем фіксації: зареєстрований капітал, незареєстрований капітал; за персоніфікацією: персоніфікований, не персоніфікований [4, с.596].

Власний капітал як об'єкт бухгалтерського обліку, згідно з П(С)БО 2 «Баланс» має наступні структурні компоненти: 1) статутний капітал; 2) пайовий капітал; 3) додатковий капітал: емісійний дохід, дооцінка активів, безоплатно одержані необоротні активи, інший додатковий капітал; 4) резервний капітал; 5) нерозподілені прибутки (непокриті збитки): прибуток нерозподілений, непокриті збитки, прибуток використаний у звітному періоді; 5) вилучений капітал; 6) неоплачений капітал [2].

Згідно міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі МСБО) структуру власного капіталу формують: 1) капітал, вкладений акціонерами; 2) додатковий капітал, отриманий понад номінал акцій або емісійний дохід; 3) додатковий капітал від переоцінки; 4) накопичений нерозподілений чистий прибуток; 5) резерви; 6) резерви, що являють собою частину розподіленого чистого прибутку; 7) резерви, що являють собою коригування на підтримку капіталу; 8) деякі курсові різниці [7, С. 295 -297].

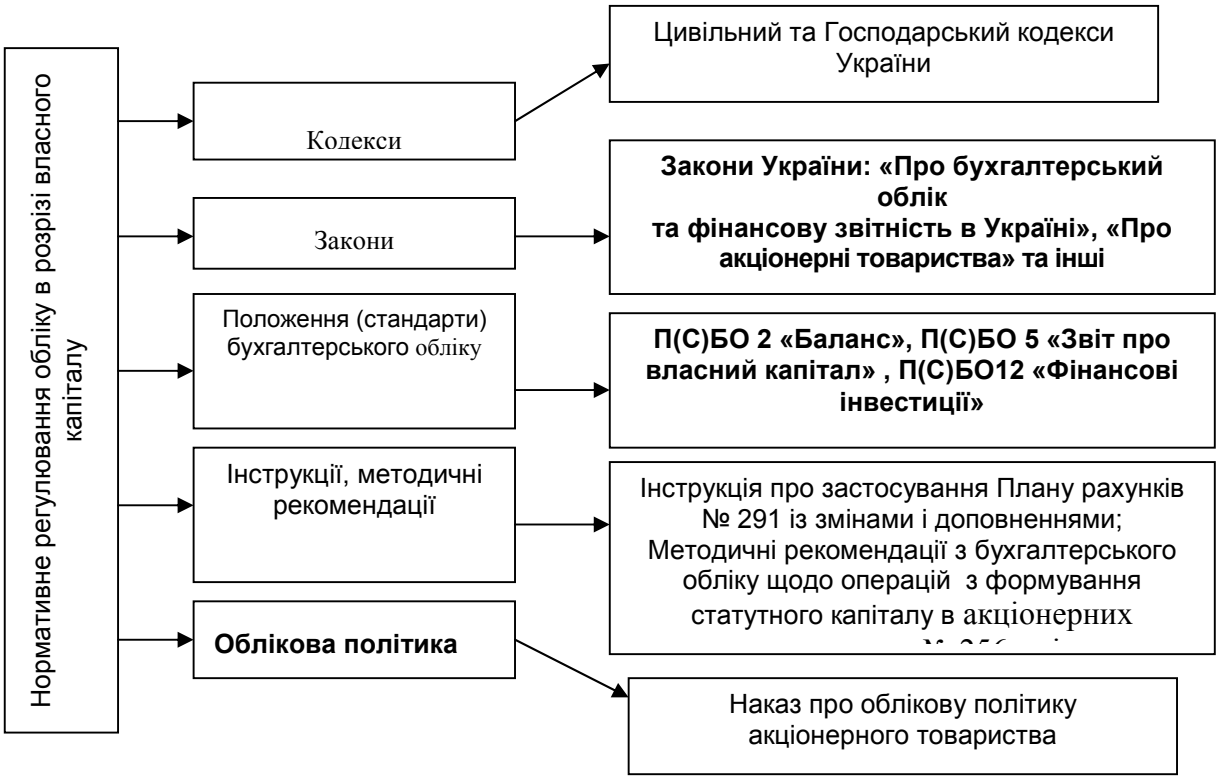


Рис.1. Рівні нормативного регулювання обліку операцій з власним капіталом акціонерних товариств

Аналітичний облік власного капіталу акціонерного товариства повинен організовуватись наступним чином: за видами капіталу по кожному акціонеру; вилученого капіталу ведеться за видами акцій; неоплаченого капіталу здійснюється за видами розміщених неоплачених акцій; додаткового капіталу ведеться за видами та кожним засновником; резервного капіталу ведеться в окремих відомостях за його видами і напрямками; статутного капіталу.

Обсяги та зміни форм власного капіталу акціонерних товариств в бухгалтерському обліку вони відображаються на рахунках четвертого класу Плану рахунків «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» з відповідними назвами, зокрема рахунок 40 «Статутний капітал», 42 «Додатковий капітал», 43 «Резервний капітал», 44 «Нерозподілений прибуток (збиток)», 45 «Вилучений капітал», 46 «Неоплачений капітал». За кредитом рахунків відображається збільшення відповідних його елементів, а за дебетом – зменшення. Деякі рахунки та субрахунки класу чотири не мають самостійного значення для визначення елементів капіталу, а саме: 45 «Вилучений капітал», 46 «Неоплачений капітал» та 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Рахунки 45 «Вилучений капітал» та 46 «Неоплачений капітал» можуть мати лише дебетовий залишок і регулюють суму оплаченого капіталу шляхом

вирахування залишків за цими рахунками із сум, що накопичені за кредитом рахунків 40 «Статутний капітал». Сальдо субрахунків 441 «Прибуток нерозподілений» та 442 «Непокриті збитки» формується при розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства щомісяця або наприкінці року залежно від обраної облікової політики. На субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» відображається розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів); виплати процентів за облігаціями; відрахування в резервний капітал та інше використання прибутку в поточному періоді. В кінці року цей субрахунок закривається на субрахунок 441 «Прибуток нерозподілений» або на дебет субрахунку 442 «Непокриті збитки» [7, с.300].

Як бачимо, організація обліку власного капіталу акціонерних товариств доволі складний процес, який прагне врахування багатьох факторів. Прослідковується чітка взаємозалежна відповідність організації облікового процесу з структурою власного капіталу, оскільки кожний компонент власного капіталу має відповідне функціональне призначення, що дозволяє забезпечити ефективну господарську діяльність акціонерного товариства. І все ж таки важливою передумовою ефективної організації обліку власного капіталу повинні бути основні положення стосовно обліку власного капіталу передбачені в наказі про облікову політику і безперечно статутні вимоги, від яких залежить номенклатура робочих бухгалтерських рахунків і відповідно будова аналітичного обліку по них.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. №50-51-ВВР (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс] – Режим доступу http: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 21 червня 1999 р. № 399/3692 // Все про бухгалтерський облік. - 1999. - № 88 (391). - С. 17.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Бутинець Ф.Ф. − [3-є вид., доп. і перероб.] – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік в украïн: навчальний посібник для студент. вищ. навч. закл. / В.М. Добровський (М.І. Бондар, Є.І. Свідерський [та ін.]); за ред. В.М. Добровського. – К.:А.С.К., 2009. – 976 с.

5. Бухгалтерський облік: методика забезпечення якості знань: навчальний посібник / О.Ф. Вербило, З.І. Бойко, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинська. – К.: Національний аграрний університет, 2005. – 304с.
6. Гавриловська Л.М. Фінансовий облік-2: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Гавриловська Л.М., Головко Т.В., Ларіонова А.С. – К.: КНЕУ, 2008. – 280 с.
7. Жолнер І.В. / фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. / І.В. Жолнер. – К.: Центр учбової літератури,2012. −368 с.

ВЫПЛАТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК

Плющ Алена Викторовна
магистрант НУБиП Украины «КАТУ»

Выплата заработной платы может проводиться двумя способами – выдача наличными из кассы и перечислением на пластиковую, электронную или магнитную карточку. В условиях мировой глобализации безналичные денежные средства приобретают все большее значение в жизни как крупных предприятий и компаний, так и в жизни обычных людей.

Карточный счет, который открывают для расчетов по выплатам работникам, позволяет сотруднику не только получать заработную плату или премии, но также вносить наличные деньги, а также, по желанию работника, в организации могут зачислять пособия, гонорары, суммы страхового возмещения и т.д. Кроме того, если сотрудник не целиком расходует перечисленную заработную плату, то банк может начислить на остаток проценты (если это оговорено договором между предприятием и банком).

Статьей 24 пунктом 4 Закона Украины «Об оплате труда» [4] предусмотрена возможность расчетов по выплатам работникам через учреждения банков на указанный ими счет при выполнении двух условий:

– выплаты осуществляются с письменного согласия работника;

– услуги банка по перечислению средств на карточные счета работников оплачиваются за счет собственника или уполномоченного им органа.

Всю схему выплаты заработной платы можно представить следующими пятью этапами.

1. В установленные договором сроки предприятие должно составить и предоставить в банковское учреждение ведомость (реестр) распределения заработной платы и других выплат по форме, разработанной банком, т.к. типовая форма ведомости не установлена. Ведомость составляется в электронной форме и передается в банк по электронной почте с использованием системы «Клиент-банк» или в виде файла на диске, а также на бумажном носителе. Бумажный вариант ведомости заверяется подписью руководителя и печатью предприятия.

2. В день выплаты заработной платы или за 1-2 дня до него (согласно условиям договора с банком) предприятие предоставляет в банковское учреждение платежное поручение на перечисление заработной платы и других выплат работникам предприятия, а также платежное поручение на оплату комиссионного вознаграждения банку за перечисление заработной платы и других выплат на карточные счета работников предприятия.

3. В соответствии с п.3.9 Инструкции № 22 [3] вместе с платежным поручением организация предоставляет в банк платежные поручения на перечисление налога с доходов физических лиц и взносов на социальное страхование.

4. Предприятие перечисляет необходимую сумму денежных средств на транзитный счет банка.

5. Банк списывает денежные средства, предназначенные для выплаты заработной латы, с текущего счета предприятия на специальный транзитный счет, где учитываются операции с применением платежных карточек. Далее банковское учреждение перечисляет сумму налога с доходов физических лиц и взносов в фонды социального страхования на соответствующие счета казначейства и фондов социального страхования. Далее, на основании ведомости (реестра) распределения заработной платы банк зачисляет на карточные счета работников начисленные им суммы денежных средств.

Для перехода на безналичную форму оплаты труда на предприятии может быть внедрен зарплатный проект – это комплекс услуг, предоставляемых банковскими учреждениями по организации выплаты заработной платы работникам путем перечисления средств на их карточные счета.

Внедрение зарплатного проекта имеет свои преимущества:

— упрощение процедуры выплаты заработной платы;

— сокращение расходов, связанных с инкассацией (получением, хранением, транспортировкой) наличных денежных средств;

— возможность выплаты заработной платы работникам в случае отсутствия работника по какой-либо причине и соответственно

отсутствие необходимости депонирования заработной платы и хранения наличных средств в кассе предприятия.

Как следует из ч. 4 ст. 24 Закона об оплате труда [1], до внедрения такого проекта предприятие должно получить согласие работников. Такое согласие может быть оформлено в виде соответствующего заявления работника или же в виде списка работников в произвольной форме, с которым каждый работник будет ознакомлен под роспись.

Операции по начислению заработной платы, по начислению и удержанию взносов в фонды социального страхования, а также по удержанию налога с доходов при выплате заработной выплаты в безналичной форме, в налоговом и бухгалтерском учете отражаются в обычном порядке, т. е. так же, как и при выплате заработной платы наличными средствами.

Как указывалось выше, платежным поручением на перечисление заработной платы предприятие перечисляет общую сумму денежных средств, подлежащих выплате работникам, на специальный транзитный счет. С указанного счета денежные средства на выплату зарплаты распределяются на карточные счета работников.

Напомним, что в соответствии с Инструкцией № 280 [4] транзитный счет — это счет, который используется для временного учета платежей до перечисления их по назначению согласно нормативно-правовым актам или договорам. Такой счет является балансовым учетным счетом банка.

Таким образом, задолженность предприятия по выплате заработной платы работникам погашается в момент списания средств с текущего счета предприятия в банке, что в бухгалтерском учете отражается записью Дт 661 — Кт 311. Следовательно, для предприятия нет необходимости применять в учете счет 662 «Расчеты по депонентам».

Расходы, связанные с внедрением зарплатного проекта (расходы на открытие карточного счета, на годовое обслуживание карточного счета, на оплату комиссионного вознаграждения банка за расчетно-кассовое обслуживание по выплате заработной платы в безналичной форме) увеличивают валовые расходы предприятия. В бухгалтерском учете такие расходы включаются в состав административных расходов предприятия (*п. 18 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 16 «Расходы», утвержденного приказом Минфина от 31.12.99 г. № 318 [8]*).

Подводя итог исследования выплат сотрудникам, проведем сравнительную характеристику способов расчетов с работниками:

1.через кассу:

Преимущества: Удобство в получении работниками заработной платы в кассе предприятия, что не требует расходов времени для банка

Недостатки: 1. Оборудование специального помещения под кассу.

2. Расходы на доставку наличности из банка и обратно.

3. Ведение учета депонированных сумм зарплаты

2. на платежные карты:

Преимущества: 1. Не требуются:

- помещение для кассы;
- учет депонированных сумм;
- доставка наличности из банка и обратно.

2. Зарплата начисляется одновременно всем работникам предприятия.

3. Сокращается время на выдачу денежных средств.

4. Не требуется открытия текущего счета в банке на получение счета.

Недостатки: Финансовая ответственность сторон за возможные убытки банка, связанные с действиями работников предприятия, приведшими к возникновению перерасходов на карточном счете

Список использованных источников:

1. Закон Украины «Об оплате труда» от 24.03.95г.№ 108/95-ВР.
2. Закон Украины от 05.04.2001 г. №2346-III «О платежных системах и переводе средств в Украине»
3. Инструкция о безналичных расчетах в Украине в национальной валюте, утвержденная постановлением Правления НБУ от 21.01.2004 г. № 22.
4. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета банков Украины, утвержденная постановлением Правления НБУ от 17.06.2004 г. № 280.
5. Инструкция о порядке исчисления и уплаты взносов на общеобязательное государственное социальное страхование на случай безработицы и учета их поступления в Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы, утвержденная приказом Минтруда от 18.12.2000 г. № 339.
6. Инструкция о порядке открытия, использования и закрытия счетов в национальной и иностранных валютах, утвержденная постановлением Правления НБУ от 12.11.2003 г. №492.
7. Положение №637 — Положение о ведении кассовых операций в национальной валюте в Украине, утвержденное постановлением Правления НБУ от 15.12.2004 г. №637.
8. Положение стандарт бухгалтерского учета 16 «Расходы», утвержденное приказом Минфина от 31.12.99г. № 318.

ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ НА ПОБУДОВУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

П'ятничук Ірина Дмитрівна
аспірантка кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин та підприємництва потребує вдосконалення процес управління нафтопереробними підприємствами. Саме управлінський облік через функції управління покликаний вирішити це питання з метою підвищення ефективності діяльності підприємств цієї галузі.

Управлінський облік як система вимагає підвищеного рівня аналітичності інформації про виробництво й реалізацію продукції, здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якісне інформаційне забезпечення потрібне менеджерам у процесі прийняття управлінських рішень у межах своєї компетенції.

Крім цього, інформація піддається узагальненню, обробці, систематизації і групуванню, відбуваються аналіз та оцінка отриманих даних діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому. Слід зазначити, що саме такий підхід до обробки інформаційного забезпечення дозволяє менеджерам належно здійснювати такі функції управління, як планування, контроль, мотивація та організація ефективної діяльності підприємств.

Організація управлінського обліку на підприємствах здійснюється за загальними положеннями [1, с. 13–14]:

- забезпечення менеджерів інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях управління;
- обґрунтованість витрат щодо виробничих підрозділів, за умови оптимального завантаження їх виробничих потужностей;
- узагальнення інформації за центрами відповідальності;
- здійснення контролю за обсягами виробництва, витратами та прибутком кожного із центрів відповідальності за допомогою порівняння планових показників із фактичними.

Однак для підвищення результативності прийнятих рішень слід ураховувати специфіку галузі, яка випливає з технологічної особливості процесу виробництва продукції, організаційної структури, формування витрат і, відповідно, має вплив на побудову управлінського обліку.

Системне вивчення специфіки галузі дозволило виділити ряд важливих технологічних особливостей нафтопереробних підприємств,

зокрема: основною сировиною є нафта, з якої отримують широкий асортимент нафтопродуктів; більшість готових продуктів отримується в результаті змішування напівфабрикатів; безперервність і нетривалість виробничих процесів; наявність стабільного розміру незавершеного виробництва; високий рівень автоматизації та порівняно невелика потреба в робочій силі; масовий характер виробництва; комплексність та складність технологічних процесів, що характеризуються коротким циклом і матеріало-, капітало-, енерго- та тепломісткістю.

На основі аналізу діяльності серед організаційних особливостей нафтопереробної галузі сформовано головні: раціональне розміщення заводів у межах країни; оптимальне розташування технологічних установок на території заводу; потреба в спеціалістах з високим рівнем кваліфікації для обслуговування високотехнологічного обладнання та контрольно-вимірювальних пристроїв; масштабність виробництва; узгодженість цехової структури, яка відзначається наявністю підрозділів, що притаманні тільки даній галузі; налагодженість логістичних зв'язків між постачальниками нафти, нафтопереробними заводами й автозаправними станціями.

У процесі побудови управлінського обліку на підприємствах нафтопереробної галузі, з огляду на перелічені вище особливості, необхідно вибирати відповідні об'єкти та методи обліку витрат, складати калькуляцію собівартості продукції, форми внутрішньої звітності, визначати напрямки руху інформації всередині підприємства та забезпечити розподіл обов'язків між працівниками.

Таким чином, можна зробити висновок, що специфіка нафтопереробної галузі диктує особливості процесу управління і побудови управлінського обліку на зазначених підприємствах.

Список використаної літератури:

1. Радецька Л. П. Управлінський облік : навч. посіб. / Л. П. Радецька, Л. В. Овод. – К. : ВЦ «Академія», 2007. – 352 с.
2. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / [М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін.]; за ред. проф. М. Ф. Огійчука. – [6-те вид., переробл. і допов.]. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
3. Марущак Л. І. Технологічні й організаційні особливості нафтопереробних комплексів та їх вплив на методику обліку і контролінгу / Л. І. Марущак // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 144–152.

ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ЧАСОВИХ РЯДІВ

Івасюк Іван Ярославович
кандидат фізико-математичних наук ДННУ "Академія фінансового управління"

Прогнозування на основі аналізу часових рядів припускає залежність показників від їх попередньої динаміки. Методи аналізу часових рядів використовують минулі значення модельованої змінної для прогнозування майбутніх значень. Дослідження часового ряду в основному проводиться за законом $x_t = u_t + \gamma_t + \varepsilon_t$, де x_t – часовий ряд; u_t – тренд (компонента, яка плавно змінюється), що описує чистий вплив довгострокових факторів; γ_t – сезонна компонента, що відображає вплив циклічних процесів, які повторюються протягом певного відрізку часу; ε_t – випадкова компонента, що відображає вплив випадкових факторів, які не можна врахувати через попередні компоненти; $t = 1,2,...,n$ – моменти часу.

Дослідженнями методів аналізу часових рядів та прогнозуванням економічних показників на їх основі займалося і продовжує займатися багато науковців. Серед них Холт Ч. [1], Вінтерс П. [2], Кільдішев Г.С., Френкель А.А. [3], Бокс Дж., Дженкінс Г. [4], Гамільтон Дж. [5], Франсес Ф. [6], Єріна А.М. [7], Ендерс В. [8] та інші.

Методи прогнозування показників на основі часових рядів передбачають використання однорідних рядів даних. Тому для прогнозування доходів державного бюджету України, наприклад, на середньостроковий період 2012-2014 рр. можна використати значення показника доходів державного бюджету України за період з 2004р. до 1 кварталу 2011 р. – період, протягом якого податкове законодавство не зазнавало значних змін. За методом прогнозування на основі часових рядів (метод експоненціального згладжування, метод АРІМА тощо) необхідно спрогнозувати на 2012-2014 рр. показник доходів державного бюджету та показники елементів надходжень до державного бюджету, які зазнають змін у середньостроковому періоді щодо бази збору, нормативів збору тощо. Наступним кроком потрібно скоригувати прогноз доходів державного бюджету, враховуючи ці зміни.

Зокрема, відповідно до положень Податкового кодексу України, протягом 2012-2014 рр. відбудуться зміни податкових ставок основних бюджетоутворюючих податків – податку на прибуток підприємств (ППП) та податку на додану вартість (ПДВ). Врахувати ці зміни у прогнозі доходів державного бюджету можна за формулами:

$$ППП_{пр.к} = \frac{ст.ППП\%}{25\%} \cdot ППП_{пр},\ ПДВ_{пр.к} = \frac{ст.ПДВ\%}{20\%} \cdot ПДВ_{пр},$$

$$ДДБ_{пр.к} = ДДБ_{пр} - (ППП_{пр} - ППП_{пр.к}) - (ПДВ_{пр} - ПДВ_{пр.к}),$$

де $ППП_{пр}, ПДВ_{пр}$ – прогнозні значення ППП та ПДВ, отримані за методом аналізу часових рядів; $ст.ППП, ст.ПДВ$ – нові ставки ППП та ПДВ у відповідних періодах прогнозування; $ППП_{пр.к}, ПДВ_{пр.к}$ – прогнозні значення ППП та ПДВ, скориговані відповідно до нових ставок податків; $ДДБ_{пр}$ – прогноз усього доходів державного бюджету, отриманий за методом аналізу часових рядів; $ДДБ_{пр.к}$ – прогноз усього доходів державного бюджету, скоригований щодо змін ставок ППП та ПДВ. Тоді прогноз доходів державного бюджету України, скоригований відповідно до зміни ставок оподаткування ППП та ПДВ, буде враховувати зміни нормативно-правової бази оподаткування.

Такий підхід до прогнозування на основі методів аналізу часових рядів із використанням коригування щодо змін у соціально-економічній політиці (рис. 1) має комплексний характер та, як показує практика, дає достатньо точні результати, оскільки враховує як існуючі тенденції соціально-економічного розвитку, так і її зміни.

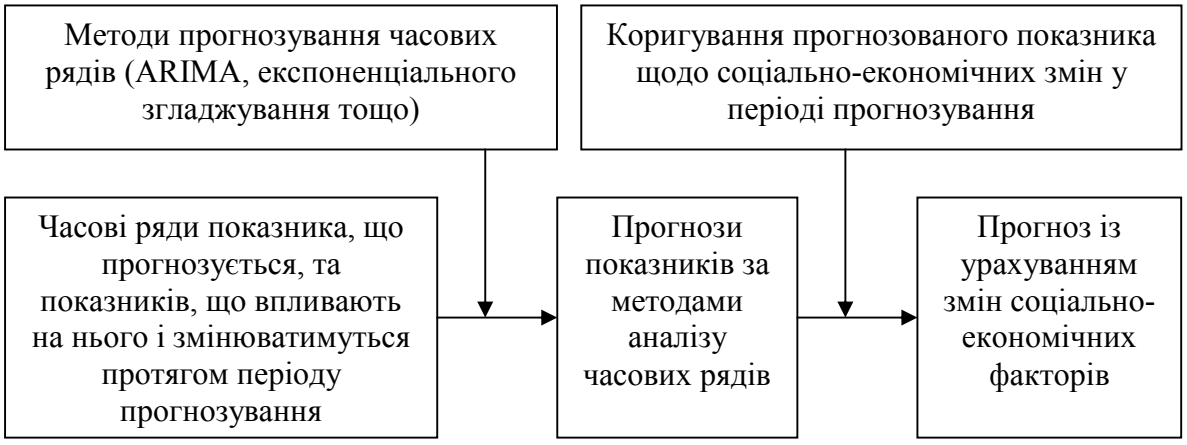


Рисунок 1 – Схема прогнозування на основі методів аналізу часових рядів

Список використаної літератури:
1. Charles H. Forecasting trends and seasonal by exponentially weighted averedges/ Holt C. Charles. – International Journal of Forecasting. – 1957. – Vol.20, no. 1. – P. 5–10.
2. Winters P.R. Forecasting sales by exponentially weighted moving averages / P.R. Winters. – Management Science. – 1960. – Vol. 6, no. 3. – P. 324–342.
3. Кильдишев Г.С. Анализ временных рядов и прогнозирование/ Г.С. Кильдишев, А.А. Френкель – М.: Статистика, 1973. – 100с.
4. Бокс Дж. Анализ временных рядов: Прогноз и управление/ Дж. Бокс, Г. Дженкинс; пер. с англ. – Выпуск 1,2. – М.: Мир, 1974.
5. Hamilton J. Time series analysis/ James D. Hamilton. – Princeton: Princeton University Press, 1994. – 820p.
6. Frances Ph. Nonlinear time series models in empirical finance/ Philip H. Frances and Dick van Dijk. – Cambridge University Press, 2000. – 296p.
7. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посібн.]/ А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170с.
8. Enders W. Applied econometric time series/ Walter Enders. – Wiley, 2nd edition, 2004. – 460p.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОМП'ЮТЕРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Семашко Катерина Анатоліївна
аспірант кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ «Київський Національний економічний університет імені В.Гетьмана»

Аналіз економічного стану України та інших країн з трансформаційною економікою засвідчує наявність негативних явищ таких як: тіньове виробництво, нелегальна зарплата, хабарництво тощо. Наукове дослідження усіх цих явищ досить актуальне, оскільки дозволяє прогнозувати їх наслідки, також сформулювати обґрунтовані рекомендації стосовно прийняття належних рішень.

Загальновизнаним інструментом пізнання обсягів тіньової економіки і швидкості розвитку процесу є математичне моделювання, але для цього потребуються адекватні моделі. Явище ж це існує всередині обмеженого простору і підпорядковане усталеним закономірностям взаємодії елементів тіньового і легального секторів.

На кафедрі економіко-математичного моделювання ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана» розроблено математичну модель (ММ), що описує взаємодії легальної економіки (ЛЕ) і тіньової економіки (ТЕ), яка описується системою звичайних диференційних рівнянь:

$$\begin{cases} \dot{x_1} = x_1(a_1 + b_{12}x_2 - c_1x_1) \\ \dot{x_2} = x_2(a_2 + b_{21}x_1 - c_2x_2) \end{cases}, \qquad (1)$$

де змінні $x_1 = x_1(t)\ i\ x_2 = x_2(t)$ відповідають обсягам (щільностям) біологічних популяцій; $\dot{x_i} = \frac{dx_i}{dt}$, $(i = 1,2)$ - їх швидкості змінюваності з плином часу t; величини $a_1, b_{12}, c_1, a_2, b_{21}\ i\ c_2$ – скаляри, але можуть бути і функціями $t, x_1\ i\ x_2$. Вона є модифікацією знаменитої в науковій літературі моделі «жертва-хижак». Оскільки ТЕ паразитує на тілі ЛЕ, то жертвою виступає офіційна економіка, а тіньова є хижак.

Сценарії співіснування складових економічної системи дещо урізноманітнюються. Так, можна прогнозувати виживання одного з двох видів (як хижака, так і жертви) у випадку, коли власна швидкість росту іншого виду менша від деякої критичної величини. Обидва види можуть також і співіснувати, якщо добуток коефіцієнтів взаємодії менший за добуток коефіцієнтів самообмеження чисельності, тобто $b_{12} \cdot b_{21} < c_1 \cdot c_2$ Щоправда, така взаємодія може мати різний характер:

- Взаємодія «хижак – жертва» (чисельність популяції хижаків росте, популяції жертв падає або росте з меншою швидкістю) – виконується при $b_{12} > 0,\ b_{21} < 0$
- Взаємодія конкуренції (чисельність кожного з видів в присутності іншого росте з меншою швидкістю) – виконується при $b_{12} < 0,\ b_{21} < 0$

На рис. 1-3 наводяться деякі результати комп'ютерного моделювання динаміки взаємодії ТЕ і ЛЕ, використовуючи математичну модель (1).

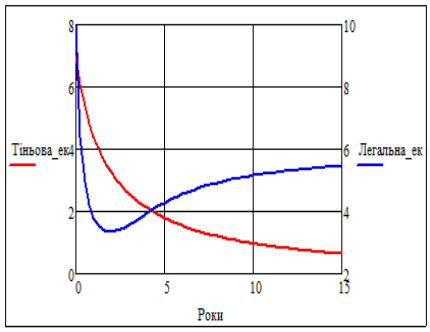


Рис.1 Динаміка обсягів ЛЕ і ТЕ.

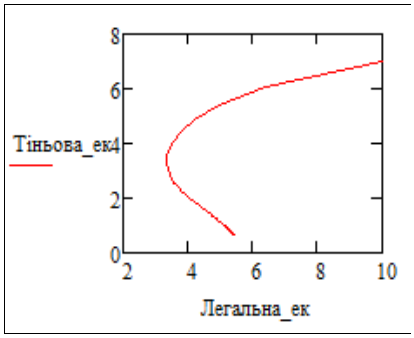


Рис.2 Фазовий портрет ММ(1).

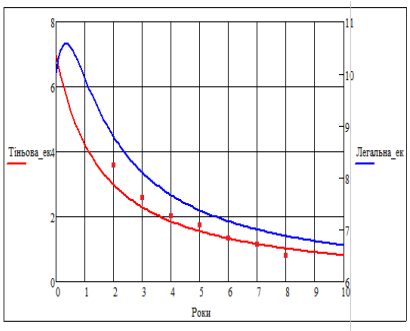


Рис.3 Еволюційна крива ТЕ на підґрунті ММ(1) (▪ - обсяг ТЕ, дані Міністерства Економіки України)

Якщо подивитися на цю проблему ширше, то можна виділити низку конкретних негативних наслідків впливу тіньової економіки на розвиток усіх сторін суспільного життя держави, зокрема: непрозорий і несправедливий розподіл національного доходу; дискримінація суб'єктів господарської діяльності; скорочення податкових надходжень до

бюджетів усіх рівнів; нелегальний експорт капіталів і зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від закордонних позик; втрата промислового й інтелектуального потенціалу нації.

Експерименти з моделлю тіньової економіки розкривають ряд наслідків її існування, які погіршують економічний стан суспільства. Економічний аналіз результатів моделювання показує, що подолання тіньової економіки можливо. Для цього необхідно прийняти комплекс мір, які враховують загальні макроекономічні тенденції взаємодії тіньового і легального секторів економіки, ефективно використовувати важілі ризику в подоланні тіньових явищ, а також вести постійну пропаганду нормальної економічно поведінки.

Наступним кроком у дослідженні є реалізація вище зазначеної ММ у взаємодії тіньової і легальної економік ураховуючи запізнення. Добре відомо, що саме воно визначає характер протікання економічних процесів.

Список використаної літератури:

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія/ [З.С. Варналій, А.Я. Жаліло та ін.]; за ред. д.е.н., проф. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006.- 576с.
2. Ермаков К.М. теневая экономика: анализ и моделирвание. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 498с.
3. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование/ В. Вольтерра. – М.: ИКИ, 2004. – 288с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА БОРГОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ

Вовк Марта Миронівна
аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка

Важливими складовими фінансів на макрорівні є державний кредит і державний борг, які за ефективного функціонування ринкових відносин створюють сприятливі передумови для інвестиційно-інноваційного розвитку у державі. Тому, з метою вивчення впливу боргової сфери на економічну систему варто розглянути борговий механізм держави та його складові, від ефективності організації яких і налагодженого взаємозв'язку між якими залежить стабілізація боргових фінансів.

Вважаємо, що борговий механізм - це сукупність фінансових методів, норм вітчизняного фінансового законодавства, боргової політики та боргової стратегії, за допомогою яких відбувається організація сфери боргових зобов'язань держави і управління нею. Борговий механізм як фінансова категорія та економічне явище є важливим елементом фінансової системи країни на макрорівні, оскільки за допомогою своїх складових має можливість істотно впливати на державні фінанси, визначаючи та регулюючи обсяги запозичень держави, її боргоспроможність, а, отже, і боргове навантаження на національну економіку. У структурі боргового механізму, на нашу думку, доцільно виділити такі елементи: державний борг, законодавче забезпечення, боргова політика, борговий менеджмент, боргова стратегія, боргова безпека.

Державний борг визначаємо як грошову суму зобов'язань центральних і місцевих органів влади, що виникли у процесі функціонування бюджетних та позабюджетних фондів держави. Станом на 31.12.2011 р. загальна сума державного і гарантованого державою боргу становить 473,12 млрд. грн. (або 59,22 млрд. дол. США), що у відношенні до ВВП становить 36% (у порівнянні з 2010 р. ця частка зменшилася на 3,5%).

Варто зауважити, що законодавче забезпечення, яке сьогодні регулює вітчизняні боргові фінанси, потребує суттєвого доопрацювання, зокрема у частині прийняття закону "Про державний борг", а також законодавчого визначення та тлумачення таких понять, як боргова стратегія, стратегічне управління державним боргом тощо. Доцільно зазначити, що боргова політика включає в себе систему послідовних кроків держави щодо встановлення правової бази управління державним

боргом, комплекс заходів органів державної влади у сфері регулювання боргового портфелю та налагоджену діяльність професійної боргової служби, на яку б покладалися функції боргового ризик-менеджменту. На наш погляд, борговий менеджмент – це сукупність цілеспрямованих заходів уповноважених органів влади, орієнтованих на раціональне формування, ефективне використання і своєчасне погашення боргових зобов'язань центральних та місцевих органів влади з обов'язковим урахуванням довготривалих орієнтирів і перспектив розвитку економічної системи держави. Безперечно, усі складові елементи боргового механізму повинні узгоджуватися із борговою стратегією держави, під якою варто розуміти сукупність довгострокових цілей і пріоритетів розвитку, а також науково обґрунтованих прогнозів щодо визначення боргового навантаження та боргової спроможності у державі. Необхідно також наголосити на тому, що до структури боргового механізму держави ми відносимо і боргову безпеку, яку розглядаємо як дотримання допустимого рівня та оптимального співвідношення внутрішніх і зовнішніх запозичень держави з урахуванням платежів за їхнім обслуговуванням, що забезпечує належний рівень платоспроможності держави.

Отже, структурні елементи боргового механізму держави є важливими економічними явищами, які у вітчизняній фінансовій практиці повинні відігравати суттєву роль у реформуванні і розбудові національної економіки України. Як свідчить зарубіжний досвід, саме боргові фінанси у сучасних умовах значною мірою визначають розвиток економічних систем та їхня збалансованість мінімізує виникнення кризових явищ як на національному, так і на міжнародному рівнях.

ФІНАНСУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Піменова Марія Михайлівна
аспірантка Дніпропетровської державної фінансової академії

Вичерпність природних ресурсів породжує необхідність у ресурсозбереженні. Стаття 16 Конституції України встановила, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи — катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави.

На сьогодні фінансування природоохоронної діяльності і ресурсозберігаючих заходів в галузі охорони навколишнього природного

середовища здійснюється за рахунок бюджетів всіх рівнів, власних коштів підприємств, коштів системи екологічних фондів і в рамках міжнародного співробітництва, що цілком відповідає сучасним вимогам.

З 2002 по 2011 рік значно змінилась кількість бюджетних програм, затверджених у Державному бюджеті України. Відбулося їх укрупнення, а відповідно — збільшились обсяги паспортів цих програм, що, безумовно, ускладнило процес розподілу фінансових ресурсів між окремими державними екологічними цільовими програмами (ЕЦП). Як приклад можна привести наступні діючі програми:

- Програма поліпшення екологічного стану Дніпропетровської області за рахунок зменшення забруднення довкілля основними підприємствами-забруднювачами на 2007-2015 роки. Для реалізації заходів даної Програми передбачається залучення власних коштів підприємств-забруднювачів. Орієнтовні обсяги фінансування програми – близько 4 млрд грн.)
- Обласна комплексна програма поводження з відходами на 2006-2015 роки. Фінансове забезпечення цієї Програми здійснюється за рахунок коштів загального фонду обласного бюджету. З метою залучення інвестицій, як джерела фінансування заходів Програми, передбачається запровадження механізму спільного фінансування її заходів на договірних (контрактних) засадах згідно з «Типовим договором (контрактом) на реалізацію інвестиційного проекту у сфері поводження з відходами на території Дніпропетровської області».

Для покращення фінансування природоохоронної діяльності представляється доцільним використання вже накопиченого світовою практикою досвіду і трансформацію цього позитивного досвіду з урахуванням специфічних умов України. У промислово розвитих країнах економічний вплив на природоохоронну діяльність здійснюється з різних напрямках. Як правило, державні заходи на природоохоронні цілі мають цільову спрямованість, тобто їх використання здійснюється по затверджених програмах, а за ефективністю використання коштів установлений чіткий державний контроль. Такий контроль здійснюють спеціалізовані державні органи, система державних корпорацій, фондів, банків і т.д. Великі повноваження в питаннях природоохоронних заходів мають також природоохоронні органи різних рівнів влади, що дозволяє їм ефективніше вирішувати конкретні екологічні задачі.

Реформування фінансової системи на загальнодержавному та регіональному рівнях має здійснюватися за двома взаємопов'язаними напрямами: а) цільове використання всіх коштів, отриманих від екологічних зборів, штрафних санкцій за порушення природоохоронного законодавства на охорону навколишнього середовища, відтворення та підтримання природних ресурсів в належному стані; б)створення

державної фінансової інституції для управління екологічними платежами.

Проте, оскільки нормативи бюджетної забезпеченості, що застосовуються при плануванні видаткової частини бюджету визначаються з наявних фінансових ресурсів і не відображують фактичну потребу в коштах, то важливим є наближення нормативів до держаних соціальних стандартів. За цієї умови буде спостерігатись якісні зміни в фінансуванні ресурсозберігаючих заходів.

СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ФОНД: ДОСВІД РОСІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ

Савченко Костянтин Вікторович
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Сумського державного університету

Вітчизняний досвід використання стабілізаційної політики для боротьби з фінансовими кризами, нажаль, є незначним, тому узагальнення практики використання фінансових механізмів інших країн, зокрема – Російської Федерації, може бути з успіхом використаний при формуванні вітчизняного інструментарію управління нестабільністю.

На сьогодні одним із ефективних механізмів реалізації політики упередження, тобто превентивного антикризового захисту в країні, є створення стабілізаційних фондів на етапі підйому в економіці та їх використання на етапі економічного спаду.

Фінансові ресурси стабілізаційних фондів найбільш ефективно використовувати не в момент настання найнижчої точки спаду економіки, а в період початку фази спаду, коли фінансування має бути спрямована на цільову підтримку окремих сфер економіки. Така практика має бути застосована і в Україні, оскільки стабілізація вітчизняної економіки дасть змогу в подальшому уникнути кризових явищ.

Основною функцією створення стабілізаційного фонду Російської Федерації є забезпечення стабільності економічного розвитку країни за рахунок управлінням надлишковою ліквідністю, зменшенням інфляційного тиску, зниження залежності національної економіки від несприятливих коливань надходжень від експорту сировинних товарів. Акумулювання коштів такого фонду здійснюється за рахунок вивізного мита на нафту і податку на видобуток нафти при ціні на нафту сорту «Urals», що перевищує базову ціну, яка встановлена на державному рівні [1].

Відповідно до затвердженого порядку, управління коштами фонду може здійснюватися шляхом придбання за рахунок коштів стабілізаційного фонду боргових зобов'язань іноземних держав та іноземної валюти, а також та подальшого її розміщення з метою отримання додаткового прибутку.

Така практика не може бути застосована в Україні за відсутністю єдиного експортоорієнтованого виду продукції чи сировини, за рахунок чого можливо було б сформувати систему відрахувань до фонду. Але якщо стабілізаційний фонд буде сформований з інших джерел фінансування (наприклад, за рахунок доходів від інвестицій, як це було зроблено в Австралії, Китаї, Малайзії та інших країнах), застосування російського досвіду може бути досить ефективним.

При цьому, розрахунок обов'язкового ліміту цільового використання фонду повинен бути оснований на прогнозуванні суми збитків в разі настання кризової ситуації.

Крім того, кошти створеного в Україні стабілізаційного фонду використовуються не як механізм стабілізації циклічних коливань в економіці, а як фінансовий механізм забезпечення покриття дефіциту бюджету України [2]. Фактично, створений стабілізаційний фонд зовсім не виконує функцій, які випливають з його назви. Даний фонд необхідно перейменувати на резервний чи приєднати його до вже існуючого резервного фонду Кабінету Міністрів України, який виконує практично аналогічні функції щодо поточного забезпечення стабілізації в державі.

Список використаної літератури:

1.О Стабилизационном фонде РФ [Электронный ресурс]. Режим доступу: http://www.minfin.ru/

2. Питання використання коштів Стабілізаційного фонду: постанова Кабінету Міністрів України від 04.11.2008р. № 961 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Сальникова Тетяна Валеріївна
аспірантка кафедри фінансів та державного управління
Дніпропетровської державної фінансовоа академії

В Україні зараз гостро стоїть питання реконструкції житлового фонду та побудови нового доступного житла, а тому актуальним є дослідження методів фінансового забезпечення житлового будівництва.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад фінансування житлового будівництва та реконструкції. Виходячи з мети, необхідно вирішити ряд задач. Визначити, які питання вже досліджені та ким, які основні проблеми існують в галузі на даному етапі, яка роль держави в розвитку житлового будівництва та як можна вирішити проблеми.

Останнім часом досліджувались процеси фінансування житлового будівництва, забезпечення доступності та реконструкції житла. Фінансування житлового будівництва досліджували В.І.Кравченко, К.В.Паливода, Л.Радченко, І.Є.Семенча. Правові форми залучення коштів для інвестування будівництва розглянуто в роботах Л.Радченко. Досліджено основні державні програми житлового будівництва, підходи до державного регулювання та реформування містобудування в працях О.М.Непомнящого. Інноваційні схеми фінансування об'єктів житлового будівництва вивчав В.В.Пустошкін. Інститути інвестування будівництва досліджували І.О.Лукашова та О.С.Власова. Шляхи реконструкції житлового фонду досліджує І.М.Гаврилов.

Тема досі залишається не повністю розкритою в контексті взаємодії держави та приватного сектору, використання міжнародного досвіду, методи реконструкції житлового фонду. Актуальним залишається питання фінансового забезпечення будівництва та реконструкції житла, оскільки фінансування за рахунок бюджету проводиться в недостатніх обсягах.

В регіонах України велика частка житлового фонду потребує реконструкції, оскільки вже закінчився термін його експлуатації. Проте, згідно із статистичними даними, обсяги введеного в експлуатацію житла по Україні та в Дніпропетровській області до 2008 р. зростали, а вже у 2009 р. скоротились на 268 тис.м^2 загальної площі в області та на 4096 тис.м^2 по Україні. В 2010 році цей показник збільшився на 132,7 %. При цьому, у 2009 р. з введених в експлуатацію по Україні 6400 тис.м^2 житла за рахунок коштів державного бюджету було введено лише 108 тис.м^2. Станом на січень 2011 р. незавершеними залишаються 693 будівлі, що на 20 менше порівняно з 2010р.

Сучасний попит на житло в Україні не задовольняється існуючим ринком житла, що підтверджують дослідження В.О.Омельчука Порівняно з зарубіжними країнами, по забезпеченості населення житлом Україна має показник 31,1%, який на 56,94% зумовлений зміною чисельності населення, а на 43,06% - будівництвом нового житла. Існуюче ж житло доступне далеко не кожному громадянину через його вартість.

Необхідно покращувати фінансування житлового будівництва та реконструкції, використовуючи нові підходи до інвестування. Дослідники пропонують використовувати іпотечне кредитування для

залучення коштів, створювати фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, фондів, що фінансує держава. Основна різниця між ФФБ та ФОН полягає в тому, що метою ФОН є отримання доходу власниками його сертифікатів, а ФФБ – отримання у власність житлової площі, побудованої за власний рахунок.

Розроблено декілька державних програм по забезпеченню населення доступним житлом до 2017 р., які передбачають збудувати та придбати 265,8 тис. квартир за рахунок державного (26%), місцевих бюджетів (6%) та інших джерел (68%). Для реалізації поставлених завдань житлове будівництво потребує ефективної взаємодії влади та бізнесу.

Отже, дослідження в галузі фінансового забезпечення житлового будівництва залишаються актуальними. Для покращення ситуації необхідно разом із реалізацією державних програм, налагодженням законодавчої бази, ефективною роботою фондів фінансування будівництва, збільшити пропозицію житла. Цього можливо досягти шляхом залучення інвестицій в будівельний сектор, технологічним переоснащенням виробництва будівельних матеріалів для уникнення імпортозалежності, переоснащення будівельних організацій для зменшення матеріало- та трудомісткості будівництва.

Список використаної літератури:

1. Кравченко В.І., Паливода К.В. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції. – Ч.1.,Ч.2.– К.: вид. «КМА», 2006. – 131с./175с.;
2. Непомнящий О.М. Поштовх до будівництва доступного житла та механізми його реалізації в Україні //Будівництво України. – 2011. - №3 – с.16-21;
3. Омельчук В.О. Адекватність житлового будівництва в Україні суспільному попиту //Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №21– С.23-27;
4. Паливода К.В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва України) – К.: «Знання», 2009 р. – 711 с.;
5. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. Електронний ресурс – режим доступу: [www.dneprstat.gov.ua/statinfo/ibd/ibd8.htm].

UKRAINIAN SELFGOVERNMENT - DECLARATION OR REALITY

Stupnitskiy Viktor Vladimirovich
Ph.D., Associate Professor, National university of water resources and environmental,

Stupnitska Nina Ivanivna
lecturer, Rivne State Humanitarian University,

Sribna Evgenia Victorivna
student, Rivne State Humanitarian University

Any relationship management provides specific decision-making and execution. Historical periods, when the system management concentrated around certain people, come to the end, and probably forever. A present-day socio-economic environment imposes requirements for change management system at any levels. Unfortunately, in Ukraine there is a tendency separation of the central government of the Ukrainian people's aspirations. It is pretty seriously recognized by authority. Therefore the problem of government is actively discussed in scientific and political circles.

Numerous publications of national scientists V.Zhuravskoho, V.Pohorilko, B. Glotova, O. Katanova, V. Yacyk., P. Lyubchenka reflect only some aspects of the problem of Ukrainian society.

The goal of article is to evaluate the effectiveness of the Ukrainian system of self-determination and its tendencies.

International Union of Local Authorities (IULA) said that local government is a right and duty of local authorities to regulate and conduct public affairs under personal responsibility and in the interests of the population. This right should be done by individuals and representative bodies, which are freely chosen and periodically re-elected by equal general elections, and their top executives should be elected in the same way, or assign the participation of elected bodies.

Current legislation defines the local government in Ukraine as guaranteed by the state law and the real ability of a territorial community - residents of a village or a voluntary association of the rural community of several villages, towns, cities - alone or under the responsibility of agencies

and local government officials to solve local issues in within the Constitution and laws of Ukraine.

The principal difference in these definitions concerns the interests of the population. According to sociological surveys, the vast majority of the population of Ukraine (66.2%) said that the traditional way of life is threatened. In addition, 69.3% of respondents, Ukrainian traditional way without religion is not perceived. Another trend, that began to dominate in the Ukrainian society - is fighting the decision of the Government and local authorities.

Thus, studies indicate rejection nation of the changes proposed by the government. In fact, government living corruption life and "artistic" shows his life and capacity management. Ukrainian people completely lost faith in government, so busy just survival. The desire of the people - a nation with the following rights: protection, responsibility of government to the people, guaranteed social security, etc. Unfortunately, the current government focused on the system without national self-aspect (simple citizen, resident).

Thus, about the complete self-government in modern terms to say impossible. Therefore, government efforts to develop local government population is seen as the next attempt to dissociate from acute national problems and translate them into local communities.

This policy will not for good governance. It is not at an economic base (tax revenues, funding is almost zero), and wages do not allow people to contribute to the appropriate public funds.

In reality, the development of local government can speak only for normal healthy environment that is based on a transparent simple and accessible to every citizen of the legislation, which in turn will prevent the manifestation of corrupt motives.

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄВРОПИ

Волинська Катерина Леонідівна
студентка Національного університету ”Львівська політехніка”

Податкова система — це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету та державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку [1].

Кожна держава має власну податкову систему та її використовує для регулювання ринку та грошового обігу. При формуванні податкової системи важливо визначити всю сукупність податків, зборів, обов'язкових платежів, їх форму та структуру, методи побудови і

стягнення. Слід постійно здійснювати фінансовий контроль за виконанням податкових зобов'язань [2].

Податкова система Австрії характеризується такими податками: ПДВ – 20% (стандартна ставка) і 10% (знижена ставка); прибутковий податок від 10% до 50%; податок на прибуток корпорацій – 34%, що являє собою своєрідний податковий тиск на суб'єкти підприємництва з боку держави; податок на нерухомість, який стягується з нерухомого майна, що знаходиться в Австрії за ставкою близько 0,8% річних.

У Великобританії всі податки поділяються на загальнодержавні та місцеві. На загальнодержавні припадає до 90% усіх податкових надходжень країни. Найважливішим податком з фізичних осіб є прибутковий податок, який становить близько 65 % усіх прямих податків, що надходять до державного бюджету. Залежно від річного доходу існують три ставки прибуткового податку: 20, 25, 40 %. Податок на додану вартість є одним із основних непрямих податків і становить 17 % загальної дохідної частини бюджету держави.

У Люксембурзі ПДВ становить 15% (стандартна ставка) і 3% (знижена ставка). Прибутковий податок коливається від 0 до 50% залежно від суми доходів. Податок па прибуток корпорацій має диференційовані ставки залежно від суми оподатковуваного доходу: 20%, 30% і 33%; є і проміжні ставки. Додатково стягується 1% для підтримки фонду допомоги безробітним [3].

В Україні всі податки, так як і у Великобританії, поділяються на загальнодержавні та місцеві. Податок на додану вартість становить 20% і застосовується як єдина ставка, незалежно від соціальної і економічної значимості груп товарів і послуг, тим самим зменшуючи зацікавленість щодо їх виробництва та споживання. Податок на прибуток підприємств у 2012 році, порівняно з минулим роком, зменшився на 2% і тепер становить 21%. Прибутковий податок з громадян коливається в межах від 0 до 40%.

Розглянувши податкові системи різних країн, можна зробити наступні висновки. Всі податкові системи складалися під впливом різних економічних, політичних та соціальних умов, що пояснює їхню недосконаліть. Це, в свою чергу, визначає діяльність, спрямовану на постійний пошук оптимальних варіантів оподаткування.

Список використаної літератури:

1. Стаття «Податкова система»:http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0

2. %BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0
3. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: Навчально-методичний посібник / Під загальною редакцією Н.М. Ткаченка. – К.: Алерта, 2004. – 554 с.
4. Податкові системи зарубіжних країн: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 208 с. — Бібліогр.: с. 203.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК – ПОТУЖНИЙ ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ

Воськало Тетяна Ярославівна
студентка Львівського Національного університету імені Івана Франка

Досить часто у центрі уваги уряду України та у сфері бізнесу перебуває податок на прибуток підприємств, оскільки за своєю природою він є потужним фіскальним інструментом для стимулювання іноземних інвестицій та економічного розвитку країни.

Значне зниження ставки податку на прибуток узаконено у новій редакції Податкового кодексу України, який має реєстраційний № 2755-VI від 2 грудня 2010 року. Він набрав чинності з 1 січня 2011, однак деякі статті наберуть чинності пізніше, аж до 1 січня 2015 року. Так , згідно умов нового Кодексу, базова ставка податку на прибуток до 1 квітня 2011 року становить 25%,а з 1 квітня 2011 року ставка податку становить вже 23%. Протягом кількох років до 2014 року ставка податку на прибуток буде зменшуватись, і з 1 січня 2012 року вона становитиме 21%, з 1 січня 2013 року – 19%, а з 1 січня 2014 року – зменшиться аж до 16%. Однак формальне скорочення податкового навантаження на підприємства ще не дає гарантій появи великих інвестиційних стимулів збоку іноземних чи національних інвесторів [1].

І все ж таки, даний показник податку на прибуток не можна визнавати як один з найнижчих у світовій економіці, оскільки у більшості країн світу ставка податку на прибуток корпорацій також коливається у межах 20-30%(таблиця 1). Хоча, останнім часом також чітко виражена тенденція до зниження базової ставки цього податку. Таку політику можна пояснити прагненням зацікавити великі корпорації світу вкладати свої інвестиції в держави колишнього соціалістичного союзу [2].

Таблиця 1.

Ставка податку на прибуток підприємств у країнах світу*

Країни	Ставка податку на прибуток
Австралія	30%
Австрія	25%
Білорусь	24%
Болгарія	10%
Великобританія	21-28%
Грузія	15%
Латвія	155
Німеччина	29,8%
Південна Корея	13% і 25%
Польща	19%
Росія	20%
Румунія	16%
Словаччина	20%
США	15-35%(федеральний); 0-12% (місцевий)
Туреччина	20%
Угорщина	10% і 19%
Франція	33,33%
Швейцарія	13-25%

* дані використані з сайту http://zaxid.net

Крім того, підприємства, які були створені після 1 квітня 2011 року (за винятком тих, які виникнуть шляхом реорганізації, приватизації, корпоратизації) отримали нульову ставку податку на прибуток. Вона вводиться майже на п’ять років – з 1 квітня 2011 р. по 1 січня 2016 р. Також підприємства, які вже діяли на той момент, щорічний обсяг доходів яких за останні три роки не перевищував 3 млн грн, а кількість працівників – 20 осіб, теж можуть використати нульову ставку податку. Ця ж умова поширюється на колишніх платників єдиного податку, у яких обсяг виручки від реалізації останнього року був не більшим 1 млн грн, а кількість співробітників – менше 50 осіб. При цьому офіційна зарплата працівників на даних підприємствах не має бути меншою за дві мінімальні зарплати [1].

Крім того, тимчасово звільнялися від оподаткування деякі види економічної діяльності. Це стосується виробників біопалива на період до 1 січня 2015 р., газовидобувних підприємств - до 1 січня 2020 р., готельного бізнесу (для готелів, введених в експлуатацію до 1 вересня 2012 р.), підприємств легкої промисловості, електроенергетики, суднобудування, літакобудування, машинобудування для агропромислового комплексу - з 1 січня 2011 р. до 2020р., видавничої діяльності – до 1 січня 2015р [1].

Водночас уряд склав значний спсок винятків з 16 пунктів для використання нульової ставки з податку на прибуток, і тис самим значно обмежив коло щасливчиків.

У Податковому кодексі дані підприємства мають керуватися такими умовами: кошти, вивільнені від оподаткування, потрібно спрямовувати на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази та запровадження новітніх технологій [3].

Отже, на основі цього можна стверджувати, що саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
2. http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?podatok_na_pributok
3. http://www.pravda.com.ua/news/2012/01/1/6882682/

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ВНУТРІШНІМ БОРГОМ: ПРИНЦИПИ ТА НАПРЯМИ

Коблик Ігор Ігорович
аспірант кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ «Європейський університет», м.Київ

Від ефективності здійснення процесу формування і використання фінансових коштів держави, залежить її вплив на макроекономічну ситуацію. Одним із основних інструментів впливу на проведення політики державних запозичень та уникнення боргової кризи, має стати ефективний механізм управління державним боргом.

Під управлінням державним боргом слід розуміти комплекс заходів, що приймаються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення місць, умов розміщення і погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів [1, с.19].

Зростання обсягів державних позик останніми роками призводить до потреби реформування принципів та напрямів проведення політики управління державними запозиченнями та вдосконалення державної боргової політики зокрема. Параметрами такого управління повинні бути: розробка програми використання запозичених фінансових ресурсів, визначення портфелю боргових зобов'язань держави та принципи які регламентуватимуться на основі законодавчої бази.

Політика управління державним боргом повинна базуватись на таких основних принципах:

- раціональне запозичення капіталу;
- ефективне та цільове використання запозиченого фінансових ресурсів;
- ефективне використання та безумовне виконання боргових зобов'язань.

Принцип раціонального запозичення капіталу передбачає вдосконалення управління внутрішнім державним боргом на етапі його формування. Основною задачею виступає усунення недоліків наявного механізму державних позик і вдосконалення управлінської діяльності з їх залучення. Управління державними запозиченнями повинно бути спрямоване на оптимізацію структури боргового портфеля держави.

Планування державного боргу повинне забезпечувати взаємозалежність між політикою запозичень держави та політикою щодо погашення та обслуговування державного боргу. При плануванні внутрішніх запозичень уряд керується двома положеннями:

1. зменшення витрат з обслуговування боргу сприятиме підвищенню прозорості боргової політики та ліквідності вторинного ринку державних цінних паперів;
2. мінімізація ризику боргового портфеля держави.

Як свідчить світовий досвід ефективного управління державними запозиченнями, домінуючою є друга умова, проте з падінням довіри до політики уряду, збільшується значущість першої [2,с.186].

Отже, основною функцією управління державним внутрішнім боргом повинна стати мінімізація вартості залучених позик та обмеження ризику портфеля боргових зобов'язань держави шляхом встановлення та дотримання таких показників при його формуванні:

- допустимий рівень відсоткових ставок;
- середньостроковий термін боргових зобов'язань;

- фіксовані та змінні види ставок у структурі боргу.

Вдосконалення засад управління державними внутрішніми запозиченнями вимагає вирішення нагальних завдань щодо розподілу сфер діяльності та відповідальності між НБУ та Міністерством фінансів України, оскільки між ними відсутній механізм координації середньострокової грошово-кредитної, бюджетної та боргової політики, відсутній обмін інформацією та чітке розмежування щодо здійснення ними своїх функцій, які пов’язані з проведенням політики державного боргу.

Вирішення цих проблем сприятиме збільшенню випуску середньострокових боргових зобов’язань та зменшенню впливу банків на формування внутрішнього боргу та допущенням до цього процесу інших інвесторів.

Досягнення прозорості на ринку державних цінних паперів можна досягти відокремивши підрозділ відповідальний за ведення політики державних запозичень у окрему адміністративну одиницю від структури Міністерства фінансів. Позитивний зв'язок між ступенем незалежності операційної структури, що виконує функції управління державним боргом та ефективністю запозичень підтверджений досвідом багатьох країн світу [3,с.56]. Це надасть можливість покращити довіру інвесторів до проведення боргової політики та надасть можливість спрямовувати залучені фінансові ресурси на цільові економічні програми.

Покращити результативність управління державним внутрішнім боргом можливо при удосконаленні інструментарію запозичень як способу стимулювання надходжень фінансових ресурсів на внутрішній ринок. Це можливо досягти при:

- диверсифікації методів та інструментів політики державних запозичень від кон’юнктури ринку та поставлених завдань;
- розширення видів державних цінних паперів на ринку, що дасть змогу залучити нових потенційних інвесторів;
- зменшення ролі на внутрішньому ринку боргових зобов’язань традиційних інвесторів (НБУ та комерційних банків) та збільшення активності населення та небанківських установ.

Принцип ефективного та цільового використання запозичених фінансових ресурсів є основою забезпечення платоспроможності держави. Видатки держави , які здійснюються за рахунок залучених ресурсів, повинні мати цільове спрямування та бути направлені на фінансування визначених економічних програм. Цільове спрямування залучених фінансових ресурсів та їх раціональне використання може бути закладене у самих позиках. Наприклад, житлові облігації, погашення яких відбувається у натуральній формі – житлом, збудованим за рахунок запозичень, або у грошовій формі за рахунок коштів,

отриманих від продажу цього житла [4,с.23]. Введення таких зобов'язань надасть необхідні умови для розвитку визначених галузей економіки в державі та не потребуватиме додаткових вкладень з бюджету країни.

Використання запозичених державою фінансових ресурсів повинно сприяти розвитку економіки та сприяти ринковим перетворенням у країні. Підсумовуючи вище наведене, доцільно відокремити від структури Міністерства фінансів України Департамент державного боргу та на його основі створити спеціальне Агенство з управління державним боргом та прийняти Закон України «Про державний борг». Це сприятиме збільшенню ефективності здійснення фінансової політики держави у контексті інвестиційного розвитку економіки. Ефективне управління державними запозиченнями на всіх етапах їх здійснення (починаючи з моменту вибору джерел та напряму використання і закінчуючи погашенням боргу) дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу.

Список використаної літератури:

1. Управління державним боргом: Навч.посіб. – Прутська О.О., Сьомченков О.А., Грабар Ж.В., Губа нова Л.І., Руденко В.В.,/ заг. ред. Прутської О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
2. Вавилов А.П. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления / Вавилов А.П. - М.: Городец-издат, 2001. - 304 с.
3. Рыбалко Г.П. Зарубежный опыт управления государственным долгом / Рыбалко Г.П. // Финансы. - 2000. - №6. - С. 55-58.
4. Баринов В.Т. Муниципальные облигации. Выпуск и размещение / Баринов В.Т. - М.: Русская Деловая Литература, 1997. - 160 с.

ПОКРАЩЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Нів'євська Катерина Григорівна
студентка Львівського національного університету ім. І.Франка

Усі держави для забезпечення незалежності контролю застосовують ті чи інші заходи, які мають тісний взаємозв'язок з діяльністю законодавчих установ.

Контроль за виконанням бюджету в системі Державного казначейства є актуальною темою, тому що без контролю не буде порядку в країні і, тим більше, стабільної економіки.

Сутність контролю – визначена система заходів держави для ефективного використання державних коштів, фінансових ресурсів для інтересів суспільства.

У ході управління державними коштами створюють систему контролю, яка має дві функції:

1. Функцію перевірки, порівняння даних, а в деяких випадках, якщо до цього спонукає ситуація, можна використати додаткову перевірку за допомогою документів.

2. Функцію ієрархічного підпорядкування. Тобто орган на вищому рівні регулює діяльність органу нижчого рівня відповідальності.

Ієрархічну підпорядкованість зображено на рисунку (3).

Територіальна структура Державного Казначейства України

Отже, Державна казначейська служба України (ДКСУ) здійснює контроль за виконанням бюджету всіх рівнів і на всіх етапах використання коштів. Можна виділити три етапи використання коштів: прийняття зобов'язань, попередня перевірка та оплата рахунків розпорядників бюджетних коштів і одержувачів.

На першому етапі (прийняття зобов'язань) визначають призначення бюджетних асигнувань для покриття витрат відповідно до затвердженого бюджету. Зазвичай, формою зобов'язання є угоди з постачальниками послуг і товарів. Необхідність реєстрації грунтується на двох основних причинах: для відстеження нових зобов'язань та їхніх наслідків з метою подальшого прогнозу відтіканню наявних коштів з єдиного рахунка та, відповідно, для контролю фактичної наявності бюджетних коштів.

На другому етапі (попередня перевірка) бюджетна організація підтверджує і відповідно перевіряє виконання всіх вимог щодо оплати конкретних видатків. Цей етап дає змогу визначити суму коштів,

необхідних для її сплати, а також відстежити взяті, але ще не оплачені зобов'язання.

Завершальним етапом є оплата рахунків розпорядників бюджетних коштів та одержувачів, завдяки чому зменшуються обсяги зобов'язань держави. У цьому разі перевіряють правильність оформлення документів, контроль за зобов'язаннями, відповідність платежів вимогам обліку та законність підстави для здійснення платежів.

Особливість контролю за виконанням бюджету в системі Державного казначейства полягає в тому, що ДКСУ проводить перевірки тільки на регулярній основі, а також є єдиними виконавцем фінансових функцій у ході виконання державного бюджету. Завдяки цьому забезпечується суворий контроль, що є гарантією чіткого виконання рішень виконавчої влади.

За даними, які наведені вище, можна зробити такий висновок: контроль за виконанням бюджету в системі Державного казначейства, згідно із законом, відбувається на всіх рівнях і на всіх етапах використання коштів. Це свідчить про доцільність використання коштів за призначенням, а також про те, що завдяки контролю держава може розвивати свою економіку на вищому рівні.

Список використаної літератури:

1. Повноваження Державного казначейства України як контролюючого органу визначені постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 року № 590 "Про затвердження положення про Державне казначейство України"
2. П.Г. Петрашко (під редакцією), О.О. Чечуліна, В.Т. Александров, С.О. Булгакова, К.М. Огданський, О.І. Назарчук, Н.І. Сушко. Казначейська справа. У 2-х т. – Т.1. – Київ: НВП «АВТ», 2004. – 288 с.
3. Казначейська система: Підручник / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. - Тернопіль, 2002. – 394.

ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА УКРАЇНИ, ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ СУБ'ЄКТІВ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Нікітан Наталія Олександрівна
аспірантка кафедри аудиту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

Об'єктивною і невід'ємною складовою світової практики виконання бюджетів всіх рівнів є присутність такої інституції, як казначейство.

Державна казначейська служба України (Казначейство України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України [3]. Казначейська служба посідає центральне місце головного фінансового агента держави, забезпечуючи оперативне управління коштами державного бюджету. Казначейство України керується у своїй діяльності Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України, декретами, постановами і розпорядженнями Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказами Міністерства фінансів України, Положенням про Державну казначейську службу України, затверджене Указом Президента України від 13.04.2011 р. N 460/2011.

Проте, аналіз законодавства засвідчує відсутність до теперішнього часу закону про Казначейство, проект якого був розроблений у 2008 році [2]. Задля впорядкованого подальшого розвитку казначейської системи необхідно забезпечити чітко визначену законодавчу основу, пристосувавши органи казначейства до нових соціально-економічних реалій. З метою оптимізації та підвищення ефективності діяльності казни прийнято Положення про Державну казначейську службу України, затверджене Указом Президента України від 13.04.2011 р. N 460/2011[3]. Аналізуючи дане положення цілком справедливо стверджувати, що воно позитивно вплине на діяльність казначейської служби, позбавляючи суперечності між її повноваженнями та Міністерством фінансів і відповідного дублювання їх функцій.

П.Г. Петрашко у своїй праці " Казначейська справа " підкреслює, що сутність основної діяльності казначейства полягає в казначейському виконанні та обслуговуванні державного та місцевих бюджетів шляхом обліку надходжень та проведення видатків державного бюджету [1].

Першорядне призначення казначейської системи – всебічно сприяти оптимальному управлінню доходами та витратами бюджету. Основними функціональними завданнями Державної казначейської служби є контроль бюджетних надходжень та витрат держави; опрацювання фінансових звітів, що містять інформацію для уряду про ефективність бюджетної політики; створення єдиної інформаційної бази рахунків підпорядкованих структур задля концентрації бюджетних коштів. Здійснення даних функцій узгоджує зв'язок між учасниками бюджетного процесу та платіжною системою України.

Отже, можна зробити підсумок, що в умовах виходу України із кризи функціонування ключового елементу фінансової системи – Державної казначейської служби дасть можливість зробити процес виконання бюджету ефективнішим, дозволить найраціональніше

проводити використання бюджетних ресурсів та ресурсів державних цільових фондів, що призведе до оздоровлення економіки в цілому.

Список використаної літератури:

1. Петрашко П.Г. (під редакцією), Чечуліна О.О., Александров В.Т., Булгакова С.О., Огданський К.М, Назарчук О.І., Сушко Н.І. Казначейська справа. У 2-х т. - Т.1.-Київ: НВП «АВТ», 2004.-288с.(Інтегрований посібник)
2. Проект закону України "Про Державне казначейство України" від 03.03.2008р. № 2155. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF1NV00A.html
3. Указ Президента України " Про Положення про Державну казначейську службу України" від 13.04.2011 р. N 460/2011. [Електронний ресурс].–Режим доступу http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=460%2F2011

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Євтушенко Світлана Валеріївна
магістр з менеджменту проектів та консалтингу, старший викладач
Університету економіки та права "КРОК"

В сучасних умовах нестабільного, жорстокого конкурентного середовища перед промисловим підприємством постає задача постійного пошуку інвестиційних рішень щодо оптимізації виробничого потенціалу. Розвиток форм організації виробництва обумовлює чотири ключові напрямки раціоналізації виробництва: спеціалізацію, кооперацію, концентрацію та комбінування. Реалізація окремих форм організації виробництва на підприємстві вимагає ретельного обґрунтування інвестиційних рішень передусім на предмет їх інвестиційної безпеки.

Під інвестиційною безпекою підприємства будемо розуміти міру узгодження довгострокових економічних інтересів підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності з суб'єктами зовнішнього середовища, за якої в умовах загроз підприємство в довгостроковому періоді не переходить в кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності. Розуміння інвестиційної діяльності як сукупності інвестиційних проектів призводить до висновку, що інвестиційна безпека підприємства – це економічна безпека в процесі здійснення інвестиційних проектів. Інвестиційна безпека проекту – це міра узгодження економічних підприємства як суб'єкта інвестиційного проекту із суб'єктами зовнішнього середовища проекту, за якої в умовах загроз інвестиційний проект в довгостроковому періоді не переходить у кризовий стан, який загрожує збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності підприємства, здійсненню виробничо-господарської діяльності в нормальному режимі.

На попередньому етапі оптимізації стану інвестиційної безпеки розвитку окремих форм організації виробництва необхідно обґрунтувати доцільність реалізації найкращої інвестиційної альтернативи на підприємстві. Для ідентифікації рівня інвестиційної безпеки найкращої інвестиційної альтернативи необхідно розробити індикатор (індикатори), які б враховували динаміку ключових параметрів підприємства під впливом загроз протягом життєвого циклу інвестицій в умовах невизначеності.

Для обґрунтування доцільності розвитку спеціалізації, кооперування, концентрації та комбінування деякі економісти пропонують обчислювати річний ефект виходячи з формули річних приведених витрат. Зокрема, Горфінкель В. Я. та Швандар В. А. наголошують, що під оптимальними масштабами виробництва в промисловості слід розуміти такі, які забезпечують виконання укладених договорів та зобов'язань з виробництва продукції у встановлені строки з мінімумом приведених витрат на виробництво та реалізацію продукції [2, с.238], а узагальнюючим показником ефективності комбінування є різниця приведених витрат на некомбінованому та комбінованому виробництві [2, с.253]. Макарова С. А. та інші дослідники визначають економічний ефект від розвитку спеціалізації та кооперування за формулою 1 [1,3]:

$$E = [(C_1 - C_2) - (З_{тр1} - З_{тр2})] * V_2 - E_н * ΔК + ΔП \qquad (1)$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції до та після спеціалізації; $З_{тр1}$, $З_{тр2}$ – транспортні витрати на одиницю продукції до та після спеціалізації; V_2 – обсяг випуску продукції після спеціалізації; $E_н$ – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень; $ΔК$ – додаткові капітальні вкладення, необхідні для здійснення спеціалізації виробництва; $ΔП$ – додатковий прибуток, який отримано за рахунок покращення якості продукції внаслідок спеціалізації виробництва.

Необхідно зазначити, що використання формули 1 для обґрунтування розвитку спеціалізації підприємства є некоректним в частині врахування фінансових витрат, які щорічно враховуються у сумі $E_н * ΔК$. Протягом корисного терміну експлуатації перенесення вартості капіталовкладень відбувається шляхом амортизації, що враховано в собівартості продукції. Протягом життєвого циклу інвестицій на початок інвестиційної фази сума не перенесеної вартості капіталовкладень становить $ΔК$, а на кінець терміну експлуатації знижується до нуля (за рахунок амортизації). Таким чином, протягом життєвого циклу інвестиційного проекту середня величина не перенесеної вартості капіталовкладень становить $\frac{ΔК}{2}$. Додатковий річний прибуток, отриманий внаслідок покращення якості продукції $ΔП$ у формулі 1 може впливати на параметри собівартості та транспортних витрат, тому краще зафіксувати приріст ціни $ΔР$, яка помножена на річний обсяг випуску продукції (2):

$$E = [(C_1 - C_2) - (З_{тр1} - З_{тр2})] * V_2 - \frac{E_н * ΔК}{2} + ΔР * V_2 \qquad (2)$$

Аналогічно до формули 1, математичний вираз для формалізації економічного ефекту від комбінування виробництва відносно посилення спеціалізації Макарова С. А. представляє у такий спосіб (3):

$$E = \left[(C_{сп} - C_к) - (З_{тр1} - З_{тр2}) + (К_с - К_к) * Е_н\right] * V_к + Е_н * К \qquad (3)$$

де $C_{сп}$, $C_к$ – собівартість продукції, що випускається на спеціалізованому підприємстві та випуск аналогічної продукції за рахунок комбінування; $З_{тр1}$, $З_{тр2}$ – транспортні витрати на одиницю продукції до та після комбінування; $К_с$, $К_к$ – питомі капітальні витрати на випуск продукції на спеціалізованому підприємстві та на виробництво аналогічної продукції за рахунок комбінування; $V_к$ – обсяг випуску продукції за рахунок комбінування виробництва; $\Delta К$ – економія капітальних вкладень, необхідних на розвиток добувних галузей.

Окрім актуальних вище зауважень щодо необхідності корекції середньорічного обсягу фінансових витрат, у формулі 3 незрозумілим є врахування економії на розвиток добувних галузей, яку очевидно, мають враховувати підприємства відповідних галузей. При обґрунтуванні доцільності комбінування необхідно врахувати тип комбінування. Коли комбінування здійснюється на базі об'єднання виробництв за ходом стадій технологічного ланцюга актуальною буде формула 2. В умовах, коли комбінування передбачає комплексне використання сировини (матеріалів, енергії) чи переробку відходів у підприємства може виникнути приріст річного грошового потоку внаслідок випуску додаткових видів продукції.

Прогнозування рівня інвестиційної безпеки найкращої інвестиційної альтернативи за методом конкурентно-релевантних ануїтетів вимагає ідентифікації релевантних параметрів середньорічних співвимірних витрат підприємства та найпотужнішого конкурента протягом життєвого циклу інвестицій. Витрати розглядаються в широкому контексті, і включають недоотриманий прибуток підприємства відносно основного конкурента.

Список використаної літератури:

1. Макарова С. А. Курс лекций по дисциплине "Экономика фирмы" [Електронний ресурс] / С. А. Макарова, СПбГПУ. – Режим доступу до джерела: http://www.wecon.ru/files/Makarova_EconomFirm/contents/literature.html – Назва з екрану.
2. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Горфинкеля В. Я., Швандара В. А., М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
3. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, 3-е ид. – М. : Проспект, 2005. – 560 с.

МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Горбенко Надія Олексіївна
студентка Чорноморського Державного Університету імені Петра Могили,

Іозе Юлія Олександрівна
студентки Чорноморського Державного Університету імені Петра Могили

В статі проаналізовано місце України в міжнародному поділі праці, її зовнішньоекономічна діяльність та економічний потенціал країни. Розглянуто розвиток та подальша інтеграція України в світове господарство.

Актуальність проблеми. За економічним потенціалом Україна входить до першої шістки країн Європи (окрім неї – Росія, Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія) [1].

Об'єктивно це мало б визначити істотну роль нашої країни у міжнародному поділі праці. Проте частка України у світовій торгівлі досі непропорційно низька.

За даними World Trade report, Україна посідає 50- те місце за експортом [6].

Відтак, недостатньо використовуються можливості для міжнародної кооперації, зовнішніх інвестицій тощо. Україна, маючи високу щільність населення, висококваліфіковані трудові ресурси, значний промисловий потенціал, помітно відстає в економічному розвитку, особливо за трудомісткими та високотехнологічними видами виробництва – автомобілебудуванням, інструментальним машинобудуванням, комп'ютерним обладнанням та програмним забезпеченням до нього, текстильної промисловості тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну основу міжнародного економічного співробітництва заклали роботи А.Сміта і Д.Рікардо, доповнені та посилені у подальшому працями В.Леонтьєва, Б.Оліна, М.Портера, та інших вчених. Проблеми зовнішньої торгівлі України, її порівняльних та конкурентних переваг, чинники розвитку експорту та шляхи нарощування конкурентоспроможного експортного

потенціалу досліджуються у працях вітчизняних науковців В. Андрійчука, О. Білоруса, та ін.

Метою статті є дослідження особливостей зовнішньоекономічної діяльності України в контексті конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Україна в рейтингу конкурентоспроможності 2011/2012 посіла 82-е місце серед 142 держав світу, включених у дослідження. Порівняно з попереднім рейтингом 2010/2011 року українська економіка піднялася на 7 позицій, набравши 4 бали (лідер цього року Швейцарія отримала 5,7 балу). Україна опинилася між Тринідад і Тобаго (81-е місце) і Намібією (83-е місце), які також набрали по 4 бали. Серед безпосередніх сусідів України також підвищили конкурентоспроможність своїх економік Угорщина і Молдова, які посіли 48-е (+4) і 93-е місця (+1). Білорусь не було включено до дослідження. Менш привабливим для інвесторів став також найбільший безпосередній західний сусід України – Польща, яка опинилася на 41-му місці (-2). Найбільший безпосередній східний сусід українців Російська Федерація посіла 66-е місце, що на 3 позиції нижче за попередній результат [2].

Отже, з'явилися реальні перспективи створення дійсно відкритої економіки в нашій країні, її ефективної інтеграції у світове господарство.

Але, Україна поки що не готова зі своїм невдосконаленим господарським механізмом на паритетних принципах взаємодіяти з лідерами світової економіки. Перед нею нині не тільки відкриваються широкі можливості, а й виникають нові проблеми й труднощі. Для прискорення процесу входження України у світові господарські структури необхідно брати до уваги закономірності розвитку ССГ, а саме:

1. Основними орієнтирами українських виробників мають бути технологічний фактор, світові норми та ємність ринку.

2. Характерною рисою сучасного ефективного виробництва є його вибірковість.

3. Важливою закономірністю інтернаціоналізації сучасних світових продуктивних сил є те, що економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до самозабезпечення всіма товарами вимагає великих затрат. По-четверте, пошук власного місця у світовій господарській структурі вимагає знання специфіки сучасного світового ринку, який також зазнає суттєвих змін: не тільки розширюються його межі, а й зростають

потреби, змінюється їхня структура, а також склад тих виробників, які задовольняють основну частку світового попиту на продукцію. По-п'яте, наукова-технічна революція додала до традиційних факторів всесвітнього поділу праці нові об'єктивні стимули, що набувають поступово визначального характеру [5].

Подальша інтеграція економіки України у світове господарство, її ефективність великою мірою залежать від наявних ресурсів країни, які є основним елементом економічного потенціалу.

Україна має великі запаси корисних копалин і надзвичайно вигідне територіальне поєднання сировинних родовищ. Але, функціонування народногосподарського комплексу України, як бачимо, значною мірою залежить від поставок з інших країн різних видів мінеральних, паливно-енергетичних, лісових та інших видів сировини. Передусім, це стосується нафти й газу. Україна забезпечена власними ресурсами газу на 22%, нафти – на 8%. Як зазначалося на колегії Державного комітету з нафти і газу, Видобуток нафти в Україні в 2010 році скоротився на 11,4% (на 330,9 тис. тонн) порівняно з 2009 роком – до 2 млн 568,9 тис.тонн., газу на 6%, порівняно з аналогічним періодом 2009 року, – до 11,2 млрд куб м. [1].

Видобуток нафти в Україні в 2011 році скоротився на 6,3% (на 160,6 тис тонн) порівняно з 2010 роком - до 2,408 млн тонн [3].

Тим часом тільки при теперешніх витратах палива країні потрібно кожного року мати 57-60 млн. т нафти та 115-120 млрд. м3 газу, що змушує нас імпортувати велику кількість вуглеводів, котрі постійно дорожчають на ринках збуту [1].

За таких умов енергетична програма країни має бути зорієнтована передусім на підвищення ефективності власного енергетичного комплексу, розвиток енергозберігаючих технологій, на структурну перебудову економіки. Іншого шляху немає. Тут можна послатися на досвід Японії: значно зменшивши і постійно витримуючи за останні 15 років річне нафто споживання на рівні близько 50 млн. т, країна збільшила при цьому промислове виробництво майже вдвічі.

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 174 країн світу. Інформацію щодо зовнішньої торгівлі товарами з найбільшими торговими партнерами наведено у «табл. 1.».

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн. дол. США	у % до січня 2010 р.	млн. дол. США	у % до січня 2010 р.	
Усього	**4621,3**	**153,6**	**5037,5**	**154,4**	**-416,2**
Країни СНД	**1556,9**	**173,5**	**2806,7**	**161,8**	**-1249,8**
У тому числі					
Азербайджан	51,3	173,1	6,6	5,2	44,7
Білорусь	154,8	157,1	147,3	145,1	7,5
Казахстан	83,7	149,7	53,7	249,7	30,0
Молдова	39,3	127,8	4,5	166,1	34,8
Російська Федерація	1187,6	182,3	2583,3	174,9	-1395,7
Країни ЄС	1336,4	191,4	1181,3	146,2	155,1
У тому числі					
Австрія	40,2	149,2	41,8	76,1	-1,6
Болгарія	68,6	246,1	6,2	84,6	62,4
Велика Британія	25,6	103,9	56,3	145,0	-30,7
Іспанія	55,0	256,0	32,1	169,5	22,9
Італія	262,5	193,2	70,9	101,5	191,6
Литва	27,3	218,6	37,1	130,7	-9,8
Нідерланди	46,2	142,2	56,8	175,9	-10,6
Німеччина	110,3	115,1	338,3	203,2	-228,0
Польща	180,5	209,4	146,5	125,5	34,0
Румунія	61,4	191,9	45,3	144,0	16,1
Словаччина	65,6	204,4	30,4	168,7	35,2
Угорщина	81,4	218,0	72,5	128,6	8,9
Франція	100,8	588,2	59,2	146,4	41,6
Чеська Республіка	60,2	201,1	47,7	142,3	12,5

Сучасні зовнішньоекономічні відносини між Україною та Японією базуються на великому негативному сальдо торгівлі, оскільки Японія на експорт виставляє товари високих технологій, а експорт низько передільного металу та сільськогосподарської продукції з України її практично не цікавить.

Росія продовжує залишатися головним імпортером в Україні. За даними Держкомстату, в січні 2011 року імпорт товарів з РФ склав 51,3% від загального обсягу імпорту - найбільший показник по країнах СНД,

які, у свою чергу, склали 55,7% від загального обсягу імпорту. При цьому, у порівнянні з січнем 2010 р. імпорт з РФ виріс на 74,9% і досяг $ 2583 млн [1].

Експорт українських товарів до РФ в січні склав 25,7% від загального обсягу експорту, всього по країнах СНД - 33,7%. При цьому в порівнянні з січнем 2010 р. експорт до Росії збільшився на 82,3% і досяг майже $ 1,187 млрд. [4].

Таким чином, проведений аналіз стверджує, що Україна має достатні трудові й природні ресурси, сировинну базу та виробничі потужності, необхідні для її розвитку як незалежної, суверенної держави, інтеграції у світову співдружність.

Висновки. За роки незалежності наша держава перенесла тяжкі соціально-економічні кризи, через які значно відстала по економічним показникам у порівнянні з розвинутими державами.

В сучасних умовах господарство України досі переживає тривалу економічну кризу, що негативно впливає і на стан зовнішньої торгівлі.

Неоднозначне положення України у міжнародному поділі праці пояснюється впливом низки передумов, насамперед природних, демографічних, історико-економічних, геополітичних.

У міжнародному поділі праці Україна виділяється сировинними, капітало- та матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство та галузі, що розвиваються на їх базі).

Стан ресурсного самозабезпечення України і розвиток її експортного потенціалу, подальша інтеграція економіки України у світове господарство, її ефективність великою мірою залежать від наявних ресурсів країни, які є основним елементом економічного потенціалу.

Перелік використаних джерел:

1. Аналітичні матеріали: Доповідь на колегії Державного комітету з нафти і газу [Електронний ресурс]/ Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Аналітичні матеріали: Україна піднялася у рейтингу конкурентоспроможності на 7 позицій [Електронний ресурс]/ Інформаційне агентство Уніан. – Режим доступу: http://www.unian.net/.
3. Аналітичні матеріали: Видобуток нафти в Україні в 2011 році скоротився на 6,3% [Електронний ресурс]/ Українська правда. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/.

4. Аналітичні матеріали: Росія залишається головним “постачальником” України[Електронний ресурс]/ Новини економіки та фінансів. – Режим доступу: http://fincompass.org.ua.
5. Аналітичні матеріали : World Trade Report[Електронний ресурс]/World Trade Organization. – Режим доступу: http://www.wto.org.
6. Семенов Г. А. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану реалії і проблеми : Навчальний посібник/ Г. А. Семенов М. О. Панкова А. Г. Семенов Мін-во освіти і нау-ки України Гуманітарний ун-т Запорізький ін-т державного та муніципального управління . – 2-ге вид. перероб. і доп.. - К.: Центр навчальної літератури 2006. – 231 с.

ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА РИНКИ КРАЇН ПІВДЕННОЇ АЗІЇ

Тюпа Дмитро Іванович
заступник зав. кафедри міжнародних економічних відносин
Міжнародного Слов’янського університету, Харків

Присвячується сину Максу

Необхідність тимчасового порівняльного аналізу по роках, зовнішньоекономічної діяльності України на ринках країн Південної Азії за останні 8-10 років пов’язано з побудовою етапів просування українських компаній і товарів усіх рівнів бізнесу на різноманітні сегменти цього ринку. Іноді завуальована активна участь у різноманітних виставках, ярмарках, тендерної активності на території Південної Азії надає можливість укласти зовнішньоекономічну угоду з іноземним партнером щодо поставки або спільного виробництва української продукції на ринках цих країн. Інформаційна присутність українських компаній на ринках Південної Азії носить більш важливий характер, ніж на ринках інших регіонів світу, що пов’язано з релігійної відмінністю цих країн від інших країн світу та необхідністю заявити про свою потребу, у других країнах світу та перш за все в Україні.

На прикладі Індії, де можливі напрямки українсько-індійського співробітництва в аерокосмічній галузі як стратегічного партнера у Південній Азії почалися у 2005 році, коли сторони були зацікавлені у реалізації спільних космічних проектів та пріоритетних космічних інформаційних технологій щодо дистанційного зондування Землі та мали намір підписати між індійськими компаніями Indian Space Research

Organisation (ISRO) і APJ та українським космічним агентством «Південне» угоду, у вигляді протоколу щодо співпраці у дослідженні відкритого космосу. Співробітництво почалося ще за радянських часів у 1970-х роках щодо запуску супутників Aryabhat, Bhaskar-I і Bhaskar-II. Перші індійські супутники були спроектовані дніпропетровським державним конструкторським бюро «Південне». Також у 2005 році Україна брала участь у тендері з літаком Ан-140 із поставки патрульних літаків індійської берегової охороні [1, 2, 3].

У 2006 році Україна мала намір з технічного співробітництва у виробництві пасажирських і вантажних літаків в Індії, за наявності великого досвіду і потенціалу у цьому напрямку роботи. Індія на той час вже закупила в Україні 32 вантажних літака щодо індійських ВПС, а ще раніше поставляла запасні частини щодо літаків МіГ-21, та гвинтокрилів. Україна мала намір побудувати спільно з Індією у Нью-Делі завод з виробництва військових літаків та запасних частин маючи новітні технології у цій галузі, зробити Нью-Делі визнаним центром виробництва військових літаків [4].

На початку 2007 року українські компанії «Спецтехноекспорт» та проектне бюро ім. О.К. Антонова, мали можливість підписати контракт з модернізації транспортного літака Ан-32, що належить збройним силам Індії. Індія фактично була зацікавлена модернізацією цілого свого флоту літаків Ан-32 які належали повітряним силам та надала інформацію щодо тестування середнього транспортного літака Ан-70, програму масового виробництва в Індії вантажного регіонального літака Ан-124-100 «Руслан», та виразила зацікавленість у літаку Ан-140. Українські компанії також вели переговори щодо співпраці з індійськими компаніями Hindustan Aeronautics Limited (HAL) і TATA. Середня вартість літака Ан-32Р, зібраного на Київському авіаційному заводі становить 7-8 млн. дол. США [5, 6].

У вересні 2007 року українські компанії взяли участь у розробці військового середньорозмірного літака Multirole Transport Aircraft (MTA) у Індії спільно з Росією, що було передбачено в меморандумі про взаєморозуміння та розвиток співробітництва з транспортних та пасажирських літаків, який було розроблено на основі проекту літака Іл-214 проектного бюро «Иллюшин». Російські учасники проекту – авіазавод «Иллюшин», компанія «Иркут», і державна військова компанія «Рособоронэкспорт», в той час як з боку Індії - компанія Hindustan Aeronautics Limited (HAL) [7].

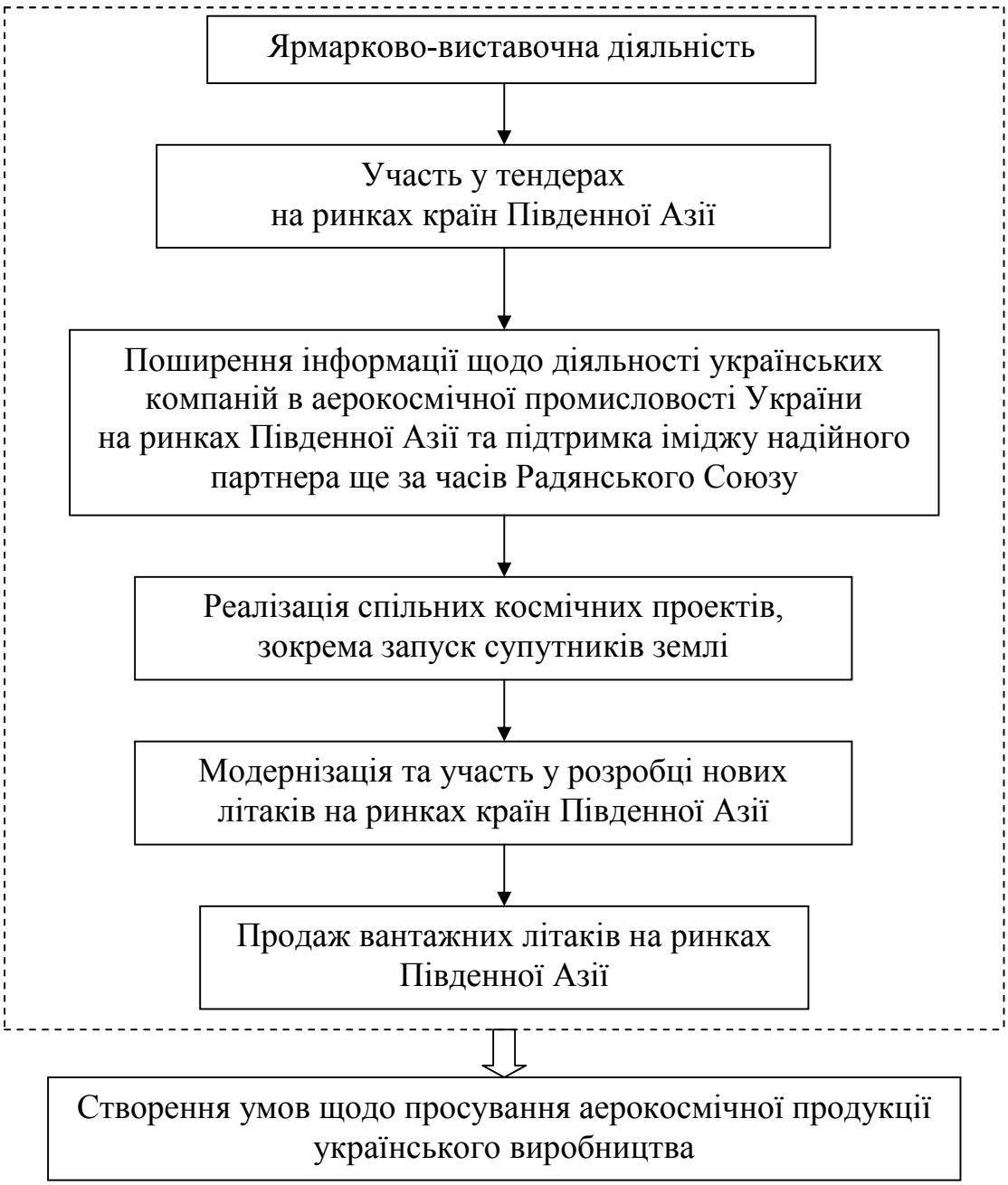


Рис. 1. Етапи стратегічного просування продукції та виходу українських компаній аерокосмічної галузі на ринки країн Південної Азії.

Джерело: Укладено автором.

15 червня 2009 року в Нью-Делі українська компанія «Спецтехноекспорт» і Міністерство оборони Індії підписали контракт на загальну суму 397,7 млн. дол. США на капітальний ремонт, переобладнання і продовження ресурсу 105 літаків Ан-32 індійських ВПС. У 2009 році в експлуатації ВПС Індії знаходився найбільший парк літаків Ан-32, поставки яких у цю країну здійснювалася з початку 1980 року [8].

Тому необхідним стає навести на рис. 1. розроблені автором етапи стратегічного просування продукції та виходу українських компаній на

ринки країн Південної Азії, з якого можна зробити висновок, що участь у тендерах на ринках країн Південної Азії є необхідною умовою, щодо перспектив виходу на нього, та поширення інформації щодо діяльності українських компаній в аерокосмічній галузі промисловості.

Щодо перспектив виходу українських компаній на ринки Південної Азії, у разі співпраці з індійською компанією HAL, яка співпрацює з російською компанією ««Рособоронэкспорт», є можливість отримати частину контракту з приводу російсько-індійських відносин.

Найбільшим недоліком у конкурентної боротьбі українських компанії з Росією, США, Францією та Великобританією, як головними конкурентами у аерокосмічній промисловості є «глибина» наданої ліцензії, у разі виграшу тендеру на поставку та виробництво цивільно-військової техніки.

До *конкурентних переваг* також відноситься використання більш сучасної української технології у цивільних та військових літаках порівняно з конкурентами, і найголовнішим конкурентом Росією, можливість використовувати найменші витрати при запусках супутників землі, використовуючи величезний досвід конструкторського бюро «Південне».

Список використаної літератури:

1. India, Ukraine to sign agreement of cooperation in outer space [Електронний ресурс].-PTI - The Press Trust of India Ltd.-Dnipropetrovsk (Ukraine), PTI.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 04.06.2005. Загол. з екрану.

2. Ukraine-India-space-cooperation [Електронний ресурс]: Ukraine, India speak on space field cooperation.-Ukraine News.-Kyiv: Interfax-Ukraine.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 27.09.2002. Загол. з екрану.

3. Ukraine-aviaprom-India-tender [Електроннийресурс].-Ukrai-ne News.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 18.02.2005. Загол. з екрану.

4. Ukraine keen on technical collaboration on defense with India [Електронний ресурс].-PTI - The Press Trust of India Ltd.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 07.04.2006. Загол. з екрану.

5. Ukraine may upgrade India's An-32 airplanes [Електронний ресурс] / Interfax Ukraine Business Daily;Ukraine Business Report Daily.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 17.01.2007. Загол. з екрану.

6. Ukraine, India discuss cooperation in modernization of An-32 for Indian air force [Електронний ресурс] / Interfax Ukraine Business Daily; Ukraine Business Report Daily.-Режим доступу: www.accessmylibrary.com. 19.02.2007. Загол. з екрану.

7. Russia, India to sign agreement on multirole transport aircraft by Nov [Електронний ресурс] / Interfax Ukraine Business Daily. Company overview;

Ukraine Business Report Daily.-Режим доступу: www.accessmylibrary. com. 22.09.2007.Загол. з екрану.
8. Украина: 20 крупнейших достижений в 2009 году [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://inforotor.ru/visit/1606975?url=http://vlasti.net/ news /70191 20.12.2009. Загол. з екрану.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТНК НА НАФТОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Яровий Ігор Миколайович
кандидат економічних наук, завідувач економічного відділення Промислово-економічного коледжу Національного авіаційного університету,

Данільянц Катерина Володимирівна
студентка Промислово-економічного коледжу Національного авіаційного університету

Сучасні умови ринкового середовища вимагають від організацій підвищення рівня конкурентоспроможності. З цією метою підприємства намагаються знайти якомога кращі шляхи для виробництва та збуту своєї продукції або надання послуг. Оскільки не завжди є можливість використовувати конкурентні переваги в межах своєї країни, доцільно зайнятися їхнім пошуком за кордоном.

Питання розвитку транснаціональних корпорацій та їх стратегій досить широко висвітлені в працях таких зарубіжних вчених як: К. Акамацу, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, Ч. Кіндлебергер, М. Портер, С. Хаймер та інші. Що стосується вітчизняних вчених, значний внесок в галузі міжнародних економічних відносин та розвитку транснаціональних корпорацій на українському ринку зробили: І.В. Бондарчук, І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.Є. Власик, В.В. Солдатенко, С.В. Федоренко. В своїх працях вони розглядали питання, щодо інвестиційного клімату України, її роль та значення на міжнародному ринку.

Метою статті є проведення аналітичної оцінки стратегій розвитку транснаціональних корпорацій на нафтовому ринку України в умовах підвищення конкурентоспроможності країн.

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити, що це стане досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки приведе до таких

позитивних зрушень як: зміцнення ресурсної і виробничої бази країни; розширення експортних можливостей країни; прискорення реструктуризації економіки; поширення передових технологій.

Основними специфічними рисами ТНК, відповідно до [1] є такі:

- вони є активними учасниками міжнародного розподілу праці і сприяють його розвитку;

- рух капіталів ТНК є незалежним від процесів, які відбуваються в країні базування;

- ТНК проникають у високотехнологічні галузі, які потребують значних інвестицій та висококваліфікованого персоналу;

- ТНК здійснюють значну диверсифікованість свого виробництва і послуг;

-ТНК проводять таку виробничо-торгову політику, яка забезпечує високоефективне планування виробництва і товарного ринку.

Головними мотивами виходу ТНК на український ринок є: завоювання нових, великих, часто нерозвинених і тому перспективних ринків збуту, потенціал вигідного використання українських факторів виробництва, особливо робочої сили, бажання диверсифікації діяльності між значною кількістю «пострадянських» ринків. Найбільш привабливими для ТНК галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери [2]. Іноземні транснаціональні корпорації готові здійснювати свою діяльність в Україні, проте на заваді їм стають такі фактори, як нестабільне й надмірне регулювання, відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, недосконаліть національного законодавства, нечітка правова система, нестабільність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції, переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, суттєве податкове навантаження, низький платоспроможний попит українських споживачів, труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами. Слід зазначити, що деякі світові транснаціональні корпорації - BP (British Petroleum) та Royal Dutch Shell - вже робили спроби входження в нафтовий ринок України. Однак у подальшому вони відмовилися від своїх намірів працювати в нашій країні через нестабільність нормативної законодавчої бази та високу собівартість робіт.

Конкурентоспроможні компанії повинні виробляти і пропонувати ринкові товари, що задовольняють нестаток їх цільових споживачів. У протилежному випадку підприємства не можуть одержувати доходи, та бути конкурентоспроможним [3]. Для того щоб задовольнити нестаток споживачів краще, ніж конкуренти, підприємства повинні скорочувати виробничий цикл і витрати, поліпшувати якість продуктів і послуг,

зміцнювати співвідношення з постачальниками і споживачами, удосконалювати свої організаційні системи, щоб відповідна реакція на зміну споживчих смаків переваг була як можна швидкою. Інакше кажучи, для досягнення конкурентоспроможності підприємство повинне створювати і розвивати свої конкурентні переваги, що дозволять щонайкраще використовувати фінансові ресурси умовах макросередовища.

Нині в Україні особливо гостро конкуренція виявляється в сфері нафтопереробки між трьома головними учасниками ринку: «ТНК-ВРУкраїна», «Лукойл-Україна» і «Укртатнафтою». Четвертою з часом стала група «Альянс-Україна», що працює на Херсонському НПЗ [3]. Причому, в основному, суперництво розгорілося між першими двома. «Велика двійка» остаточно поділила роздрібний ринок нафтопродуктів в Україні. Про це свідчить хоч би відсоток завантаження виробничих потужностей російською сировиною. Поставки нафти на нафтопереробні заводи України, а також на Шебелинський ГПЗ у 2010 році склали 11,06 млн. т, що на 3,3% менше аніж у 2009 році. За 11 місяців 2011 року поставки склали 7,067 млн. т. Так, російської нафти було перероблено 4,26 млн. т, української 1,94 млн. т, азербайджанської 704,7 тис. т та казахської 141,4 тис. т [4]. Стратегічний напрям розвитку двох головних конкурентів був вибраний майже однаковий: нарощування переробки нафти в Україні і розвиток роздрібної мережі по її збуту. В той же час компанія «Лукойл-Україна» обрала для себе стратегією розвитку яка опирається на цінову політику конкурентів, тобто швидка реакція на коливання цін конкурентів та її пониження чи підвищення в залежності від ситуації. Стратегією розвитку «Укртатнафти» є також орієнтація на ціни, але не конкурентів а безпосередньо ринків сировини. Четверта група в свою чергу взяла в основу стратегічного розвитку розвиток оптово-роздрібної мережі.

Отже, ми вважаємо, що при виборі стратегії розвитку ТНК повинні враховуватися: адаптивність організації до змін навколишнього середовища, конкурентні переваги в рамках комплексу маркетингу і результати діяльності.

Адаптивність підприємства відбиває здатність підприємства пристосуватися до змін навколишнього середовища. Це означає застосування ряду адаптаційних заходів у рамках усіх складових частин комплексу маркетингу.

Україна, як приймаюча ТНК країна, не посіла належного місця в їх діяльності. Незважаючи на певні природні переваги, вона має один із найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД.

Діяльність ТНК у нафтопереробній галузі України спрямована передусім на переорієнтацію Росії з експорту сирої нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських НПЗ; поглинання з цією метою українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування для географічного наближення до ринків споживання нафтопродуктів у Центральній та Західній Європі; додаткове укріплення позицій ТНК на внутрішньому ринку нафтопродуктів України шляхом створення спільних підприємств та через розбудову власної збутової мережі.

Список використаної літератури:

1. Шпинько О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку // Економіст – 2007. - №11.
2. Зав'ялова О.В., Сахаров В.Є. Транснаціональні корпорації. К., 2008.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]: режим доступу http://www.me.gov.ua/
4. Незалежне інтернет-видання Oilnews [Електронний ресурс]: http://oilnews.com.ua/news/article13338.html

Підписано до друку 22.02.2012
Формат 60х84/16. 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

Актуальні питання економічної науки на сучасному етапі

Збірник тез
економічної наукової
інтернет-конференції

17 лютого 2012 р.