Міністерство освіти і науки України
Інститут інноваційних технологій і змісту освіти
Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ
Інститут менеджменту інформаційних систем (ISMA), Латвійська Республіка
Гомельський державний університет імені Франциска Скорини, Республіка Білорусь
Гомельський філіал міжнародного університету «МИТСО», Республіка Білорусь
Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації, Республіка Білорусь
Карагандинський державний технічний університет, Республіка Казахстан
Сучасний гуманітарний інститут Республіки Молдова, Республіка Молдова
Університет ім. Св. Клімента Охрідського, Республіка Македонія

TEMPUS
BUSEEG-RU-UA

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: АСПЕКТИ СТАЛОСТІ ТА БЕЗПЕКИ»

5-6 листопада 2014 року

До 15-річчя фінансово-економічного факультету

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

ЧАСТИНА 1

Чернігів, 2014

Міністерство освіти і науки України
Інститут інноваційних технологій і змісту освіти
Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ
Інститут менеджменту інформаційних систем (ISMA), Латвійська Республіка
Гомельський державний університет імені Франциска Скорини, Республіка Білорусь
Гомельський філіал міжнародного університету «МИТСО», Республіка Білорусь
Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації, Республіка Білорусь
Карагандинський державний технічний університет, Республіка Казахстан
Сучасний гуманітарний інститут Республіки Молдова, Республіка Молдова
Університет ім. Св. Клімента Охрідського, Республіка Македонія

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: АСПЕКТИ СТАЛОСТІ ТА БЕЗПЕКИ»

5-6 листопада 2014 року

До 15-річчя фінансово-економічного факультету

1 частина

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

*В рамках програми **TEMPUS** проекту **BUSEEG-RU-UA** «Набуття професійних і підприємницьких навичок шляхом виховання підприємницького духу і консультації підприємців-початківців» під координацією Віденського економічного університету організовано роботу секції «Роль економічної освіти у становленні духу підприємництва»*

Чернігів, 2014

УДК 33:34:37 **ББК 65.9:67:74** **М 34**	**М 34 «ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: АСПЕКТИ СТАЛОСТІ ТА БЕЗПЕКИ»** Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, Чернігів, 5-6 листопада 2014 року. У 2-х частинах. Частина 1. – Чернігів: ЧНТУ, 2014. - 164 с.

Рекомендовано до друку Вченою радою ЧНТУ (протокол № 10 від 24 листопада 2014 р.)

Редакційна колегія:
Гонта О.І. – головний редактор, директор навчально-наукового інституту (ННІ) економіки ЧНТУ, д.е.н., професор
Ремньова Л.М. – заступник головного редактора, декан фінансово-економічного факультету ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доцент
Члени редакційної колегії:
Башлакова О.С. – зав. каф. фінансів і кредиту ЗО «Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини, к.е.н., доцент
Коваленко С.О. – зав. каф. економіки і фінансів Гомельського філіалу Міжнародного університету «МИТСО», к.с.-г.н., доцент
Трусевич І.В. – декан факультету підвищення кваліфікації і перепідготовки ЗО «Білоруський торговельно-економічний університет споживчої кооперації», к.е.н., доцент
Стеблякова Л. П. – зав. каф. «Організація виробництва» Карагандинського державного технічного університету, д.э.н., доцент
Живитере М.Д. – ректор Інституту менеджменту інформаційних систем (ISMA) м. Рига, д.е.н., професор, академік
Кирилюк Ю.В. – зав. каф. економічної теорії ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доцент
Коваленко Л.О. – зав. каф. фінансової діяльності суб´єктів господарювання і державних установ ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., професор
Ільчук В.П. – зав. каф. фінансів ННІ економіки ЧНТУ, д.е.н., професор
Дерій Ж.В. – зав. каф. теоретичної та прикладної економіки ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доцент
Пономаренко С.І. – декан факультету проектного менеджменту та управління якістю ННІ управління і адміністрування , к.е.н., доцент
Лень В.С. – зав. каф. бухгалтерського обліку і оподаткування ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., професор
Гливенко В.В. – зав. каф. економічного аналізу і аудиту ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доцент
Ніщимна С.О. – декан факультету господарського права та соціального забезпечення ННІ права і соціальних технологій ЧНТУ, д.ю.н., професор
Тополь О.В. – зав. каф. соціальних наук і технологій ННІ права і соціальних технологій ЧНТУ, д.філос.н., професор
Лавров Р.В. – заступник декана фінансово-економічного факультету ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доцент
Холявко Н.І. – доцент каф. економічної теорії ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н.
Кормило І.М. – провідний спеціаліст відділу підготовки науково-педагогічних кадрів ЧНТУ
Відповідальний серетар:
Литовченко М.В. – доцент каф. фінансової діяльності суб´єктів господарювання і державних установ ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н.

Матеріали надруковані в авторській редакції. Автори матеріалів відповідають за достовірність викладеного матеріалу, за правильне цитування джерел та посилання на них.

УДК 33:34:37 **ББК 65.9:67:74** **М 34**	**М 34 ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ»** Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Чернигов, 5-6 ноября 2014 года. В 2-х частях. Часть 1. – Чернигов: ЧНТУ, 2014.- 164 с.

Рекомендовано к печати Ученым советом ЧНТУ (протокол № 10 от 24 ноября 2014 року)

Редакционная коллегия:
Гонта Е.И. – главный редактор, директор учебно-научного института (УНИ) экономики ЧНТУ, д.э.н., профессор
Ремнёва Л.М. – заместитель главного редактора, декан финансово-экономического факультета, к.э.н., доцент
Члены редакционнной коллегии:
Башлакова О.С. – зав. каф. финансов и кредита УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», к.э.н., доцент
Коваленко С.А. – зав. каф. экономики и финансов Гомельского филиала Международного университета «МИТСО», к.с.-х.н., доцент
Трусевич И.В. – декан факультета повышения квалификации и переподготовки УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», к.е.н., доцент
Живитере М. Д.– ректор Института менеджмента информационных систем (ISMA) г. Рига, д.э.н., профессор, академик
Стеблякова Л.П. - зав. каф. «Организация производства» Карагандинского государственного технического университета, д.э.н., доцент
Кирилюк Ю.В. – зав. каф. экономической теории УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., доцент
Коваленко Л.А.– зав. каф. финансовой деятельности субъектов хозяйствования и госучреждений УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., профессор
Ильчук В.П. – зав. каф. финансов УНИ экономики ЧНТУ, д.э.н., профессор
Дерий Ж.В. – зав.каф. теоретической и прикладной экономики УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., доцент
Пономаренко С.И. – декан факультета проектного менеджмента и управления качеством УНИ управления и администрирования ЧНТУ, к.э.н., доцент
Лень В.С. – зав. каф. бухгалтерского учета и налогообложения УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., профессор
Гливенко В.В. – зав. каф. экономического анализа и аудита налогообложения УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., доцент
Нищимная С.А. – декан факультета хозяйственного права и социального обеспечения УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, д.ю.н., профессор
Тополь О.В. – зав. каф. социальных наук и технологий УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, д.филос.н., профессор
Лавров Р.В. – заместитель декана финансово-экономического факультета, к.э.н., доцент
Холявко Н.И. – доцент каф. экономической теории УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н.
Кормыло И.Н. – ведущий специалист отдела подготовки научно-педагогических кадров ЧНТУ
Ответственный секретарь:
Литовченко Н.В. – доцент каф. финансовой деятельности субъектов хозяйствования и госучреждений УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н.

Материалы напечатаны в авторской редакции.

УДК 33:34:37
ББК 65.9:67:74
М 34

ISBN 978-966-2188-54-4

© Автори, 2014
© Видавництво ЧНТУ, 2014
© Редакційна колегія, 2014

Министерство образования и науки Украины
Институт инновационных технологий и содержания образования
Черниговский национальный технологический университет (ЧНТУ)
Учебно-научный институт экономики ЧНТУ
Институт менеджмента информационных систем (ISMA), Латвийская Республика
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь
Гомельский филиал международного университета «МИТСО», Республика Беларусь
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Республика Беларусь
Современный гуманитарный институт Республики Молдова, Республика Молдова
Карагандинский государственный технический университет, Республика Казахстан
Университет им. Св. Климента Охридского, Республика Македония

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ»

5-6 ноября 2014 года

К 15-летию финансово-экономического факультета

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ КОНФЕРЕНЦИИ

1 часть

*В рамках программы **TEMPUS** проекта **BUSEEG-RU-UA** «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков путем воспитания предпринимательского духа и консультаций начинающих предпринимателей» под координацией Венского экономического университета организовано работу секции «Роль экономического образования в становлении предпринимательского духа»*

Чернигов, 2014

Зміст 1 частини/ Содержание 1 части

Доповіді пленарного засідання		
Доклады пленарного заседания		
Ремньова Л. М.	15 років фінансово-економічному факультету ЧНТУ: основні досягнення та пріоритети розвитку	7
Гонта О. І., Гонта С. В.	Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку та транскордонної безпеки України	10
Савченко В. Ф.	Стратегія сталого розвитку галузей оборонної промисловості як фактор національної безпеки України	12
Савицкий А. А.	Актуальные проблемы устойчивого развития субъектов хозяйствования в контексте евроинтеграционных процессов (экономическая сущность, показатель оценки)	14
Вдовенко Н. М.	Стратегічні напрями узгодження бюджетної політики держави та інвестиційно-інноваційної моделі розвитку галузей аграрного сектору економіки	15
Давиденко Н. М.	Фінансова безпека аграрних формувань	17
Абакуменко О. В.	Макрофінансові наслідки тінізації операцій на світовому фінансовому ринку	19
Башлакова О. С.	Денежно-кредитная политика в современных условиях: опыт Республики Беларусь	23
Трусевич А. М.	Образование и его влияние на предпринимательство	24
Коваленко С. А.	Мировой рынок энергоресурсов	26
Секція 1	***Стратегія сталого розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграції***	
Секция 1	***Стратегия устойчивого развития финансовой системы Украины в условиях евроинтеграции***	
Коваленко Л. О.	Податкові стимули економічного розвитку	29
Баріда Н. П.	Стратегічні пріоритети монетарної політики України в умовах євроінтеграції	30
Безштанько Д. В., Стирська О. І	Ризики процесу банківської системи	32
Карчева А. Т.	Стрес-тестування банків: міжнародний та вітчизняний досвід	34
Ткаченко Н. В.	Сучасні тенденції зайнятості на страховому ринку України	36
Виговська В. В., Цікановська Н. А.	Функції механізму забезпечення фінансової безпеки недержавних пенсійних фондів	38
Браткова І. М.	Особливості організації первинного ринку облігацій внутрішньої державної позики в умовах євроінтеграції	40
Вусятицька М. П.	Міжнародна фінансова підтримка регіонального розвитку в Україні	42
Гмиря В. П.	Механізм державного регулювання системи банківського кредитування аграрного виробництва регіону	44
Голуб К. В.	Напрямки активізації банківської системи України в умовах системної кризи	45
Гриджук Д. М.	Роль банківського нагляду у забезпеченні стійкості банківського сектору економіки в умовах євроінтеграції	47
Дубина М. В., Лисенко І. В., Тунік М. В.	Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків	48
Коваленко К. В.	Ефективність зовнішнього державного фінансового контролю в Україні	50
Лавров Р. В.	Особливості інноваційно-фінансових технологій у банківській діяльності	52
Литовченко М. В.	Проблеми регулювання процесів корпоративної консолідації в Україні	53
Лук'яшко П. О., Дорош Т. С.	Фіскальний потенціал розширення переліку підакцизних товарів в Україні	55
Марченко Н. А.	Європейський досвід використання лізингового методу фінансування інвестицій	56
Міхєєнко Т. В.	Проблеми та перспективи розвитку депресивних територій в умовах євроінтеграції	58
Малиш Г. А.	Функціонування філіальної мережі банків України в умовах експансії іноземного капіталу	59
Онищенко С. В.	Збалансованість фінансової системи держави в умовах глобалізації	60
Островська Н. С., Лучик Х. В.	Аналіз деяких аспектів стану кредитного ринку України	62
Савич І. В.	Актуальні напрями протидії тінізації економіки України	63
Харченко А. М.	Особливості надання послуг роздрібного банківського кредитування	65
Товстиженко О. В., Дудков О. Ю.	Характеристика варіантів порядку запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування	67

Шульженко Г. М.	Мережеве моделювання управління прибутком банку	68

Секція 2	***Детермінанти інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції***
Секция 2	***Детерминанты инновационно-инвестиционного развития национальной экономики в условиях евроинтеграции***

Ільчук В. П., Гавриленко Н. І.	Роль інноваційної інфраструктури в реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки	70
Башлаков Г. В.	Информатизации современной экономики: теоретический аспект	72
Виговська В. В., Азурова О. С.	Сучасний стан розвитку малого бізнесу України	73
Виговська В. В., Мисюра Ю. В.	Основні пріоритети та напрями активізації розвитку легкої промисловості України	75
Ворвинець Б. М.	Теоретичні аспекти дослідження ринку праці	76
Калашников А. Н.	Механизм стимулирования деятельности банковского сектора по формированию эффективного финансово-кредитного механизма инновационного развития регионов	79
Короткевич А. И., Шпарун Д. В.	Эффективность инновационного развития национальной экономической системы Республики Беларусь	80
Карчева І. Я.	Використання ризик-орієнтованого підходу при оцінці ефективності систем електронного банкінгу	82
Лопанова В. С.	Типология рынков инновационных продуктов	84
Мекшун Л. М., Мекшун П. В.	Напрями підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної взаємодії держави з транснаціональними корпораціями	85
Полковниченко С. О.	Аналіз інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України	87
Пономаренко С. В.	Державне регулювання розвитку сільського господарства: зарубіжний досвід	89
Пугач О. А.	Подолання ключових загроз економічній безпеці держави в процесі переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки	91
Русул Л. В., Крайник Д. М., Марчук Н. В.	Страхування життя як інвестиційно привабливий вид страхування	93
Савич О. В.	Методи багатовимірного порівняльного аналізу в процесі вибору акціонерних товариств до портфелю цінних паперів	94
Садчиков В. С.	Шляхи підвищення інвестиційної активності підприємств рослинництва	96
Стеблякова Л. П.	Реализация программы индустриально-инновационного развития Казахстана: результаты и дальнейшие перспективы	98
Суржик В. Г., Ніколаєнко Ю. В., Артемов С. Г.	Державне стимулювання інвестиційних процесів в Україні	99
Тогайбаева Л. И., Кошмаганбетова Ж. Б. Исатаева Ф.М.	Актуальные проблемы инновационной деятельности крупных компаний в условиях модернизации экономики Казахстана	101
Фесенко А. А.	Казахстан. Экспо - 2017	104
Харкевич А. М.	Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Гомельскую область Республики Беларусь в условиях разнонаправленных интеграционных процессов на постсоветском пространстве	106
Шестаковська Т. Л.	Особливості формування інновацій на ринку освітніх послуг як спосіб забезпечення економічної безпеки національної економіки	108
Шатирко Д. В.	Моделі венчурної діяльності та їх вплив на економічні процеси	110
Шегда А. А.	Підвищення якості робочої сили як фактор інноваційного розвитку економіки	111

Секція 3	***Стратегічні напрями розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та економічного аналізу***
Секция 3	***Стратегические направления развития бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа***

Лень В. С.	Екологічна інформація у фінансовій звітності	113
Акименко О. Ю.	Місце організаційної культури головного бухгалтера у забезпеченні раціональної організації обліку	114
Андросенко О. О.	Сутність управлінського аналізу	116
Волот О. І.	Оптимізаційна модель розміщення інформаційних потоків промислового підприємства	118
Гоголь Т. А.	Обліково-аналітичне забезпечення оцінки ризику діяльності в системі антикризового управління підприємств малого бізнесу	120

Бондаренко Д. В., Гром В. І.	Механізм застосування права на податкову знижку при оподаткуванні доходів фізичних осіб	122
Бондаренко Д. В., Коршунова М. І.	Особливості бухгалтерського та податкового обліку виконання гарантійних зобов'язань	124
Бондаренко Д. В., Руденкова С. В.	Методично-організаційні підходи до обліку претензій	126
Іванова Л. Б.	Специфічна роль бухгалтерського обліку в антикризовому управлінні суб'єкта-боржника в реальному секторі економіки	128
Іванова Л. Б., Батицька А. В., Гордієнко А. М.	Обліково-аналітичне забезпечення управління неплатоспроможного підприємства	130
Клименко Т. В.	Особливості оцінювання рівня кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб в сучасних умовах господарювання	133
Колівешко О. М.	Аналіз структури та динаміки витрат на забір, очищення та постачання води	135
Короткий В. В.	Обліково-аналітичне забезпечення розрахунку пільг з квартплати в об'єднанні співвласників багатоквартирного будинку	136
Крот Ю. В.	Непродуктивні витрати в податковому кодексі та бухгалтерському обліку	138
Кужель В. В.	Аналіз стимулюючих та дестабілізуючих чинників розвитку агропродовольчої сфери України	139
Лаптій Т. М.	Аналіз реалізації проектів партнерства державного та приватного секторів в світі та Україні	141
Маркова Н. М.	Військовий збір – проблемні питання обліку та звітності	143
Нехай В. А.	Управління підприємством: стратегічний облік	145
Онищенко В. П.	Щодо можливості удосконалення методики нарахування відпускних в бухгалтерському обліку	146
Пліско І. М.	Роль інституціної складової в процесі організації бухгалтерського обліку	147
Полякова О. В., Биховець С. О.	Вплив організації обліку та управління грошовими коштами на витрати підприємства…	149
Рядська В. В.	Напрямки зміни змісту завдань аудиту з позицій концепції сталого економічного розвитку	150
Сидоренко О. О.	Забезпечення у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі: поняття та порядок визнання	152
Трусевич И. В., Фомина А. А.	Внедрение компьютерного бизнес-анализа как стратегического направления развития организации	154
Штупун М. П.	Відображення в бухгалтерському обліку витрат корпоративної соціальної відповідальності	155
Ющенко Н. Л., Позднякова А. М.	Про системи підтримки прийняття рішень щодо матеріальних запасів	157

Ремньова Л. М., к.е.н., доцент,
декан фінансово-економічного факультету
Навчально-наукового інституту економіки
Чернігівський національний технологічний університет
(м. Чернігів, Україна)

15 РОКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ ФАКУЛЬТЕТУ ЧНТУ: ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ

Створений у 1999 році у структурі Чернігівського державного інституту економіки і управління відповідно до вимог часу та запитів регіональної економіки, фінансово-економічний факультет за п'ятнадцять років свого існування став надійним супутником кар'єри для тих, хто вирішив опанувати сферу фінансів і банківської справи або професійно оволодіти маркетинговою стратегією ведення бізнесу. Цей базовий факультет економічного спрямування на Чернігівщині має власні багаті традиції, цікаві напрацювання і вагомі здобутки. Запорукою успіху фінансово-економічного факультету стала нова філософія економічної освіти, високий кредит довіри студентів перших випусків, сучасна навчальна база, вдале поєднання в межах факультету спеціальностей «Фінанси і кредит», «Банківська справа» і «Маркетинг», а також творча команда викладачів, що постійно працює над своїм професійним удосконаленням.

За роки існування факультету здійснено 15 випусків студентів спеціальності «Фінанси кредит» (2854 чол.), 13 випусків студентів спеціальностей «Банківська справа» (407 чол.) та «Маркетинг» (370 чол.). Економічну освіту вищезазначеного профілю сьогодні на факультеті реалізують 3 доктори економічних наук та 25 кандидатів наук. Запорукою високого рівня факультетських досягнень виступає науково-дослідна робота, основним джерелом якої поєднання творчої діяльності досвідчених вчених з молодим запалом студентської та аспірантської аудиторії.

На факультеті сформувались і успішно діють наукові школи д.е.н., проф. Гонти О.І. «Національні економічні системи в глобальному вимірі», д.е.н., проф. Савченко В.Ф. «Макросистемна еволюція національної економіки: сучасні проблеми та шляхи їх подолання», к.е.н., проф. Коваленко Л.О. «Формування та удосконалення фінансової політики в умовах трансформаційних змін економіки України», д.е.н., проф. Абакуменко О.В. «Фінансіалізація економіки: формування нової світової фінансової архітектури», к.е.н., проф. Маргасової В.Г. «Структурна модернізація та її роль у забезпеченні економічного розвитку України». Крім того, Коваленко Л.О. та Маргасова В.Г. стали першими лауреатами престижної освітянської премії імені Григорія Вороного, а Абакуменко О.В., Зеленська О.О., Лук'яшко П.О. та Лавров Р.В. отримували стипендію Кабінету Міністрів України для молодих вчених.

Професорсько-викладацький склад фінансово-економічного факультету приймає активну участь у реалізації широкого спектру науково-дослідних тем, в тому числі за рахунок коштів держбюджету: «Фінансування вищої освіти України в умовах Болонського процесу» (№0109U002272), «Активізація транскордонного співробітництва університетів як фактор забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти України» (№ 0111U000016), «Стратегія синхронізації транскордонної безпеки України на основі синергетичної взаємодії мезорегіональних науково-технічних потенціалів» (№ 0113U003103).

З урахуванням сформованих наукових шкіл та наукових інтересів викладачів кафедри фінансової діяльності суб'єктів господарювання та державних установ виконувались науково-дослідні теми «Фінансова та бюджетна політика в умовах реформування економіки» (№ 103U000829), «Підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів в умовах трансформаційних змін в економіці України» (№ 0105U02133), «Фінансовий ринок України: особливості розвитку в умовах євроінтеграційних процесів» (№ 0108U00731), «Фінансово-економічна стратегія сталого розвитку економіки України» (№ 0109U002271), «Моделювання комбінації інструментів фінансового ринку для фінансового забезпечення житлових проектів для молодих науково-педагогічних кадрів» (№ 0111U002351), «Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів».

Кафедра економічної теорії успішно реалізувала науково-дослідні теми «Формування ринкової інфраструктури в умовах становлення ринкового механізму господарювання: регіональні аспекти» (№0311U003089), «Удосконалення механізму інвестиційно-інноваційного розвитку комунальних підприємств водопостачання та водовідведення м. Чернігова (замовник - КП «Чернігівводоканал») та продовжує виконувати ініціативні науково-дослідні теми «Ефективність функціонування національного господарства в умовах глобалізації» (№ 0111U 002353), «Теорія і практика соціально-економічного розвитку України та її регіонів в умовах ринкових перетворень (№0111U002352), «Активізація розвитку системи освіти як фактору інноваційного розвитку національної економіки» (№0114U003139). Кафедра банківської справи працює над науково-дослідними темами «Формування системи ризик-менеджменту в регіоні» (№ 01090000422) та «Монетарна політика як складова державного управління національним господарством» (№ 0111U002361), а кафедра маркетингу відповідно до свого наукового профілю реалізує науково-дослідну тему «Маркетинговий інструментарій в умовах трансформації економіки» (№0111U002355).

Про високий рівень сформованого за роки існування фінансово-економічного факультету професорсько-викладацького складу свідчить відкриття з 2010 року спеціалізованої вченої ради зі спеціальностей 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» та 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит».

Завдяки зусиллям наукової бібліотеки з 2008 року основне видання інституту - «Науковий вісник ЧДІЕУ» (www.nvisnik.geci.cn.ua) внесено до переліку фахових видань. На сьогодні до Переліку наукових фахових видань внесено Серію 1 «Економіка», доступну у електронній базі Національної бібліотеки України ім. Вернадського, реферативному журналі "Джерело", електронно-бібліотечній системі видавництва "Лань", міжнародній базі-каталозі наукових журналів Ulrich's Periodicals Directory американського видавництва Bowker та у міжнародній бібліографічній базі даних EBSCO. Окрім друкованого видання Бібліотека також випускає електронний журнал «Чернігівський науковий часопис» у двох серіях: «Економіка і управління» (фахового з 2013 року) та «Техніка і природа», які розміщено на сайті журналів - www.chasopis.geci.cn.ua.

За 15 років викладачами факультетських кафедр опубліковано понад 30 монографій, в тому числі одноосібні монографії «Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика» (Гонта О.І.), «Потенціал національної економіки України» (Савченка В.Ф.), «Розвиток кон'юнктури фінансового ринку України» (Абакуменко О.В.), а також колективні монографії «Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України» (у двох томах), «Стратегія сталого розвитку у контексті економічної безпеки України», «Управління фінансовою санацією підприємств», «Формування ефективних механізмів управління в умовах пріоритетів знаннєвої компоненти економічного розвитку», «Транснаціоналізація економіки регіонів України: теорія, методологія, практика» (Гонта О.І., Герасимчук З.В.), «Наукове дослідження: задум, реалізація, результати» (Савченко В.Ф., Шестаковська Т.Л.), «Регулювання процесів злиття і поглинання в контексті економічної безпеки України» (Абакуменко О.В., Литовченко М.В.), «Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки» (Гонта О.І., Дубина М.В., Пілевич Д.С.).

У відповідності до навчальних планів та їх професійної спрямованості викладачами факультетських кафедр видано з грифом МОН України підручники з дисциплін «Політекономія» (за участі Кирилюка Ю.В. та Велігорського А.М.), «Теорія фінансів» (за участі Тропіної В.Б.), а також навчальні посібники з дисциплін «Національна економіка» (Савченко В.Ф.), «Регіональна економіка» (Савченко В.Ф.), «Фінансовий менеджмент» (Коваленко Л.О., Ремньова Л.М.), «Гроші та кредит» (Коваленко Л.О., Кичко І.І., Ніколаєнко Ю.В.), «Фінансовий механізм макроекономіки» (Коваленко Л.О., Абакуменко О.В., Голуб В.М.), «Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності (Коваленко Л.О., Голуб В.М., Абакуменко О.В., Маргасова В.Г.), «Фінанси малих підприємств» (Маргасова В.Г., Виговська В.В., Роговий А.В.), «Бюджетний менеджмент» (Коваленко Л.О., Зеленський С.М., Забаштанський М.М.) та інші.

Важливим здобутком професорсько-викладацького складу фінінансово-економічного факультету є захист на протязі 15 років 3 докторських та 25 кандидатських дисертацій. Особливо приємно відмітити, що в 2014 році захистила докторську дисертацію випускниця першого випуску фінансово-економічного факультету спеціальності «Фінанси і кредит» Абакуменко Ольга Вікторівна.

Всі перелічені досягнення факультетської команди викладачів дозволили відкрити в 2012 році магістратуру зі спеціальності «Фінанси і кредит» і перейти на якісно новий рівень підготовки фахівців. Запорукою високого рівня фахової підготовки на факультеті є раннє залучення студентської молоді до наукових досліджень. Створенню атмосфери

творчого пошуку допомагає поєднання запалу студентів і висококваліфікованих викладачів, а також широкий діапазон форм організації наукової роботи - засідання наукових гуртків та наукового товариства студентів і аспірантів, участь у науково-практичних конференціях, Всеукраїнських предметних олімпіадах та конкурсах наукових робіт, брейнг-рингах, квестах. Результатами факультетської науково-дослідної роботи можна з гордістю пишатися. Неодноразово студенти факультету ставали дипломантами Всеукраїнських конкурсів наукових робіт з фінансів (Головач І., Заводенко С., Могильний С, Горбащенко М., Махова І., Солоха М. та інші), маркетингу (Аліпов Р., Кравченко М., Примаченко Н., Дикуха А.), світового господарства та міжнародних відносин (Стеченко Р.), переможцями предметних олімпіад зі страхування (Артющенко Г.), регіональної економіки (Омеляненко М., Катрушенко К., Мартиненко К., Редька Є., Кушмирук О.), фінансового менеджменту (Мартиненко К.)

Починаючи з 2012 року студенти факультету приймають участь у престижному Міжнародному конкурсі з інвестиційних досліджень в Україні «CFA Institute Research Challenge in Ukraine». Завдяки участі в конкурсі студенти факультету змогли розширити бачення інвестиційної професії та зрозуміти вимоги до аналітика-професіонала.

Починаючи з 2014 року фінансово-економічний факультет ЧНТУ приймає участь у реалізації в рамках міжнародної програми ЄС Tempus спільного освітнього проекту BUSEEG-RU-UA «Набуття професійних і підприємницьких навичок шляхом виховання підприємницького духу і консультації підприємців-початківців» у складі консорціуму з 18 вищих навчальних закладів та інших освітніх установ п'яти країн (Австрії, Німеччини, Росії, Угорщини та України). Координатором проекту виступає Віденський економічний університет, який має значний досвід у реалізації освітніх програм з економіки та бізнесу, спрямованих на системне формування професійних і підприємницьких навичок.

Саме в площині реалізації вищезазначеного освітнього проекту здійснювалася робота наукової секції «Роль економічної освіти у становленні духу підприємництва» під час проведення 5-6 листопада 2014 року Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-економічна стратегія розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: аспекти сталості та безпеки», присвяченої 15-річчю фінансово-економічного факультету. Участь у міжнародному проекті такого рівня, як і проведення масштабної міжнародної конференції за участі Чернігівської регіональної торгово-промислової палати, Гомельського державного університету ім. Ф.Скорини, Гомельського філіалу Міжнародного університету «МИТСО», Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації (Республіка Білорусь), Інституту менеджменту інформаційних систем ISMA (м. Рига, Латвія), Сучасного гуманітарного інституту Республіки Молдова (м. Кишинів, Республіка Молдова), Карагандинського державного технічного університету (м. Караганда, Республіка Казахстан), Університету Св. Клімента Охрідського (м. Прилеп, Республіка Македонія) свідчить, що фінансово-економічний факультет впевнено крокує у майбутнє уже в складі Чернігівського національного технологічного університету. Без сумніву, цей факультет для тих, хто прагне справжнього успіху та реалізації творчих здібностей!

УДК 332:1

Гонта О. І., д.е.н., професор,
Гонта С. В., аспірант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ТРАНСКОРДОННОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Нині в Україні склалася надзвичайно складна і непрогнозована соціально-економічна ситуація, яка обумовлена геополітичною кризою загальносвітового рівня. Нажаль, сучасний розвиток нашої країни відбувається в умовах невизначеності перспектив та важких наслідків некерованих суспільно-економічних ризиків. Насамперед це:

- нестабільність умов господарювання та деформованість економічної структури національного господарства;
- загроза тотальної енергетичної кризи;
- дефіцит ресурсів та соціальні обмеження структурної перебудови національного господарства;
- відсутність механізму саморегуляції економіки, здеформованої монополіями та силовими методами управління;
- часткова втрата керованості макроекономічними процесами.

Проте ми зупинимося лише на окремих аспектах гострих проблем соціально-економічного розвитку України. Правомірно констатувати глибоку і довго триваючу кризу влади в нашій державі. Слід згадати, що свого часу відомий економіст-адепт інституціоналізму Д. Норт пов'язував можливість успішних структурних змін в країні з поступовою перебудовою інституційної основи національної економіки та із інноваційних змінами у системі всіх рівнів державного управління.

Для нас ключовими аспектами цієї концептуальної платформи є саме останнє – необхідність змін у системі державного управління. Переконані, що викривлення у розумінні сутності та рушійних сил суспільних трансформацій, а також ігноруванні синергетичної значущості їх зовнішніх аспектів (в тому числі – геополітичних), пов'язані саме з вражаюче викривленою системою організації, координації та контролю реалізації таких принципових зрушень.

Проте, суспільне життя багатоаспектне і строкате. На нашу думку актуальним і корисним є звернення до результатів нещодавно опублікованого (3 листопада 2014 року) рейтингу країн світу за Індексом процвітання (The Legatum Prosperity Index), який з 2008 року складається Аналітичним центром Legatum Institute зі штаб-квартирою Лондоні. У цьому рейтингу Україна посіла 63-є місце (в цілому задовільне) серед 142 країн-респондентів (проти 64-го у минулому році). Зауважимо, що цей рейтинг є оцінкою благополуччя життя в окремих країнах світу, яка здійснюється на основі врахування восьми параметрів. Зокрема, методом опитування громадян оцінювався стан 1) економіки, 2) підприємництва, 3) якості управління, 4) освіти, 5) охорони здоров'я, 6) безпеки, 7) персональної свободи громадян, 8) соціального капіталу.

Для довідки: рейтинг очолює Норвегія, у першій п'ятірці також – Швейцарія, Нова Зеландія, Данія і Канада. Стосовно постсоціалістичних країн: Польща – 31 місце, 42 - Литва, Латвія - 44, 53 - Білорусь - 53 (2013 р. - 58), Росія – 68 (2013 р. - 61).

Інтерес становить деталізація складових інтегрованої оцінки Індексу процвітання України. Розглянемо більш конкретно оцінку окремих параметрів поступу «процвітання».

Так, найсуттєвіше покращення стосовно нашої країни відмічено у підкатегорії «економіка» (пересування із 110-го на 70-е місце серед країн-респондентів.) Аргументація: 63% жителів України офіційно мають працю, 71% громадян прийнятне житло та їжу. Хоча в цілому, лише близько третини співвітчизників задоволено рівнем життя в країні. До речі, парадоксально, але такі позитивні зрушення в нашій країні у вказаній категорії не відповідають загальноєвропейському тренду. За розрахованим Індексом, більшість європейських країн мають зниження оціночних показників розвитку економіки. Зокрема, такі показники погіршилися у сусідніх з Україною Польщі, Словаччині й Угорщині, хоча загалом ці країни мають вищі позиції у рейтингу (34-е, 38-е і 41-е місця відповідно).

Найкращий показник наша країна має у сфері соціального капіталу – 40-е місце. Тішить, що майже 90% українців вважають, що можуть покластися на інших у скрутні часи, а чверть населення країни бере участь у волонтерських заходах. Україна посіла 54-е місце із 142 у підкатегорії «безпека». Лише 6 % наших співгромадян стали жертвами крадіжок і трохи менше від половини громадян почуваються у безпеці під час самотніх прогулянок містом вночі. Приємно, що наша країна зайняла 57-е місце у підкатегорії «підприємництво». Зокрема, майже 25% українців вважають Україну сприятливим місцем для заснування власного бізнесу.

Проте Україна обіймає лише 77-е місце у підкатегорії «охорона здоров'я». І це при цьому, що ми маємо найбільшу кількість лікарняних ліжок на 1000 громадян. (До речі, серед рейтингу держав з найнижчим показником у цій сфері - Іран, де на 1000 мешканців припадає лише 0,1 лікарняне ліжко.) Також насторожує,

що в підкатегорії, яка оцінює персональну свободу громадян, наша країна зайняла 103-є місце. Тільки 57% українців вважають себе вільними ухвалювати будь-які рішення стосовно власного життя.

Найбільш негативної динаміки зміни показників Україна зазнала у сфері освіти, перейшовши з 29-го на 42-е місце. Лише 58% співвітчизників задоволені існуючим в країні рівнем освіти, тоді як решта вважають його вкрай низьким.

Особливо важливо: найгіршим показником стосовно місця України в означеному рейтингу країну стала якість влади: лише 121-е місце (згідно з даними 2012 року, якими оперували автори рейтингу). Зокрема, у побудові рейтингу задоволення станом розвитку демократії громадянами надано тільки 6 балів із 10 можливих. Лише 20% українців вірили у проведення чесних виборів у країні, а, що найгірше, 83% населення вважало, що місцеві влада і бізнес є корумпованими. Крім того, Україна має найнижчу у світі задоволеність діями влади щодо збереження довкілля – 85% населення висловило своє невдоволення. (Для контрасту: жителі ОАЕ задоволенні захистом довкілля найбільше – 95%).

Отже, основною проблемою забезпечення успішного розвитку України правомірно вважати якість влади. Хоча підсумки вище аналізованого рейтингу складені за станом на цих очікувань минулого року, слід висловити застереження щодо її сучасного стану. Якість влади впливає на вирішення численних гострих питань соціально-економічного розвитку, у тому числі, найбільш болючого – енергетичної незалежності.

Так, ми покладаємо великі надії на альтернативну енергетику. Але саме цьому руслі натикаємось на «підводні каміння» якості влади. Як відомо, ТЕС споживають велику кількість природного палива, АЕС – отримали негативний «імідж» після вражаючих за наслідками аварій у Чорнобилі та Фукусімі. Альтернативою вважається енергія сонця, вітру і води, а також біопалива із відходів та спеціально культивованих рослин. На думку фахівців, поняття «альтернативна енергетика» (або – нетрадиційна) досить умовне поняття. Адже «традиційні» джерела енергії свого часу були нетрадиційними, насамперед, це стосується використання нафти та газу. Тоді як у нинішньому розумінні «нетрадиційності» жерела енергії людство використовувало з продавців часів (якщо згадати водяні млини у стародавньому Римі).

Але в Україні, завдяки перекосам влади спостерігається дивне явище: альтернативна (зокрема, сонячна) енергія стає у 10 разів дорожчою, ніж традиційна і набагато дорожча, ніж у більшості європейських країн, наприклад – у 4 рази дорожче, ніж у Німеччині.

Слід зауважити, що у світі існує певний досвід стимулювання розвитку такої енергетики. Дієвими інструментами є гарантія підключення в загальну енергосистему країни, довгостроковий контракт під закупівлю електроенергії та гарантії того, що вся вироблена таким чином електроенергія буде викупатися за льотними цінами (вищими, ніж у виробників «традиційної енергії»), які прийнято називати «зеленими тарифами». Можна вважати, що введення таких тарифів – це турбота про екологію.

Однак, сталося так, що в Україні великі олігархічні структури (з потужним адміністративним ресурсом) узяли під повий контроль виробництво цього види. Електроенергію в нашій країні скупає єдиний агент – державне підприємство «Енергоринок». За опублікованими підсумками 2013 р. – 44,27% електроенергії виробляється АЕС, проте у загальній вартості її продаж – це лише 20,82%, тоді як частка енергія від сонячних батарей – 0,32% у грошовому виразі становила аж 3,48%. Така ситуація пояснюється тим, що за спожиту енергію АЕС вітчизняні підприємства платять всього 30 коп. за кВТ/год, поді як за сонячну – більше 7 грн. І це враховуючи інший «перекіс», що промислові об'єкти сплачують за спожиту електроенергію 1,30 грн. за 1 кВт/год., тоді як населення - 30 коп. Безумовно, така ситуація гостро відбивається на конкурентоспроможності національного виробництва та робить вкрай непривабливою ідею технологічних пошуків у напрямі вирішення енергетичної проблеми України, у тому числі – за рахунок альтернативних джерел енергії.

Таким чином, здійснений огляд позицій України у міжнародному рейтингу, де найгірші позиції займає якість влади, наштовхнув нас на аналіз у цьому ракурсі найбільш вразливого у сучасних умовах сектору економіки – енергетичного. Ми переконалися, що без виваженої та науково обґрунтованої роботи у напряму європейського державотворення вирішення цілого комплексу гострих соціально-економічних проблем неможливо. І в цьому плані ми покладаємо великі надію на консолідацію потенціалів наукових шкіл країн Східної Європи заради забезпечення стабільності і транскордонної безпеки на континенті, а також на систематизовану, взаємоузгоджену працю вітчизняних вчених розробки рекомендацій у напряму покращення ситуації, що склалася у народному господарстві України з надією на цілісність країни та її скоріше процвітання.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Нортт - К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2000. – 214 с.
2. Рейтинг процвітання країн світу 2014 / [електронний ресурс] // www..unian.ua/...1004470-ukrajina-obignala-rosiyu-i-posila-63-mistse-v-indeksi-protsvitannya-mapa.html.
3. www.er.gov.ua/: Офіційний сайт ДП "Енергоринок".

УДК 338.45

Савченко В. Ф., д.е.н., професор
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В сучасних умовах поряд з іншими важливими проблемами розвитку нашої держави на чільне місце виходить її обороноздатність як фактор гарантії самого існування. Чинники, що спонукають до такого висновку:

- практично відкрита агресія, включаючи військову, потужного сусіда на геополітичному просторі Російської Федерації;
- здача без військового спротиву Кримського півострова з його мінерально-сировинними, рекреаційними, військовими, людськими, промисловими, сільськогосподарськими та іншими ресурсами;
- сепаратизм у Східному економічному районі, який призвів до створення антиукраїнських Донецької і Луганської псевдореспублік і невміння нашої держави подолати тероризм як антидержавне явище;
- значні невдачі при проведенні антитерористичної операції після першого етапу перемог, які особливо посилилися в кінці серпня поточного року;
- в'ялотліючі вогнища небезпеки в ряді інших південних та східних регіонів;
- поки що поодинокі прояви громадського невдоволення і непокори, в тому числі у м. Києві.

Перелік загроз національній безпеці можна продовжити, додавши сюди такі внутрішні поки що непереможні чинники як корупція у верхніх ешалонах влади, кризовий стан національної економіки, суперечності та менталітет західної і східної частин держави, чвари у верхніх ешалонах влади та між різними міністерствами і службами тощо. Проте абсолютно зрозуміло одне – необхідно фактично заново створити військово-промисловий комплекс, озброїти армію сучасною технікою, а на першому етапі хоча б основними видами техніки Радянського Союзу, яка у свій час демонструвала свою ефективність і на сьогодні подекуди воює в ході проведення антитерористичної операції.

Спершу проведемо аналіз, що в нас було і що ми маємо на сьогодні.

Угрупування Збройних сил СРСР на території вже незалежної України у 1991 році було найбільшим у Європі. Воно нараховувало в собі 780 тисяч особового складу, 6500 танків, 7000 інших броньованих машин, 7200 артилерійських систем, більше 500 кораблів та суден, 1100 бойових літаків, більше 1000 одиниць тактичної ядерної зброї та 176 міжконтинентальних балістичних ракет.

За 23 роки головні складові – ядерну зброю, оперативно-тактичні ракетні комплекси, стратегічну та важку авіацію, – було ліквідовано добровільно. Чорноморський флот дуже невигідно розділено, величезну кількість озброєнь розпродано африканським та азіатським країнам. Заміни на сучасну техніку також не було здійснено.

Наведемо кілька прикладів, уточнень і роз'яснень, які більш детально характеризують ситуацію.

З 1993 по 2001 роки всі українські шахти міжконтинентальних балістичних ракет були знищені. За такий безпрецедентний крок (а Україна щодо потужності була третьою ядерною державою світу після США і Російської Федерації) наша держава отримала фінансування на подальшу утилізацію ракетного палива та гарантії безпеки згідно Будапештського меморандуму, які не були виконані в подальшому. Особливо незрозумілим з точки зору безпеки країни є знищення тактичної ядерної зброї. Ядерні боєголовки для тактичних ракет вивезли до Росії, реактивно-тактичні комплекси розрізали на метал, останній у 2013 році.

При розподілі Чорноморського флоту з 525 кораблів, які були в ньому, Україна отримала 137 (решту забрала Росія), при цьому жодного ходового корабля 1-го рангу. За наступні роки у різний спосіб втрачено 15 значних бойових кораблів з 32. Наприклад, авіаносець «Варяг» у 1998 році продали за 20 млн дол Китаю. Нині він після модернізації готується ввійти до складу військово-морських сил Китайської народної республіки. Як приклад втрати берегової протикорабельної оборони можна назвати зруйнування берегового ракетного комплексу з ракетами, здатними потопити корабель будь-якого класу на відстані 400 км, тобто прострілювати всю акваторію Чорного моря.

В чотирьох повітряних арміях крім сотень не зовсім сучасних літаків (проте вони і зараз стоять на озброєнні деяких країн НАТО) ми мали 220 МІГ-29 нової конструкції та 67 «суперсучасних» СУ-27. Крім того в нас була бомбардувальна авіація, яка за роки незалежності ліквідована. Знищили і застарілі види літаків, нічого не надавши взамін. Від Радянського Союзу Україна успадкувала найгустішу мережу системи протиповітряної оборони. На сьогоднішній день надійність її устаткування викликає сумніви, оскільки найновішому виповнилося більше 20 років.

Кількість танків збройних сил України скоротилася більше ніж у 10 разів, іншої бронетехніки – у 4-5 разів. Техніка була розпродана у різні країни третього світу. Більш нові розробки, наприклад, нова версія бронемашини «Булат», харківські БТР-4 (вони вже стоять на озброєнні Іраку) до армії і конкретно в зону АТО не поступають із-за відсутності фінансування.

В основному на озброєнні українських військ знаходяться лише стрілецька зброя та застаріла техніка, що призводить до великих втрат особового складу [1].

Ситуація ускладнюється тим, що жодна з країн-учасників блоку НАТО не згодилася продавати нам сучасну зброю, в тому числі і оборонну, а їх допомога носить чисто символічний характер.

Обставини змушують керівництво держави вести принизливі переговори фактично з антидержавними структурами, змиритися з існуванням антиукраїнських анклавів, збройні сили яких до того ж безперервно здійснюють акти агресії.

У світі поважають тільки сильних. Мир, спокій і стабільність можна повернути, відродивши, на новому рівні, потужний військово-промисловий комплекс, який у свій час існував на території УРСР.

В той час у нас функціонували 3594 підприємства оборонного профілю з 3,0 млн працюючих, з них біля 1,5 млн з вищою освітою. Розробки нових видів продукції здійснювали 750 конструкторських бюро і науково-дослідних інститутів. При цьому 80% виробництва зосереджувалось на 27 потужних об'єднаннях, фактично корпораціях, подібні яким є тільки в 11 країнах світу. Обладнання, зосереджене там, в основному було імпортним (наприклад, японським) і найбільш сучасним. Щоб у відсталий період «застою» у військових питаннях бути на рівні з країнами Північноатлантичного блоку, там було зосереджено все найкраще – устаткування, спеціалісти технології, фінанси у достатніх кількостях.

У 60-80-х роках минулого століття, як і в попередні десятиліття, Україна залишилася одним із найбільших виробників зброї та різноманітних видів військової техніки. Військово-промисловий комплекс, як додатковий фактор централізації радянської економіки, мав тенденцію до необмеженого зростання. Основні виробничі фонди за 1966-1985 рр. майже почетверилися, кількість робітників і службовців зросла в 1,5, а капіталовкладення – у 2,5 рази.

Висока, відрегульована до дрібниць, строкова дисципліна, контроль усіх етапів та операцій, сітьові графіки підготовки виробництва, освоєння нових видів продукції, складна та багаторівнева кооперація – усе це характерні ознаки тогочасного ВПК. У ньому, починаючи ще з 60-х років XX ст., були впроваджені системи якості, які багато в чому є аналогічними європейським стандартам ISO серії 9000 – Бездефектне виготовлення продукції (БВП), Львівський варіант системи бездефектної праці (СБП), Комплексна система управління якістю продукції (КСУЯП) та інші.

Україна з перших років незалежності стикнулася з чотирма величезними проблемами, які доцільно було б вирішувати поетапно, а не одночасно і які особливо боляче вдарили по складних та багатопрофільних виробництвах, в першу чергу підприємствах ВПК:

- відхід від планової економіки, перехід до ринкових, на першому етапі стихійних, відносин раннього капіталізму, послаблення, а то й ліквідація планових органів у центрі і на місцях;
- розрив давніх напрацьованих господарських зв'язків на пострадянській території, неврегульованих договорами на міждержавному рівні, знищення кооперації у виготовленні складної техніки (у кожного з оборонних підприємств було до 1000 і більше постачальників);
- вільна торгівля, повна відкритість кордонів, що призвело до розбазарювання необхідних державі ресурсів, затоварювання безмитною імпортною продукцією внутрішнього ринку;
- конверсійні процеси, що охопили оборонні підприємства, армію та військові об'єкти [2].

Приватизація «казенних» заводів не дала і не могла дати належного ефекту. Оборонний комплекс близько 20 років знаходиться у важкому, паралізованому, але потенційно живому стані, який, виражаючись медичними термінами, необхідно реанімувати, оздоровити, а потім і привести до нормального самопочуття, посилення і розвитку. Це буде сприяти тій самій безпеці країни, про яку вперше згадується ще в Біблії [28 глава Старого Завіту] [3]. До речі, етимологічно поняття «безпека» у перекладі з грецької означає «володіти ситуацією». Нам також потрібно оволодіти ситуацією у власній країні, гарантом чого може стати сучасна військова техніка, вироблена на вітчизняних заводах. Для цього необхідно:

- використати наявний технічний і людський потенціал оборонних підприємств, які фактично не працюють;
- перевести їх у державну власність з відповідним фінансуванням та державними замовленнями;
- отримати реальну ядерну «парасольку», визначитись із стратегічними військовими союзами;
- розробити державні програми розвитку підприємств, галузей і на загальнодержавному рівні;
- відродити електронну промисловість, яка є базою сучасної техніки;
- повернути престижність роботи у оборонному комплексі.

Технічне забезпечення нашої армії стане запорукою національної безпеки України.

Список використаних джерел

1. Аргат О. Утрачена армія здобутої держави / Світ. – 28 серпня 2014 року.

2. Савченко В.Ф. Конверсійні процеси у промисловому комплексі України: реалії та шляхи виходу з кризової ситуації //Матеріали міжнародної науково-практичної конференції Імперативи розвитку України в умовах глобалізації. – Чернігів. – ЧДІЕУ. – 4-5 червня 2010 року. – С. 4-7.

3. Криленко В.І. Концептуальні засади економічної безпеки держави / В.І. Криленко // Формування ринкових відносин в Україні / НДЕІ Мінекономіки України. – №4 (143) / 2013 – С. 36-39.

УДК 330.215.2

Савицкий А. А., к.э.н., доцент,
директор УО «Гомельский государственный политехнический колледж»
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Республика Белоруссия)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ)

По проблеме устойчивого развития написано сотни монографий, учебных книг и пособий, статей в различных научных журналах, проведено, проводится и будет проводится множество конференций различного уровня.

Понятие «Устойчивое развитие» в словесном значении сформировано в докладе Международной комиссией по окружающей среде и развитию (комиссия Г.Х. Брундтланд) в 1987 г. означает развитие, которое обеспечивает сбалансированное решение социальных, экологических, экономических задач в целях удовлетворения возрастающих потребностей нынешнего и будущих поколений людей. Глубинная и многогранная сущность устойчивого развития заключается в необходимости не только сохранения, но и приумножения биосферы, цивилизации, капитала для будущих поколений.

«Устойчивое развитие» – комплексная задача, подразумевающая необходимость радикальных и действенных решений на уровне системы «природа-общество», государство, регион, субъект хозяйствования.

Практическая реализация устойчивого развития невозможна без выработки конкретных показателей, с помощью которых возможно обеспечить мониторинг и управление этим процессом. Необходимость разработки показателей устойчивого развития была отмечена в «Повестке дня на XXI век», принятой на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году. Данные показатели призваны служить для различных структур власти, общественности своеобразным ориентиром устойчивого развития стран, регионов и субъектов хозяйствования.

Представляется, что они должны отвечать следующим условиям:

- носить сквозной характер и быть приемлемыми для практического использования как на макро (страна, регион) так и на микроуровне (субъект хозяйствования);
- иметь количественное выражение;
- опираться на имеющуюся систему национальной статистической отчетности, не требовать значительных затрат на сбор информации и проведение расчетов;
- быть репрезентативными для международных сопоставлений;
- сочетать экологические, социальные и экономические аспекты;
- носить практическую направленность и быть немногочисленными;
- обеспечивать оценку устойчивого развития государства, региона, субъекта хозяйствования в динамике;
- обладать однозначной интерпретацией для лиц, принимающих управленческие решения.

В мире активно идет разработка индикаторов устойчивого развития. Наиболее известные:

- система индикаторов устойчивого развития комиссии ООН по устойчивому развитию, состоящая из 132 показателей (1996 последняя редакция – 2006 год);
- система интегрированных экологических и экономических национальных счетов статистического отдела ООН;
- показатель «Истекших сбережений Всемирного банка»;
- программа экологических индикаторов ОЭСР.

Группа Ученых Йельского и Колумбийского университетов при подготовке к проведению в 2001 году Всемирного экономического форума в Давосе разработала методику расчета сводного индекса устойчивости (СИУ) того или иного региона государства.

Предложенный индекс оценки устойчивости региона агрессирует наиболее важные экономические, социальные и экологические индикаторы в единый количественный показатель. С учетом вклада каждого индикатора в обеспечение устойчивости региона. Значение всех индикаторов учитывается с одинаковым весом исходя из равной значимости всех выделенных факторов. Важным преимуществом сводного индекса устойчивости (СИУ) перед показателем валового регионального продукта (ВРП) является более высокая чувствительность к социальным и экологическим проблемам. Сводный индекс устойчивости региона (СИУ) рассчитывается как среднее значение темпов прироста всех выделенных индикаторов к предыдущему году по формуле:

$$СИУ = \frac{ВРП + Н_{НВ} - ОФ - Б_{ЕЗ} - П_{РЖ} + Ж_{ИЛ} - Э_{Н} - В_{ЫВ} - С_{Т} + ОБ + ЛЕС}{11} \quad (1)$$

где СИУ – сводный индекс устойчивости региона;
ВРП – темп прироста валового регионального продукта;
$Н_{НВ}$ – темп прироста инвестиций;
ОФ – темп прироста износа основных средств;
$Б_{ЕЗ}$ – темп прироста численности безработных;
$П_{РЖ}$ – темп прироста доли населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
$Ж_{ИЛ}$ – темп прироста площади жильяв среднем на одного жителя;
$Э_{Н}$ – темп прироста энергоемкости валового регионального продукта;
$В_{ЫБ}$ – темп прироста выбросов в атмосферу;
$С_{Т}$ – темп прироста сброса загрязненных сточных вод;
$О_{Б}$ – темп прироста объема оборотной и последовательного использованной воды;
$Л_{ЕС}$ – темп прироста лесовосстановления.

Прирост индикатора прибавления (знак «+»), если он усиливает устойчивость или вычитания (знак «–»), если он ее ослабевает. Например, в случае снижения выбросов вредных веществ (отрицательный прирост) темп прироста этого показателя будет учтен со знаком «+», а рост энергоемкости (положительный прирост показателя, напротив, будет суммироваться со знаком «–»)

Руководствуясь вышеизложенной методикой расчета сводного индекса устойчивости региона (СИУ), предлагаем следующий расчет обобщающего показателя оценки устойчивости субъекта хозяйствования ($СИУ_{С}$).

$$СИУ_{С} = \frac{ДС + Н_{НВ} + К_{З} + Н - Э_{Н} - В_{ЫВ} - С_{Т} + О_{В}}{8} \quad (2)$$

где СИУ – сводный индекс устойчивости субъекта хозяйствования;
ДС – темп прироста добавленной стоимости произведённых субъектом хозяйствования товаров, работ, услуг по отношению к предыдущему году;
$Н_{НВ}$ – темп прироста инвестиций;
$К_{З}$ – темп прироста коэффициента опережения средней заработной платы субъекта хозяйствования над средней заработной платой региона;
Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$К_{З} - \frac{СЗ_{С}}{СЗ_{Р}} \quad (3)$$

где $СЗ_{С}$ – средняя заработная плата субъекта хозяйствования;
$СЗ_{Р}$ – средняя заработная плата региона;
Н – темп прироста суммы уплаченных субъектом хозяйствования налогов в федеральные (республиканский) и местный бюджеты;
$Э_{Н}$ – темп прироста энергоемкости произведенных субъектом хозяйствования товаров, работ, услуг;
$В_{ВЫБ}$ – темп прироста выбросов в атмосферу;
$С_{Т}$ – темп прироста сброса загрязненных сточных вод;
$О_{Т}$ – темп прироста объема оборотной и последовательного использования воды.

УДК 338.432:639.3

Вдовенко Н. М., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри глобальної економіки
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УЗГОДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Значний попит населення на рибу та рибну продукцію в Україні протягом останніх років змушує обирати оптимальні шляхи та стратегічні напрями розвитку галузей агропромислового виробництва. Такі кроки здійснюються нині на основі диверсифікації рибного господарства у напрямку розвитку сфери аквакультури з одночасною переорієнтацією на повне використання її потенціалу як складової аграрного сектора економіки на засадах інвестиційно-інноваційної моделі.

Проте питання щодо створення належних умов для активізації інноваційних процесів в агарній сфері і зокрема в рибній галузі досліджені не в повному обсязі. Тому метою даної роботи є визначення перспектив формування бюджетної політики держави та узгодження її з інноваційно-інвестиційною моделлю розвитку вітчизняної аквакультури як важливої складової рибної галузі України, пов'язаної саме з продовольством. Бюджетна політика щодо рибної галузі останнім часом була недостатньо послідовною, як в питаннях реалізації бюджетних програм, так і обсягах їх фінансування. В Україні було розроблено й прийнято декілька національних програм розвитку галузі. Протягом останніх років обсяги бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування галузі поступово зросли з 111,8 тис. грн. до 438,9 тис. грн. на рік. При цьому зростання обсягів державної підтримки не сприяло підвищенню ефективності рибогосподарської діяльності. Слід відмітити, що на прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державними замовленнями в сфері рибного господарства в середньому в рік виділяли 3 379,25 тис. грн, що становило 1,1 % від загальної суми витрат. Визнаючи значення і об'єктивну необхідність підтримки рибної галузі, державі складно було віднайти необхідні фінансові ресурси для її реалізації, а тому всі наміри залишились на папері. Під час дослідження нами виокремлено недоліки, притаманні державним програмам розвитку рибного господарства, оскільки намагались підтримати всіх товаровиробників, зокрема й неефективно працюючих. Вказане спотворювало конкуренцію, руйнувало підвалини ринкового середовища, порушувало законодавство в частині створення державою рівних умов доступу суб'єктів господарювання до матеріально-технічних і фінансових ресурсів.

Події останніх років не сприяють вирішенню невідкладних економічних завдань, але, заявивши про європейську інтеграцію, стремління зайняти пристойне місце серед розвинутих країн, не можна так довго ігнорувати економічні проблеми, які будуть мати незворотні наслідки. За таких умов державна підтримка, з одного боку, повинна виходити з можливостей бюджету, з іншої – бути достатньою для того, щоб разом з іншими важелями державного регулювання (податкова, цінова, інноваційна, інвестиційна, зовнішньоекономічна політика, формування кредитного механізму) дати можливість галузі забезпечити сталий розвиток.

Бюджетне фінансування на проведення робіт з відтворення риби здійснюють за напрямами:

I. Забезпечення роботи державних рибовідтворювальних комплексів (щороку проводять роботи з відтворення та випуску молоді різних видів риб у рибогосподарські водні об'єкти України, оскільки ці ресурси є стратегічним державним харчовим резервом країни).

II. Проведення робіт з відтворення риби у рамках бюджетної програми "Відтворення водних живих ресурсів у внутрішніх водоймах та Азово-Чорноморському басейні" (рис. 1).

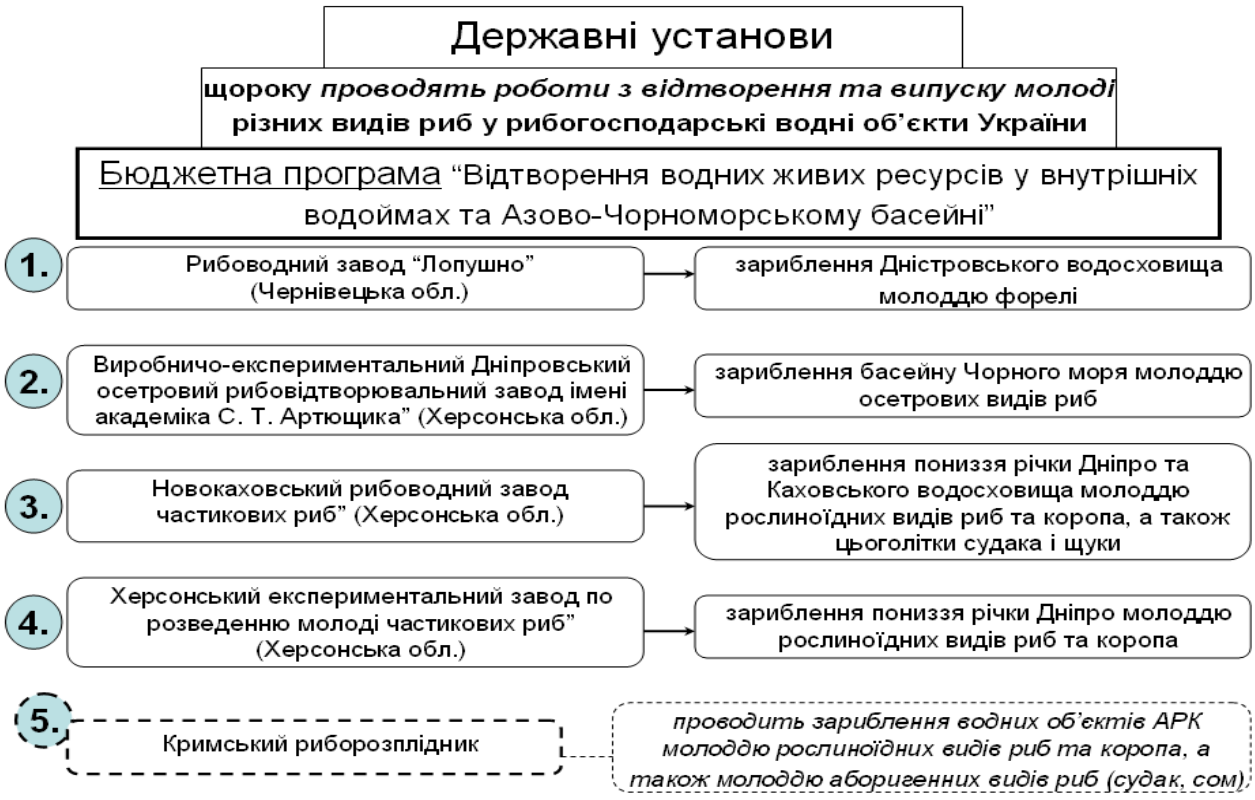


Рис. 1. Сталий розвиток рибовідтворювальних комплексів у контексті бюджетних програм

Проведений аналіз свідчить про те, що в рамках програми не повністю узгоджена бюджетна політика держави з інвестиційно-інноваційною моделлю розвитку, оскільки кошти надходять лише у IV кварталі, що призводить до неможливості проведення відтворювальних робіт з осетровими та кефалевими видами риб, нерест яких проходить у ранній весняний період.

Протягом 2004–2013 рр. обсяги бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування діяльності рибовідтворювальних комплексів поступово зросли з 33 млн грн (включаючи витрати на регулювання рибальства) до 116 млн грн на рік, а у 2013 знизились до 44 млн грн. Очевидно, що нині можливості бюджету не дають змоги забезпечити необхідні обсяги фінансової підтримки аквакультурного виробництва і, отже, бюджетні засоби не можна розглядати як основне джерело для розвитку даного сектора економіки. Необхідно поєднати різні форми й методи регулювання, формувати умови залучення грошових коштів для розвитку аквакультури із різних джерел (власний капітал, кредити, приватні інвестиції) за рахунок чого впливати на розширення інвестиційної активності в досліджуваній галузі аграрного сектору економіки.

Нині рибна галузь також розвивається в рамках Закону України “Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них” (із змінами, згідно із Законами № 1461-IV від 05.02.2004, № 2436-VI від 06.07.2010) [1, с. 107]. Проте неконтрольований вилов риби у внутрішніх водоймах, Чорному та Азовському морях, браконьєрство та інші проблеми галузі призвели до значного зменшення кількості риби в Україні. Тому з метою підвищення ефективності державного регулювання використання рибогосподарських водних об’єктів, риби та інших водних біоресурсів, раціоналізації та інтенсифікації промислу риби в Азовському і Чорному морях та внутрішніх водоймах, забезпечення ефективного використання та підвищення цінності рибогосподарських водних об’єктів в Україні впроваджено квоти на спеціальне використання рибних та інших водних біоресурсів. Законодавчо це питання врегульовано Постановою Кабміну України від 06.04.1998 № 449 “Про затвердження Порядку справляння плати за спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів і нормативів плати за їх спеціальне використання” від 06.04.1998 № 449 із змінами та доповненнями у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 11.05.2011 № 482 “Порядок справляння збору за спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів” (із змінами, згідно з Постановами КМ № 1336 від 25.08.98 № 231, від 07.02.2000 № 482 від 11.05.2011).

Таким чином, маємо можливість зробити висновки, що ситуація в рибній галузі країни не дає підстав для здійснення переходу до сталого розвитку за рахунок лише внутрішніх резервів. Запровадження інноваційних технологій стримується економічним становищем: відсутність належної матеріально-технічної бази, диспаритет цін і недостатність кредитування та інвестування галузі. Розв’язання піднятих проблем вимагає продуманої політики з боку держави, визначення стратегічних напрямів їх вирішення. Регулювання і підтримка виробництва, які здійснюються переважно економічними методами, повинні стати невід’ємною частиною сучасної політики розвитку аквакультури. Заявивши про європейську інтеграцію, стремління зайняти пристойне місце серед розвинутих країн, не можна так довго ігнорувати економічні проблеми галузей аграрного сектору економіки, які будуть мати незворотні наслідки.

Тому, необхідно враховувати, що заходи загальної економічної політики недостатні для вирішення складних питань розвитку аквакультури в умовах ринку. Слід забезпечити досягнення стратегічних задач, в тому числі випереджувальних темпів приросту інвестицій за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, формування аграрної політики, яка визначає роль і місце держави в забезпеченні сталого розвитку аквакультурного виробництва, а також форми, методи й механізми економічного регулювання і підтримки підприємств, які займаються відтворенням, вирощуванням, виловом риби і виробництвом продукції, які відповідали б сучасним вимогам галузевого розвитку за умов розпочатих євроінтеграційних процесів.

Список використаних джерел

1. Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них від 06.02.2003 № 486-IV: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 15. – С.107.

УДК. 631.16:330.131.7

Давиденко Н. М., д.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Серед найбільш суттєвих та актуальних проблем теорії та практики управління суб’єктами господарювання за сучасних умов розвитку економіки окремого значення набуває забезпечення фінансової безпеки діяльності. Особливо гостро проблема відчувається під час кризових явищ в економіці та в період поновлення розвитку суб’єктів господарювання.

В сучасних умовах функціонування національної та світової економік зростають ризики та невизначеність діяльності суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, зокрема і

сільського господарства. У зв'язку з цим, однією з ключових проблем сучасного етапу розвитку аграрних формувань постає підвищення їх фінансової безпеки, як одного із важливих напрямів забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аграрні формування являють собою одну з фундаментальних ланок вітчизняної економіки, діяльність яких спрямована на виробництво продовольчих товарів, сировини для промисловості, створення умов для зростання експортного потенціалу України. Для забезпечення стабільної фінансово-господарської діяльності, підвищення ефективності виробництва та реалізації наявних конкурентних переваг аграрним формуванням необхідно дотримуватися належного рівня фінансової безпеки.

Як відомо, і наші дослідження підтверджують, що джерелом нинішніх загроз фінансової безпеки агроформувань є обмеженість фінансових ресурсів. Якщо глобалізаційні фінансові процеси є дією, то протидією тут виступає філософія диверсифікації корпоративних фінансів, яка зумовлює необхідність оцінювати кожну компанію з позиції капіталізації та ринкової вартості.

Слід зауважити, що при розміщенні частки капіталу на фондових площадках топ-менеджмент та власники бізнесу зобов'язані враховувати свою відповідальність перед інвесторами за стан фінансових та економічних рішень, які витікають із виробничої діяльності підприємства, при цьому необхідно враховувати зміну вартості грошей у часі, та керувати всіма наявними ресурсами таким чином, щоб забезпечити найвищий економічний ефект від залучених інвестицій. Це, в свою чергу, призводить до збільшення вартості власного капіталу, зміцнення становища на ринку, що позитивно впливає на фінансову безпеку агроформування. Тобто, фінанси є каналом проникнення інвестиційного капіталу, в тому числі іноземного, що дозволяє контролювати суб'єкт господарювання також із зовні.

Зрозуміло, що власники, які інвестують в агроформування свій капітал, та залучають фондові ресурси, тобто забезпечують фінансову основу його створення, зацікавлені в ефективності функціонування агроформувань. Цей стимул полягає в збільшенні їх добробуту, що відбивається в зростанні ринкової вартості агроформування. Саме зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання, крім прибутковості, на наш погляд, є пріоритетним фінансовим інтересом будь-якого господарюючого суб'єкта для поліпшення фінансової безпеки.

Процес подальшого розвитку аграрного сектору економіки України буде супроводжуватися залученням значних фінансових ресурсів, що пов'язано з використанням власного, позиченого та залученого капіталу. Тобто, як бачимо із зростанням рівня інтенсивності сільське господарство і надалі відчуватиме дефіцит власних фінансових ресурсів для подальшого розвитку.

Обмеженість фінансових ресурсів в аграрному секторі примушує шукати нові підходи, ефективні фінансові схеми залучення фінансових ресурсів. Одним з найбільш ефективних способів залучення капіталу є вихід аграрних формувань на світовий фондовий ринок. Залучення фінансових ресурсів в процесі здійснення IPO дозволяє агроформуванням залучати необхідні для розширення активи, які аграрне формування невзмозі придбати за власні кошти і на придбання яких вважається невигідним брати кредит. IPO представляє собою послідовний процес, який потребує детальної підготовки та включає розробку і поетапну реалізацію довгострокової стратегії розвитку агроформування. Зазначений механізм залучення коштів набув популярності серед вітчизняних аграрних формувань. До переваг IPO в порівнянні з іншими формами залучення, слід віднести: залучення довгострокових фінансових ресурсів, які не потрібно повертати; придбання капіталізації (ринкової вартості); покращення фінансового стану аграрного формування; можливість залучення інвестицій в майбутньому на більш вигідних умовах; поліпшення процесу диверсифікації шляхом купівлі – продажу агроформувань, їх злиття, поглинання чи приєднання; поліпшення репутації, іміджу агроформування; забезпечення ліквідності; мотивація та збереження персоналу. Загальна вартість залучених коштів аграрними формуваннями через IPO наведена в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1 загальна вартість залучених коштів через IPO та SPO за сім років по вибірці склала півтори мільярди доларів, більшість коштів були використані на збільшення земельного банку агроформувань, а також розширення діяльності та модернізацію виробництва. У випадках, коли залучені кошти були використані на погашення зобов'язань, IPO не мало позитивного впливу на рівень фінансової безпеки аграрних формувань. Саме по собі залучення коштів не обов'язково означатиме значне покращення рівня фінансової безпеки агроформувань, важливе цільове та ефективне використання коштів.

Фінансова безпека аграрних формувань пов'язана з фінансово-господарською діяльністю, обумовлена рухом грошових потоків. Фінансова безпека або небезпека виникають тоді, коли агроформування не можуть розрахуватися із своїми кредиторами, тобто коли показники ліквідності та фінансової стійкості знижуються, адже фінансова безпека пов'язана з фінансовим станом агроформування. Останній ж залежить від достатності фінансових ресурсів, що може акумулювати агроформування для забезпечення фінансово-господарської діяльності.

Таблиця 1

Загальна вартість залучених коштів аграрними формуваннями через IPO*

№ п/п	Підприємство / Показник	IPO / SPO вартість							Всього, M USD
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	ТОВ "Кернел - Трейд"	-	218	84	-	81,4	142	-	525,4
2	ЗАТ "Агротон"	-	-	-	-	54,3	-	-	54,3
3	ЗАТ "Укрзернопром"	-	-	56,11	-	-	-	-	56,11
4	ЗАТ "Райз - Агро"	-	-	-	-	-	-	-	0
5	ВАТ "Миронівський ХПП"	-	-	323	-	165	-	-	488
6	ТОВ "Астарта - Київ"	31,7	-	-	-	-	-	-	31,7
7	ЗАТ "Дакор"	-	21	-	-	-	-	-	21
8	ЗАТ "Індустриальна молочна компанія"	-	-	-	-	-	30	-	30
9	Агрохолдинг "Мрія"	-	-	90	-	-	-	-	90
10	ЗАТ "Авангард"	-	-	-	-	208	-	-	208
11	Холдинг "Укрпродукт"	11	-	-	-	-	-	-	11
12	Агрохолдинг "Сінтал"	-	-	35	13	-	-	-	48
13	IPO	1078,11	68,95%						1563,51
14	SPO	485,4	31,05%						x

* складено автором

Тобто, з погляду теорії фінансів, об'єднання суб'єктів господарювання і фінансових інститутів дозволяє за рахунок спрощених схем взаємин і залучення додаткових засобів (зокрема, через проведення IPO) забезпечити ефект фінансового важеля, оптимізувати структуру капіталу та досягти позитивного впливу на рівень фінансової безпеки аграрних формувань.

УДК 330.101.541

Абакуменко О. В., д.е.н., професор
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

МАКРОФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ТІНІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Головна проблема сьогодення - структурна деформація світової економіки – домінування фінансового сектору над реальним та зростання спекулятивної складової фінансових трансакцій. Обсяги глобалізованих фінансових ринків в десятки разів перевищують світовий ВВП. Основне місце серед них належить ринку деривативів. Номінальна вартість ринку деривативів за консервативними оцінками становить близько 1,4 квадрильйона дол. США. Це 40 світових фондових ринків або 23 світових ВВП. І тут важко не погодитись з твердженням Жана Тіроля, лауреата Нобелевської премії 2014 р. - «Фінансовий сектор із служниці світової економіки перетворився на її господина».

Динаміка розвитку світового фондового ринку в 1990-2012 рр. свідчить про експоненціальний розвиток спекулятивної складової світового фондового ринку – з 13.9% у 1990 р. до 75.4% у 2012 р., що представляє собою пряму загрозу світовій фінансовій стабільності.

Таблиця 1

Структура світового фондового ринку у 1990-2012 рр., трлн. дол. США

Сегмент	1990 р.	2001 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Ринок акцій	9,4 (27,2%)	28,7 (13,9%)	55,1 (6,7%)	47,1 (5,5%)	52,5 (6,3%)
Ринок боргових цінних паперів	18,0 (52,2%)	41,8 (20,4%)	94,8 (11,4%)	98,4 (11,6%)	99,1 (11,8%)
Ринок біржових деривативів	2,3 (6,7%)	23,8 (11,6%)	77,7 (9,4%)	58,3 (6,8%)	54,4 (6,5%)
Ринок позабіржових деривативів	4,8 (13,9%)	111,1 (54,1%)	601,0 (72,5%)	647,8 (76,1%)	632,6 (75,4%)
Всього	34,5	205,4	828,6	851,6	838,6

За даними Ради с фінансової стабільності, в 2002 р. загальний обсяг тіньових операцій банків та інших фінансових установ становив 27 трлн. дол. США, в 2007 р. – 60 трлн. дол., в 2011 р. - вже 67

трлн. дол. [1], майже наблизившись до рівня світового ВВП (71,7 трлн.дол.США) [2]. Питома вага тіньових операцій в 2011 р. складала 25% сукупного обороту усіх світових банківських та фінансових організацій.

Лідерами за обсягами тіньових операцій є фінансові установи США – 23 трлн. дол. США. На другому місті – установи європейських країн, що входять до зони євро - 22 трлн. дол. США. На третьому - фінансові установи Великої Британії - 9 трлн. дол. США. Таким чином, на фінансові установи всіх інших країн світу (Японія, Канада, Австралія, країни БРІК, всі країни, що розвиваються) припадає 13 трлн. дол.США [3].

Окремо слід акцентувати увагу на загрозливій структурі тіньових операцій – на відміну від «відмивання грошей» банками, за що передбачена юридична відповідальність і на які припадає лише 3-4 трлн. дол. США, решта тіньових операцій відноситься саме до легальних (сек'юритизація, структуровані та гібридні цінні папери, кредитно-дефолтні свопи тощо).

Обсяг похідних інструментів, що знаходяться в розпорядженні цих банків, перевищує розмір їхніх активів у 45 разів (табл.2). Питома вага процентних деривативів в середньому складає 83%.

Таблиця 2

Активи та деривативи найкрупніших банків США в 2012 р.

Банк	Активи, млрд. дол.	Деривативи, млрд. дол.	Біржові угоди, %	Позабіржові угоди, %
JP MORGAN CHASE BANK	1948	71290	4.1	95.9
CITIBANK NATIONAL	1319	60398	3.3	96.7
GOLDMAN SACHS BANK	113	43135	4	96
BANK OF AMERICA	1430	42670	3.6	96.4

Дисбаланси на світовому фінансовому ринку поглиблюються у 2009 р., коли ФРС видала банкам та іншим приватним фінансовим інститутам в рамках політики кількісного пом'якшення фінансову допомогу на суму близько 9 трлн. дол. США [4]. За даними «Звіту Рахункової Палати США про частковий аудит ФРС», протягом фінансової кризи ФРС загалом емітувала 16 трлн. дол. [5] у вигляді низькопроцентних або безпроцентних кредитів, що буди надані найкрупнішим банкам з Уолл-Стріт та європейським банкам.

Масштабність емісії можна усвідомити, порівнюючи її з ключовими індикаторами розвитку країни: ВВП США в 2012 р. становив 15,8 трлн. дол., загальний державний борг США – 16,4 трлн. дол. На які цілі були спрямовані надані кошти – залишилось невідомим, оскільки вони не відображаються на балансах банків, що підтверджує факт тінізації фінансового сектору. На практиці виявляється, що 11 програм екстреного кредитування, які реалізувала ФРС, перетворили всіх американських платників податків на «невольных инвесторов» [6].

Незахищеність інвесторів, особливо домогосподарств, є однією з найбільш актуальних проблем сьогодення. У березні 2013 року на зустрічі Єврогрупи у Брюсселі, у зв'язку з колапсом банківської системи Кіпру, було прийняте рішення про реструктуризацію та рекапіталізацію найбільшого банку країни – Банку Кіпру, яку передбачалося провести за рахунок примусового вилучення коштів вкладників. Даний механізм вилучення коштів вкладників для порятунку фінансової установи отримав назву bail-in. Але кіпрський інцидент, як виявляється, не був дивиною – набагато раніше застосування механізму bail-in було легалізовано також у Австралії, Новій Зеландії, Ісландії та Словенії. У Великій Британії можливість використання механізму bail-in у була законодавчо закріплена ще у 2009 році, коли було створено Спеціальиий орган для вирішеня проблем банків та будівельних товариств, які опинилися в кризовому стані. На даний орган було покладено обов'язки з планування дій в кризових умовах, зокрема було передбачено використання механізму bail-in, який дозволяє провести реструктуризацію установи за рахунок акціонерів та власників депозитів. У 2012 році, сферу дії SRR було поширено на інвестиційні компанії та клірингові дома.

В США дана стратегія була розроблена в контексті повноважень, передбачених Законом Додда-Франка, прийнятим в 2010 році, який також де-факто дозволяв рятувати системоутворюючі національні банки за рахунок списання депозитів (bail-in).

«Фінансові парашути» для системоутворюючих банків, програми кількісного пом'якшення спричинили гігантські вливання ліквідності та величезний обсяг вільних «гарячих грошей», які абсорбував фондовий ринок. Як наслідок - на світовому фондовому ринку сформувалися гігантські "бульбашки", які можна порівняти з "бульбашками", що існували напередодні Великої депресії

І низькі процентні ставки центральних банків (рис. 1) продовжують провокувати агресивні дії інвесторів.

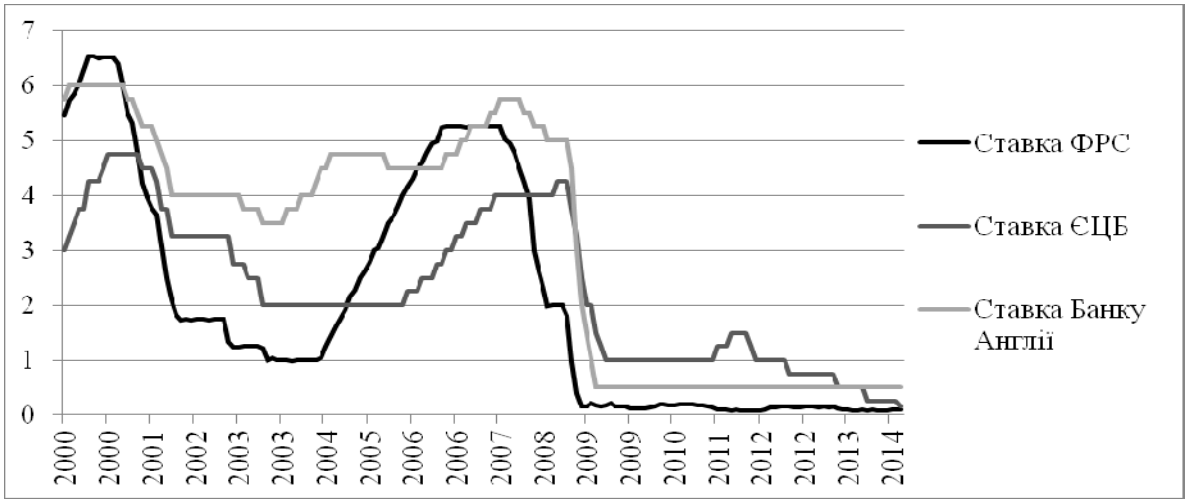


Рис.1. Динаміка процентних ставок центральних банків

У жовтні 2007 року індекс S&P, до складу якого входять 500 найбільших компаній США, досяг свого історичного максимуму, одразу після чого бульбашка почала здуватися, і у березні 2009 року значення індексу зменшилось на 57% (рис. 2).

У березні 2013 року значення індексу перевищило максимум 2007 року. Протягом наступного року рекордне значення неодноразово оновлювалось, і 24 липня 2014 року було встановлено черговий історичний максимум на рівні майже 2000 пунктів, що на 27% перевищує максимум 2007 року та на 194% – мінімум 2009.

Фондовий ринок вже п'ятий рік знаходиться в стані «ринку биків». Після Другої світової війни подібних етапів було 12, при цьому половина з них тривала 5 років, і лише 3 – 6 років.

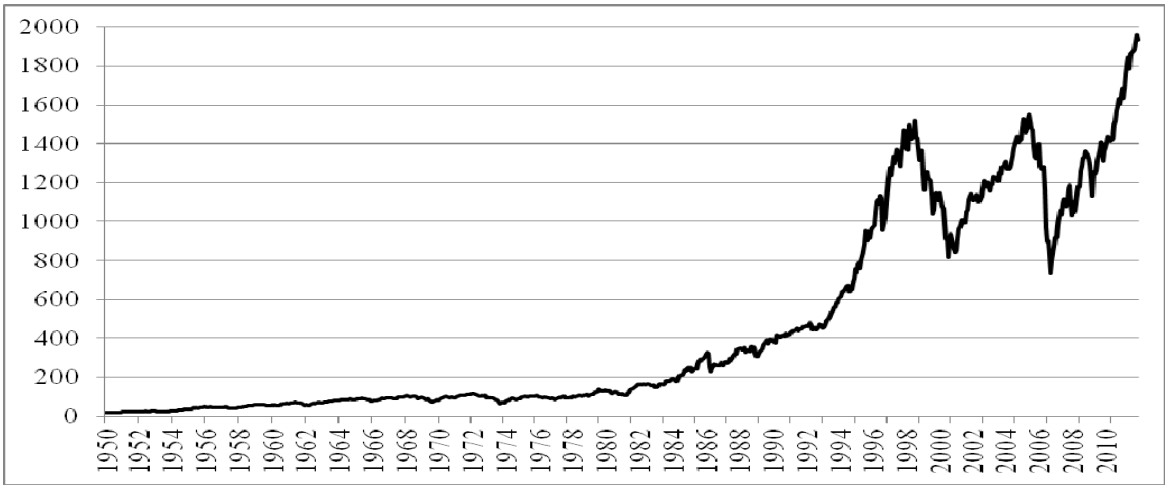


Рис. 2. Динаміка індексу S&P 500 (за даними quandl.com)

Аналіз різних методик визначення дохідності ринку акцій, свідчить про те, що дохідність вкладень у фондовий ринок США наразі перевищує середнє значення за 10 років на 75-125% .

Яскравим прикладом відірваності від реальності є сучасний стан ринку біотехнологій, IT - компаній та ринку соціальних медіа.

У 2013 році ринок біотехнологій ілюстрував вражаюче зростання: на біотехнологічні компанії припадало 17% ринку IPO США, а індекс NASDAQ Biotechnology зріс на 66% (рис. 3). Але для аналітиків це стало значним приводом для хвилювання, оскільки ситуація багато в чому нагадує кризу доткомів 2001 року.

25 лютого 2014 року індекс NASDAQ Biotechnology досяг свого історичного максимуму – позначки майже у 3000 пунктів, збільшившись лише за два місяці на 20% .

За 2013 рік у секторі біотехнологій було проведено 38 IPO, і вже на кінець року середній темп приросту ціни акцій становив 43%. Обсяг коштів, залучених біотехнологічними компаніями, у порівнянні з 2012 роком, зріс втричі, в той час як загальний обсяг надходжень від IPO у США збільшився лише на 29%.

На початок 2014 року 83% компаній, які вийшли з IPO, виявились збитковими, а це лише на 1% менше, ніж у 2000 році.

Рис. 3. Динаміка індексу NASDAQ Biotechnology (за даними quandl.com)

Обсяг венчурних інвестицій у сектор біотехнологій у 2013 році склав 4,5 млрд. дол., що становить 15% від загального обсягу венчурних інвестицій США.

Характерним для біотехнологічного сектору є присутність невеликих учасників – приблизно половина компаній мають капіталізацію менше 300 млн. дол. При цьому більшість фірм не продають лікарські засоби, а займаються розробками препаратів, які в майбутньому, у кращому випадку, можуть отримати схвалення від Управління з санітарного нагляду за якістю медикаментів США.

Насправді інвестиції у біотехнологічний сектор можуть бути не такими привабливими, якими здаються на перший погляд. На американських фондових біржах котируються акції 240 біотехнологічних компаній, при цьому 22% компаній взагалі не мають виручки, 87% компаній не мають прибутку, і 83% не очікують його отримати протягом року. Тобто біотехнологічний сектор є значно переоціненим.

Аналогічна ситуація характерна і для IT-ринку. Ми спостерігаємо утворення другої бульбашки доткомів за останні 15 років, але достеменно невідомо, наскільки великими є її розміри, і що в кінцевому підсумку призведе до вибуху.

Індекс високотехнологічних компаній NASDAQ Composite наприкінці листопада 2013 року вперше з часів інтернет-кризи подолав позначку у 4000 пунктів, збільшившись від початку року на 29%, а на кінець року темп росту склав вже 34%

При кількості IPO на ринку інтернет та соціальних медіа в 10 разів меншій, ніж у 1999 році, обсяг першого публічного розміщення виявився майже на 2,5 млрд. дол. більшим, при цьому IPO соціальної мережі Facebook стало найбільшим в історії технологічної галузі.

У 2013 році, при значно меншому обсязі, кількість IPO збільшилась у 1,5 рази, а одним із найгучніших розміщень стало IPO сервісу мікроблогів Twitter .

На IPO, як і багато інших компаній галузі, Twitter вийшла збитковою: за останні 3 роки збитки компанії склали приблизно 300 млн. дол. Незважаючи на це, ціна відкриття перевищила ціну розміщення на 73%, а за перші півгодини торгів акції подорожчали більш, ніж на 90%. 26 грудня ціна акцій досягла позначки у 73 дол., що на 62% більше ціни відкриття та на 181% більше ціни розміщення. Таким чином, капіталізація Twitter стала більшою, ніж у 80% компаній індексу S&P 500.

У 2014 році планується вихід на IPO інтернет-холдингу Alibaba, який контролює 80% китайського ринку онлайн-торгівлі. За прогнозами аналітиків Bloomberg, які оцінили Alibaba у 168 млрд. дол., на IPO буде виведено 12% акцій, і обсяг розміщення може скласти до 20 млрд. дол. Таким чином, компанія може перевищити рекорд соціальної мережі Facebook, яка у 2012 році отримала від IPO понад 16 млрд. дол.

Отже, ажіотаж навколо технологічних компаній є здебільшого невиправданим, оскільки оцінка багатьох з них є дуже завищеною, а деякі з них продовжують залишатися збитковими, при цьому політика стимулювання економіки, яка проводиться центральними банками, сприяє подальшому поширенню бульбашки не лише в даному секторі, а й на фондовому ринку загалом.

Отже, можемо стверджувати, що зростання ринків повинно балансуватись реальними заощадженнями, а не кредитною експансією та спекуляціями. При цьому необхідні: нова фінансова політика і захист прав інвесторів на фоні скорочення обсягів спекулятивних операцій; переведення торгів похідними цінними паперами виключно на біржі; посилення вимог щодо капіталізації системоутворюючих інститутів; заборона ризикованих структурованих продуктів ; підвищення норми резервування системоутворюючих банків з обов'язковою її прив'язкою до співвідношення власного та позикового капіталу.

Список використаних джерел

1. FSB Publishes Initial Integrated Set of Recommendations to Strengthen Oversight and Regulation of Shadow Banking. FSB Press release. 18 November 2012.
2. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info
3. Катасонов В. Шокирующие данные о мировом банковском бизнесе. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fondsk.ru/news/2013/02/01/shokirujuschie-dannye-o-mirovom-bankovskom-biznese-18936.html
4. Mark Pittman, Bob Ivry. U.S.Taxpayers Risk $9.7 Trillion on Bailout Programs/ Feb.9, 2009.
5. Катасонов В. Мир оккупирован, Россия – часть этой оккупированной территории. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ruskline.ru/news_rl/2013/01/21/valentin_katasonov_mir_okkupirovan_rossiya_chast_etoj_okkupirovannoj_territorii/
6. Коптев Д. Должники ФРС попали под суд. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.respublika-kaz.info/news/finance/4992/

УДК 336.7

Башлакова О. С., к.э.н., доцент,
заведующая кафедрой финансов и кредита
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Несмотря на большое внимание, которое уделяется проблеме оптимизации денежно-кредитного регулирования экономики, можно констатировать, что ряд вопросов в русле данной проблемы требует дальнейшего изучения. При этом наиболее актуальным является вопрос о пределах и ситуационной целесообразности стимулирования экономики с помощью смягчения денежно-кредитной политики. Суть современной дискуссии заключается в том, что существуют логически обоснованные и подтверждённые эмпирически аргументы как в пользу смягчения денежно-кредитной политики в кризисный и посткризисный период, так и в пользу жёсткой политики с постоянным уровнем монетизации ВВП.

Значительный интерес в этой связи представляет опыт Республики Беларусь по преодолению кризисных явлений, которые привели в 2009 – 2011 годах к двум резким девальвациям курса национальной валюты, чрезвычайно высокой инфляции и резкому замедлению темпов роста экономики, при этом положительная динамика ВВП сохранилась благодаря стимулированию экспорта в результате снижения курса белорусского рубля к основным экспортным валютам в 2009–2014 годах примерно в 5 раз. При этом с середины 2011 года в стране проводилась достаточно жёсткая, если судить по используемым классическим инструментам, денежно-кредитная политика:

- ставка рефинансирования была резко повышена (с 10,5 % по состоянию на 01.01.2011 г. до 45 % на 01.01.2012 г. и, не смотря на постепенное снижение, остаётся одной из самых высоких в мире – 20 % годовых по состоянию на сентябрь 2014 года);
- операции на открытом рынке имели рестрикционный характер;
- данные меры были дополнены в институциональной сфере рядом запретов, наиболее заметными из которых явились запрет на кредитование физических лиц в иностранной валюте, резкое сокращение программ кредитования жилищного строительства путём ужесточения критериев нуждаемости в улучшении жилищных условий, ограничение темпов роста объёмов выдаваемых кредитов и др.

Ужесточение денежно-кредитной политики не достигло поставленных целей, поскольку не удалось ни существенно увеличить совокупные депозиты в отечественной и иностранной валюте (в реальном исчислении), ни сократить совокупное кредитование секторов экономики, и, как следствие, не удалось достичь снижения инфляции хотя бы до уровня контрагентов по Таможенному союзу – России Казахстана.

Главной причиной того, что принятые жёсткие меры денежно-кредитной политики не привели к ожидаемому результату, является высокая степень закредитованности белорусской экономики. В результате предпринятых мер существенно сократилось потребительское кредитование физических лиц, однако, не смотря на рост процентных ставок, кредитование субъектов хозяйствования продолжало расти опережающими темпами, о чём свидетельствует рост показателей кредитной нагрузки на экономику, не смотря на резкое обесценивание задолженности перед банками в национальной валюте, возникшей до девальвации. При этом рост ставки рефинансирования вызвал не снижение, а рост инфляции, поскольку реальный сектор экономики в процессе ценообразования учитывает повысившиеся расходы по обслуживанию кредитных обязательств.

Высокий уровень процентных ставок в сочетании с высокой инфляцией крайне негативно сказывается на инвестициях, поскольку доходность общедоступных финансовых инструментов существенно превышает рентабельность во всех секторах экономики. При этом из-за высокой ставки

рефинансирования субъекты хозяйствования фактически теряют возможность развития и повышения конкурентоспособности.

Теоретически данная ситуация не требует специального анализа, поскольку достаточно полно описывается теоремой Манделла – Флеминга (более известной как «теорема о трилемме невозможности»), которая утверждает, что в условиях фиксированного валютного курса и высокой степени открытости экономики денежно-кредитная политика неэффективна для установления макроэкономического равновесия. В Республике Беларусь, не смотря на декларируемую политику плавающего курса, фактически валютный курс достаточно жёстко контролируется, а постепенная девальвация в 2011–2014 годах по своим темпам существенно уступает инфляции на внутреннем рынке, что с позиции макроэкономического анализа адекватно фиксированному курсу. Не смотря на то, что существуют административные препятствия для движения капитала, их воздействие элиминировано тем, что импорт капитала активно стимулируется, а экспорт во многом использует нелегальные схемы. Поэтому совершенно очевидно, что с помощью денежно-кредитной политики невозможно решить две независимые задачи: установить внешнеэкономическое равновесие путём стимулирования зарубежных инвестиций и изъятия с валютного рынка рублевой массы в условиях, когда наличная иностранная валюта фактически используется как инструмент сбережений; способствовать внутреннему равновесию на денежном рынке путём подавления инфляции и стимулирования инвестиций.

Противоречие между данными задачами заключается в том, что, пытаясь контролировать денежную массу для минимизации инфляции и поддержания положительных процентных ставок, экономические регуляторы стимулируют рост краткосрочных портфельных инвестиций, скорости обращения денег, а также издержек производства, что приводит к давлению на валютный рынок из-за роста импорта и снижения конкурентоспособности экспорта, которые не компенсируются импортом капитала из-за недоверия инвесторов и индуцирующей издержки системы регулирования. Так, если использовать денежно-кредитную политику в условиях фиксированного курса для регулирования внешнего равновесия, как это рекомендуется в классической модели Манделла – Флеминга (стимулирование импорта капитала и сокращение давления на валютный рынок, либо ослабление рубля для стимулирования экспорта), то для создания условий для динамического равновесия необходимо использовать инструменты бюджетной политики.

Данные меры могут стимулировать развитие экономики без излишнего смягчения денежно-кредитного регулирования, а также создадут условия для конверсии портфельных инвестиций в инвестиции в реальный сектор.

Список использованных источников

1. Калечиц, С. Основные принципы денежно-кредитной политики / С. Калечиц // Банковский вестник. – № 26. – С. 130 – 132.

УДК 378:334(478)

Трусевич А. М., д.э.н., доцент
Бэлцкий государственный университет им. Алеко Руссо
(г. Бэлцы, Республика Молдова)

ОБРАЗОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Экономическая значимость образования и его роль в научно-техническом прогрессе, социальной жизни общества, в развитии и качественном совершенствовании всей национальной экономики государства общепризнанны. Конкуренция разных стран в экономической области в современных условиях сводится к конкуренции в области науки и техники, а также к конкуренции в области подготовки и организации использования квалифицированных кадров. Молдавская система образования, в отличие от зарубежных, созревала в государственно-политической системе, которая отличалась от существующей ныне. Это и явилось одной из причин того, что проводимые в Молдове социально-экономические преобразования выдвинули на первый план ряд проблем, связанных с функционированием и развитием системы образования как отрасли национальной экономики.

Вхождение сферы образования в новые социально-экономические условия породило множество проблем, выбор путей решения которых связан как с изучением опыта функционирования образовательных систем в странах с рыночной экономикой, так и с разработкой теоретических проблем экономики и управления образованием в современных условиях.

Результаты проведенных исследований показывают, что «существует четкая связь между получением гражданами высшего образования и их участием в общественной жизни и социально значимых делах», однако необходимо отметить, что социальные и экономические выгоды образования не только способствуют улучшению социальной обстановки, они имеют и прямой экономический эффект.

Изучение социально-экономической роли образования и его «вклада» в экономический рост позволило сделать вывод о том, что последний порождается «расширением объема использованных трудовых и капитальных ресурсов, а также улучшением их качества на базе прогресса в области технологий и образования». В связи с этим в последнее время значительное внимание стало уделяться изучению человеческого капитала, как первостепенного рычага экономического роста.

Суть «теории человеческого капитала» состоит в том, что вложения в образование и здравоохранение создают человеческий капитал, подобно тому, как затраты на оборудование и материалы создают физический капитал. Особенность человеческого капитала в его неотделимости от самого человека, а инвестиции в человеческий капитал - это все те затраты, которые приводят к повышению квалификации и способностей человека, и как следствие, производительности его труда. Таким образом, инвестиции в образование рассматриваются как инвестиции в качество человеческого капитала.

«Человеческий капитал стал учитываться как важнейшая составляющая национального богатства. Экспертами всемирного банка были проведены экспериментальные денежные оценки элементов национального богатства. Результаты расчетов показали, что в структуре национального богатства доминирует человеческий капитал, составляющий около 2/3 от его итоговой оценки. На основе этих расчетов был сделан окончательный вывод о том, что главным фактором воспроизводства становится не накопление материальных благ, а накопление знаний, умения».

Уровень экономического образования четко определяет социальный портрет предпринимателя. Как показывает практика Молдовы средний возраст молодых бизнесменов 26-31 год, которые имеют:

- образование высшее (56,1%),
- незаконченное высшее (11,6%),
- среднее специальное (24,4%).

Основная доля (61,7%) руководителей предприятий малого бизнеса продолжает заниматься теми же или родственными по профессии видами деятельности. В основном до занятия бизнесом нынешние руководители малых фирм были руководящими работниками различных уровней (инженерно-технические работники, мастера, бригадиры), в том числе партийно-комсомольскими, реже работниками сферы образования и науки. Среди предпринимателей женщин - всего 7 %.

Выявление ценностных ориентаций предпринимателей показало, что основными причинами, побудившими людей заняться предпринимательством, стали (в порядке значимости, можно было дать несколько ответов)

Заработать большие деньги	59,8
Реализовать свои способности	57,6%
Обрести независимость	45,8%
Работать с интересными людьми	27,5%

Среди ценностей личности, которыми должен обладать руководитель малого предприятия, приоритетными стали: (%)(можно было дать несколько ответов)

Быть профессионалом, компетентным специалистом, знатоком своего дела	81,0
Уметь работать с людьми, оказывать на них влияние	47,0
Обладать хорошими организаторскими способностями	42,2
Уметь налаживать контакты с нужными людьми	40,0
Быть честным, принципиальным и др.	36,6

А среди основных принципов жизнедеятельности чаще всего отмечены: в % к числу опрошенных (можно было дать несколько ответов)

Ответственность	52,6
Образованность	46,0
Воспитанность	43,5
Исполнительность	42,4
Независимость	35,2

Как видим, предпринимательство вовсе не изменило основные общечеловеческие ценностные ориентации бизнесменов. Психологически изменились многие из них, особенно руководители тех предприятий, которые существуют более 3-х лет. Они познали вкус и суть свободной инициативной деятельности и даже в случае наступления худших экономических времен бизнес не бросят, а перепрофилируют деятельность фирмы на более выгодный бизнес (46,3%), будут искать спонсоров и инвесторов (21,1%). Это говорит о том, что в Республике Молдова, пусть медленно и не в больших масштабах, но уже формируется класс истинных предпринимателей и собственников, который и будет способствовать становлению рыночных отношений.

В результате проведенных исследований можно прийти к следующим выводам пришли к следующим выводам:

1. Чем выше у страны показатель среднего числа лет, которое граждане затрачивают на образование, тем быстрее растет ее экономика.

2. В стране, где высшее образование развивалось более быстрыми темпами, наблюдались и более высокие темпы экономического роста.

3. Значение образования как фактора производства связано с его влиянием на производительность.

4. Образование оказывает положительное влияние на инвестиции в физический капитал, что тоже способствует экономическому росту

Все, перечисленное выше, доказывает, что инвестиции в повышение качества человеческого капитала являются условием развития всех секторов национальной экономики, возрастающую роль образования в модернизации экономики отмечает Правительство страны и международные эксперты Европейского союза. Молдова должна выбрать образование в качестве приоритета - одной из «национальных точек роста.

Список использованных источников

1. Ботнева Н.Ю., Филаткин В.Н.Оценка выгод для общества от системы высшего образования [Текст]// Экономика образования. 2002. - № 3.- С. 67.

2.Нестеров Л. Г. Национальное богатство и человеческий капитал [Текст]/ Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 106.

3. Синицкая Н.Я. Образование как фактор качества человеческого потенциала региона [Текст] // Экономика образования. 2004. - № 1. - С. 50.

УДК 620.91

Коваленко С. А., к.с.-х.н., доцент,
заведующая кафедрой экономики и финансов
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

МИРОВОЙ РЫНОК ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Рост населения на нашей планете связан с увеличением потребления природных ресурсов. По оценкам специалистов, потери в уровне общественного благосостояния всех стран мира от истощения 14 наиболее важных минеральных природных ресурсов (нефть, природный газ, уголь, бокситы и т. д.) составляют 1–2 %. Если экономика страны строится на эксплуатации таких ресурсов, то потери возрастают. К примеру, для России потери в уровне общественного благосостояния от истощения запасов нефти и природного газа оцениваются в 15–20 % [1]. По данным Д. Медоуза, известные запасы недр по большей части полезных ископаемых будут исчерпаны в течение ближайших десятилетий [2]. Поэтому человечество должно прийти к общему равновесию своих потребностей и возможностей природы. Научно-техническая революция вносит значительные коррективы в баланс производства и потребления энергоресурсов, меняется их рыночная модель. На сегодня основным источником жизнеобеспечения общества остаются нефть и газ. По поводу прогнозов мировой добычи нефти существует две гипотезы. Согласно первой – мировая добыча нефти уже достигла пика и к 2030 г. сократится вдвое. Германская компания Energy Watch Group (EWG) подсчитала, что объем производства нефти во всем мире в ближайшие годы будет сокращаться на 7 % в год. В соответствии с другой гипотезой – пока нет оснований для сокращения производства нефти. Доля ОПЕК в структуре мировой добычи нефти увеличится с нынешних 40 % до 48 % к 2030 г.

Новым в рыночной модели энергоресурсов является и то, что нефтяные компании стремятся перенести риски на сервисные предприятия. Последние занимаются работами геологического характера, вопросами национализации собственности, географией мест добычи, уровнем недоиспользования запасов, работой персонала и состоянием оборудования.

В связи с этим складывается новая структура взаимозависимости предприятий, занятых добычей нефти. Так, сервисные корпорации, созданные нефтяными компаниями-монополиями, выполняют основные три функции: геофизические исследования (поиск информации и ее обработка, управление банком данных); бурение, направление скважин и закачивание скважин; строительство, прокладка трубопроводов и различные с этим связанные операции. Сервисные предприятия экономят время, повышают производительность труда и конкурентоспособность нефтяных монополий.

Энергетика будущего, как утверждается в исследованиях ученых, содержит главную направляющую – энергетический потенциал и устойчивое развитие, которая характеризуется национальным богатством (природными ресурсами, социально-производственным капиталом, человеческим капиталом). Мировая энергетика к 2050 году будет развиваться под влиянием циклических кризисов в развитии социума, циклической динамики мировой экономики, а также

продолжающихся глобализации и инновационно-технологических вызовов. В числе таких вызовов наметился конец нефтяной эпохи и нефтяного бизнеса в инновационном сценарии. Вызовом для России явился спад экспорта нефти в физическом и особенно денежном выражении. Кроме того, для России произошло ужесточение конкуренции в Европе и Азии.

В мире явно проявляется тенденция перехода от рынка сырья к рынку услуг и далее – к рынку технологий. Россия характеризуется слабостью позиций на рынках услуг и технологий. Замедляется спрос на ее энергоресурсы, наметилось в целом уменьшение ее экономического роста. Требуется модернизация российской экономики, диверсификация направлений ее экспорта, снижение зависимости от экспорта нефти и оптимизация трубопроводных проектов.

Началась сланцевая революция в газовой отрасли США, и страна практически перестали нуждаться в поставках газа извне. Сланцевый газ как альтернатива российскому газу лежит в основе требований западноевропейских покупателей о снижении цены поступающего газа из России. В настоящее время США готовятся перестраивать импортные терминалы на экспортные. В середине 2015 года в Луизиане будет запущена установка по сжижению газа и его поставки в Великобританию, Испанию, Южную Америку и, возможно, в Азию [3].

Вслед за разработкой сланцевого газа интенсивно развивается технология добычи сланцевой нефти. Экспортные группы предприятий в США уже строят обновленные графики растущих объемов добычи нефти, что позволит выйти на полное топливное самообеспечение [4].

Сланцевый газ и сланцевая нефть революционным образом меняют геополитическое равновесие на планете. Закупки углеводородов и их поставки могут влиять на экономический потенциал, как экспортеров, так и импортеров. Кризис не повлиял на потребность Беларуси в российском газе (таблица 1). По итогам 2013 года Беларусь импортировала столько же российского газа, как и в 2012 году (20,26 млрд куб. метров) [5].

Таблица 1

Топ-10 крупнейших покупателей российского газа в 2013 году

№	Импортер	Объем закупок в 2013 г., млрд м^3	Объем закупок в 2012 г., млрд м^3
1	Германия	40,15	33,16
2	Турция	26,69	27,02
3	Украина	25,84	32,87
4	Италия	25,32	15,08
5	Беларусь	20,26	20,26
6	Великобритания	12,53	8,11
7	Польша	9,79	9,94
8	Франция	8,17	8,04
9	Чехия	7,32	7,28
10	Венгрия	5,97	5,29

Несмотря на рост цен на энергоресурсы, мировая экономика в целом демонстрирует высокую динамику за счет стран «третьего мира». Важной особенностью являются высокие по историческим меркам темпы роста в развивающихся странах. В последнее десятилетие в развитии мировой энергетики проявились некоторые важнейшие тенденции, которые при неуправляемом течении могут угрожать устойчивости этой сферы. Это, в частности, увеличение конкуренции за ограниченные ресурсы, военные конфликты, рост цен на энергоресурсы, обострение рисков, связанных с поставками энергоресурсов, а также усиление политических рисков и др. В связи с этим в Европе и США объявили о глобальном экономическом проекте. До конца 2014 года этот проект должен быть реализован в виде трансатлантической зоны свободной торговли (TAFTA – Transatlantic Free Trade Area). Трансатлантический договор затронет все ключевые отрасли. Он ориентирован на сферы, которые должны дать экономике США и Европы максимальную синергию, суммирующий эффект взаимодействия, увеличение прибыли компаний. Главными задачами определяются – стимулирование экономического роста, занятости населения и развития инноваций.

За счет снятия таможенных барьеров в новой модели рыночных отношений ВВП ЕС и США вырастут на 0,1 % и 0,2 % соответственно. А к 2027 году Еврокомиссия рассчитывает, что эффект от TAFTA дополнительно даст 0,5 % роста для экономики ЕС и 0,4 % – для ВВП США. Это равносильно дополнительным доходам в сумме 86 и 65 млрд евро в год для ЕС и США соответственно [6].

Кроме явных экономических выгод, главным мотивом для создания TAFTA стала новая расстановка сил в мире. Если этот альянс не состоится к 2014 году, то, как считают эксперты, у «трансатлантического союза» уже не будет возможности воспрепятствовать Китаю и его партнерам из БРИКС перехватить инициативу по определению глобальных правил игры. Соглашение ЕС и США политики считают сродни созданию «экономического НАТО», формирующего в мире новую ситуацию и модель, обязывающую другие страны пересматривать свою экономическую стратегию.

С позиции мирового прогресса, можно надеяться, что стратегическими приоритетами под контролем «экономического НАТО» станут энергетическая и экологическая безопасность и эффективность экономики.

Список использованных источников

1. Ломако, И.В. Энергосбережение: позиция России в XXI веке / И.В. Ломако // СтройПРОФИль [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: stroyprofile.com/archive/33. – Дата доступа: 12.11.2013.

2. Медоуз, Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Й. Рандерс, Д. Медоуз; пер. с англ. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2007. – 342 с.

3. Штробль, Г. Газовая отрасль Европы встала с ног на голову / Г. Штробль // InoPressa.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://inopressa.ru/article/31jan2013/standard/gaz.html. – Дата доступа: 31.01.2013.

4. Левыкин, Ю. США готовят нефтяной разгром / Ю. Левыкин // Утро.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://pda.utro.ru/articles/2013/02/20/1102436.shtml. – Дата доступа: 20.02.2013.

5.Тополько, А. Топ-10 крупнейших покупателей российского газа в 2013 году, данные ОАО «Газпром» / А. Тополько // Завтра твоей страны [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://zautra.by/art.php?sn_nid=12253&sn_cat=6. – Дата доступа: 03.03.2014.

6. Коваль, А. Европа и США создадут «экономическое НАТО» / А. Коваль // Зеркало недели. Украина [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/international/evropa-i-ssha-sozdadut-ekonomicheskoe-nato-_.html. – Дата доступа: 22.10.2013.

УДК 336.225

Коваленко Л. О., к.е.н., професор
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Враховуючи, що національна економіка істотно ослаблена в результаті злочинних дій та зловживань попередньої влади, зростанням агресії з боку Росії, що відволікає фінансові ресурси зі сфери економіки, руйнації промислового потенціалу східних регіонів країни, згортанням частини економічних відносин з підприємницькими структурами Росії та її урядом, необхідно переосмислити і переоцінити стратегічні напрямки як зовнішньої, так і внутрішньої політики України. Одним із важливих напрямків активізації підприємницької діяльності є удосконалення податкового законодавства та відносин держави з підприємницькими структурами у сфері оподаткування, тому особливий інтерес викликають новації до Податкового кодексу.

В Україні довгоочікуваний Податковий кодекс був прийнятий у кінці 2010 року і викликав бурхливу реакцію підприємців та неоднозначні оцінки наукової спільноти, оскільки залишились не вирішеними багато питань, які підживлювали тіньовий сектор економіки. Суспільне обговорення цих питань призване знайти баланс інтересів усіх учасників та знайти компроміс між необхідністю наповнювати бюджет країни у ході бойових дій та створення стимулів для активізації підприємницької діяльності. Цьому буде сприяти запровадження зрозумілих, прозорих принципових підходів до реформування податкових відносин.

До числа їх можна віднести:

1) посилення оподаткування сфери споживання;

2)зменшення податкового тиску на малий і середній бізнес;

3) виведення із тіньового обороту фінансових ресурсів та включення їх сферу оподаткування;

4) спрощення системи адміністрування податків;

5) обмеження кола податкових пільг та забезпечення їх спрямованості на інноваційно-інвестиційну діяльність;

6) диференціація оподаткування доходів фізичних осіб;

7) удосконалення визначення прибутку до оподаткування за рахунок ліквідації обліку податкових різниць для більшості суб'єктів господарювання та різкого їх обмеження (до трьох) для великих платників податків;

8) диференціація ставок ЄСВ з метою виведення із тіні заробітної плати.

Найбільш принциповими змінами можна вважити пропозиції щодо зменшення кількості податків і зборів з 22 до 9 та диференціації ставок ЄСВ в залежності від рівня заробітної плати. При цьому передбачається різке зниження ставки ЄСВ до 15%, якщо заробітна плата перевищить дві мінімальні ставки. Такий крок призведе до значних скорочень надходжень до ПФУ , але у перспективі сприятиме легалізації фонду оплати праці. У певній мірі ситуацію пом'якшить введення прогресивної шкали оподаткування пасивних доходів, крім дивідендів.

Рівень диференціації доходів населення у нашій країні набагато перевищує показники європейських країн, тому, на наш погляд, пропозиції Уряду не враховували соціальний аспект і залишили значний податковий тягар для бідних верств населення. Оподаткування зарплати пропонується здійснювати за незмінними ставками 15%, 17%. Для прикладу, у європейських країнах ставки персональних податків зросли переважно для осіб з високим доходом – у Великій Британії запроваджено новий податковий розряд для оподаткування доходів фізичних осіб за ставкою 50% для щорічного доходу більше 150 тис. фунтів стерлінгів, а також обмежено застосування індивідуальної податкової знижки для одержувачів щорічного доходу більше 100 тис. ф. ст., у Греції відбулося збільшення кількості податкових розрядів з 4 до 9, причому максимальна ставка оподаткування також зросла з 40 до 45% [3].

В останні роки динаміка інвестиційної активності не демонструє значних зрушень, на фоні гострого дефіциту фінансових ресурсів, має місце процес виведення капіталів з країни. Напрошується висновок про те, що вирішення даної проблеми лежить у площині загальноекономічних проблем не тільки фіскальної, але й бюджетної, грошово-кредитної політики, правового регулювання тощо. Разом з тим, позитивну роль відіграють заходи,спрямовані на ліквідацію двох систем бухгалтерського обліку, авансових внесків з податку на прибуток для основного кола підприємств, встановлення мораторію на

перевірки контролюючими органами. На сам кінець не можна залишити поза увагою спрощену систему оподаткування, яку використовує значна кагорта фізичних і юридичних осіб. Зменшення кількості груп платників єдиного податку, зниження ставок та підвищення порогу доходності (із 150 до 300 тис. грн. для першої групи та з 1 до 1,5 млн. грн. для другої) враховує вплив інфляції, створює більший простір для маневрування фінансовими ресурсами, вибору сфери діяльності і позитивно вплине на підприємницьку активність в суспільстві. Однак для активізації інвестиційної діяльності, притоку капіталів в економіку країну необхідно, щоб запрацювала система антикорупційного законодавства, система захисту прав власності, антимонопольне законодавство. Рейдерські атаки на великі підприємства, які відбуваються останнім часом, свідчать про суттєві недоліки у всіх сферах регулювання підприємницької діяльності і знижують інвестиційну привабливість нашої країни.

Система оподаткування зачіпає інтереси домогосподарств, підприємницьких структур, держави, тому її удосконалення – перманентний процес. Однак практика впровадження Податкового кодексу виявила значні прорахунки у процесі його розробки, тому потребує доопрацювання сама ідеологія оподаткування у напрямку створення комфортних умов для ведення бізнесу та підвищення його соціальної відповідальності. Встановлення партнерських відносин держави і бізнесу – процес тривалий, але він розпочався, тому можна сподіватись компроміс інтересів зацікавлених сторін. Поза увагою залишились значне коло практичних аспектів реалізації окремих положень запропонованих змін в межах даної публікації.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. – 336 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07. 2011 р. № 3609-VI.
3. Гусак О. Ю. Податкові реформи в країнах Європейського Союзу як інструмент антикризової політики // Формування ринкових відносин в Україні. - №6. – 2011. - С. 29-33.
4. Фискальное регулирование экономического развития государства в посткризисний период/ Под ред. к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография. – Киев: ООО «ДКС центр», 2011. – 242 с.
5. Державна фіскальна служба України. Час радикальних змін // Вісник. Міністерство доходів і зборів України. - №37. – 2014. - С. 4-5.

УДК 336.71

Баріда Н. П., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»
(м. Київ, Україна)

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Як показала практика, після фінансової кризи в багатьох країнах відбулися істотні зміни в цілях, характері та пріоритетах монетарної політики, оскільки традиційні підходи до організації грошово-кредитного регулювання перестали відповідати потребам посткризового розвитку економіки. Необхідність забезпечення більш надійного функціонування грошових ринків вимагає розширення спектру і вдосконалення використовуваних центральними банками інструментів, застосування нових методів і розробки нових монетарних режимів.

Разом з тим слід зазначити, що, незважаючи на високий рівень теоретичної розробленості монетарної теорії і величезний практичний досвід реалізації монетарної політики, не існує єдиного рецепту, придатного в рівній мірі для всіх країн. Це обумовлено тим, що основною сферою впливу монетарної політики є коротко-чи середньостроковий вплив на кон'юнктуру грошового ринку, яка в кожній країні має свої особливості.

На сьогоднішній день загальним підходом до розробки та реалізації грошово-кредитної політики центральних банків є їх орієнтація на забезпечення стабільності національних валют і реалізацію монетарних режимів, що базуються на забезпеченні цінової стабільності. Підтримка стабільності загального рівня цін в економіці є головною метою центральних банків, а її досягнення дозволяє проводити антициклічну грошово-кредитну політику.

В економічній літературі розрізняють два напрямки грошово-кредитної політики: експансійну (стимулюючу) і обмежувальну (жорстку). Експансійна політика передбачає зростання пропозиції грошей в економіці, в результаті чого процентні ставки знижуються. Однак реалізація такої політики може призвести до підвищення інфляції. Жорстка грошово-кредитна політика, навпаки, пов'язана з обмеженням припливу в економіку грошей на основі підвищення ставок рефінансування, збільшення норм обов'язкового резервування, введення певних обмежень на операції банків на грошовому ринку. Доцільність використання того чи іншого напрямку грошово-кредитної політики визначається конкретними макроекономічними умовами країни і станом грошового ринку.

Практичне використання центральними банками у грошово-кредитній політиці певної сукупності інструментів і методів з метою вирішення конкретного завдання характеризується поняттям монетарного режиму. В даний час найбільш ефективним монетарним режимом, сприяючим

забезпеченню цінової стабільності, прийнято вважати режим таргетування інфляції, який став основою реалізації монетарної політики центральних банків понад 40 країн світу, хоча в класичному вигляді застосовується тільки в 26 країнах. Деякі центральні банки, зокрема ЄЦБ, ФРС США, центральні банки Японії, Швейцарії, повністю не перейшли до реалізації даного режиму, а використовують лише окремі його елементи. Як свідчить дослідження МВФ, в рамках даного режиму в розвинених країнах інфляція підтримується на цільовому рівні або в межах встановленого діапазону в рамках 1-3%, а в країнах, що розвиваються - на рівні 3-6% [1].

Таргетування інфляції, будучи ефективним способом забезпечення стабільності цін і фіксації інфляційних очікувань, має велике значення для країн з ринком, які з 2000-х років почали переходити до використання його окремих елементів, оскільки повний перехід до даного режиму стримується високим рівнем інфляції.

Основними елементами режиму таргетування інфляції є:

1) визначення центральним банком стабільності цін в якості головної мети монетарної політики і встановлення чітких кількісних показників інфляції;

2) високий рівень операційної незалежності центрального банку;

3) підзвітність центрального банку за забезпечення встановлених цільових показників інфляції;

4) проведення монетарної політики на основі оцінки інфляційного тиску та інфляційних очікувань [2, 3].

Таким чином, монетарний режим, заснований на таргетуванні інфляції, розглядається як складова частина монетарної політики. В останні роки в рамках режиму таргетування інфляції, враховуючи зниження темпів економічного зростання, центральні банки багатьох країн знижують відсоткові ставки і проводять м'яку грошово-кредитну політику. Це сприяє підвищенню попиту на гроші і збільшенню обсягів кредитування. Однак, як показала практика, у багатьох випадках цільові рівні інфляції були перевищені, а економічний ріст не був забезпечений.

В результаті недостатньої ефективності режиму таргетування інфляції адекватно реагувати на прояви фінансової кризи, враховувати різкі коливання обмінного курсу і цін на фінансові активи, центральні банки ряду країн стали переглядати своє ставлення до нього. Крім того, криза поставила під сумнів ефективність режиму таргетування інфляції як елемента забезпечення стійкої основи грошово-кредитної політики. Це пов'язано з тим, що, незважаючи на стабільне економічне зростання і низький рівень інфляції в докризовий період, багато розвинених країн не змогли забезпечити надійну основу фінансової стабільності та знизити напругу на фінансових ринках. Практика в черговий раз поставила під сумнів тезу про можливість одночасного досягнення високого економічного зростання і стабільності фінансової системи за допомогою інструментів грошово-кредитної політики. Тому в нинішніх умовах загроза уповільнення зростання починає переважувати побоювання відносно цінової стабільності, що потребує коригування процентної політики в бік зниження вартості грошової пропозиції.

У зв'язку з цим в останні роки в багатьох країнах спостерігається перехід до гнучкого режиму таргетування, в рамках якого центральні банки основні зусилля концентрують на досягненні цільового показника інфляції в середньостроковій перспективі (2-3 роки). Це дозволяє поєднувати реалізацію головної мети монетарної політики з вирішенням інших завдань, зокрема, із забезпеченням стійкості грошового ринку.

При цьому основним інструментом монетарної політики в рамках режиму таргетування інфляції залишається процентна ставка, рівень якої безпосередньо впливає як на кредитний, так і на грошовий канали трансмісійного механізму. Однак, як свідчить практика, використання інструментів короткострокової дії не дозволяє забезпечити довгострокове і стійке регулювання і досягнення довгострокових цілей. Якщо короткострокові інструменти монетарної політики успішно використовуються для управління поточною кон'юнктурою фінансових ринків та інфляційними очікуваннями, то для запобігання дисбалансів у фінансовій системі необхідні інструменти, які характеризуються більш тривалою дією. Тому стратегія грошово-кредитного регулювання повинна забезпечувати ефективну взаємодію різних підходів і різних інструментів, а не базуватися на використанні тільки одного виду таргетування.

Це означає, що в монетарній політиці, як уже зазначалося, акценти мають бути зміщені від одностороннього розгляду цінності грошей у вигляді їх купівельної спроможності до комплексної оцінки з урахуванням цінності грошей як капіталу. Тому сучасна монетарна політика центральних банків у рамках реалізації режиму таргетування інфляції повинна базуватися на поєднанні ефективної процентної політики з поверненням на новому якісному рівні до таргетування грошових агрегатів. На думку С. Ейфінгера і Е. Муягіка, центральні банки у своїх стратегіях монетарної політики повинні значно більше уваги приділяти контролю над зростанням широкої грошової маси [4]. Такий підхід повністю узгоджується з позицією МВФ, який рекомендує країнам з ринками, посилити контроль над показником грошової бази і зробити його операційним орієнтиром грошово-кредитної політики. Досить показовим у цьому плані є приклад Аргентини, де в якості цільового таргета обраний не показник рівня інфляції, а приріст грошового агрегату М2 в інтервалі 15,5-24,2%.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в середньостроковій перспективі обов'язковою умовою ефективного функціонування грошового ринку України є реалізація помірно-жорсткої грошово-кредитної політики на основі використання процентної та валютної політики в поєднанні з ефективним управлінням грошовою базою і широкою грошовою масою, що дозволить стримувати інфляцію і забезпечить стійкість грошової одиниці.

Список використаних джерел

1. Дуввурі Суббарао. Перегляд фінансової структури. Нове визначення ролі центрального банку / Суббарао Дуввурі // Фінанси і розвиток, МВФ, - 2010. - № 6. - С. 26-27.
2. Прасад Е. Перегляд фінансової структури. Після краху / Е. Прасад // Фінанси і розвиток, МВФ, - 2010. - № 6. - С. 22-25.
3. Роджер С. Таргетування інфляції виповнюється 20 років / С. Роджер // Фінанси і розвиток. - 2010. – № 3. - С. 46-49.
4. Ейфінгер С., Муягік Е. Повернення монетаризму. - URL: http://www.germaniaplus.de/?p=9516 (дата звернення: 01.12.2012).

УДК 336.711

Безштанько Д. В., к.е.н.,
Стирська О. І.
ДВНЗ "Університет банківської справи Національного банку України" (м. Київ, Україна)

РИЗИКИ ПРОЦЕСУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Стабільність банківської системи напряму залежить від стабільності двох її компонентів: системних банків та регулятора – центрального банку країни. Серед різноманітних чинників, що впливають на ефективну та стійку позицію банків, на нашу думку, варто виділити ризики, що притаманні будь-якій діяльності – від надання кредиту, до прибирання приміщень.

Оскільки існує певна специфіка ризиків процесу комерційних банків та регулятора, що обумовлено як завданнями, що вирішуються, так і можливими інструментами, розпочнемо аналіз ризику процесів з комерційних банків. Ризик процесу – ризик втрат, пов'язаний із помилками в процесах проведення операцій і розрахунків за ними, їхнього обліку, звітності, ціноутворення тощо.

Основними складовими ризику процесу можуть слугувати: ризик неправильної методології; ризик невірної технології; ризик некоректного методу розрахунку визначеного показника; ризик відсутності якісної оптимізації бізнес-процесів тощо. Кожен із зазначених ризиків може реалізуватись в одиничному інциденті, або поєднуватись з іншими, що може породжувати значні втрати для бізнесу.

Для управління ризиком процесу використовують комплаєнс як комплекс вбудованих в бізнес-процеси банку видів контролю в розрізі людей, технічних засобів і документів, встановлених для виконання внутрішніх і зовнішніх нормативно-правових актів.

Методика здійснення бізнес-процесу є однією із проблем банківської установи, оскільки при її зміні, виникають проблеми при адаптації персоналу та інформаційної системи. Прикладом може слугувати процес екстенсивного розширення, при якому кількість філій банківської установи може значно зрости, а отже зростає і складність інформаційної системи та архітектури, що вимагає їх модифікації. В той же час, при впровадженні нових програмних продуктів необхідно підготувати кадри, а отже здійснити ряд витрат, а також зарезервувати певну частину коштів на випадок технічних помилок при здійсненні операцій. Слід врахувати, що методологія бізнес-процесу базується на вимогах як регулятора, так і керівництва банку, які, зазвичай, проявляються у методичних рекомендаціях та положеннях.

Неналежне виконання внутрішніх положень банку, призводить до зростання ризику процесу, ризику персоналу, ризику репутації тощо.

Для мінімізації цього виду ризику варто постійно вдосконалювати процеси проведення операцій та переглядати їх на предмет підвищеної ризикованості та збоїв.

Розгляд ризиків процесу регулятора варто розпочати з визначення головної відмінності між банками та регулятором – прибуток. Так, регулятор має на меті забезпечення стабільності грошової одиниці і є неприбутковою організацією. З огляду на це, головним наслідком реалізації та оприлюднення інцидентів може стати погіршення репутації, а відповідно і втрата довіри до банківської системи в цілому.

Основними ризиками процесу діяльності регулятора, на нашу думку є:

1. Порушеннями службового порядку та безпеки робочого місця, тобто дії, які несумісні із законами чи договорами про працевлаштування: охорону здоров'я чи безпеку праці (що стали причиною оплати позовів про особисті травми чи позовів (заяв), які мають відношення до різних підходів щодо вирішення відповідних питань). Приклади стосуються компенсаційних претензій працівників, погіршення здоров'я службовців, а також порушення правил техніки безпеки, організації робочого процесу, претензій, дискримінації, та загальної відповідальності (клієнт посковзнувся та упав в офісі).

2. Пошкодження фізичних активів передбачає втрату або понесення збитків у фізичних активах внаслідок стихійного лиха, тероризму, вандалізму, а також землетрусів, пожеж та повеней, що в свою чергу призупиняє, або ж повністю зупиняє діяльність центрального банку. Ці інциденти, зазвичай

мають характер зовнішнього, стохастичного впливу, однак не завжди.

Начинений вибухівкою автомобіль вибухнув біля Банку Греції (10 квітня 2014 року), поранивши двох співробітників служби безпеки і зруйнувавши вікна будівлі. Вибух стався через кілька годин після випуску Банком Греції облігацій на суму $ 4 150 000 000 під 4,75 % річних.

Відділення в Лагосі Центрального банку Нігерії було підпалене 20 березня. Таким чином, на думку правоохоронців, намагалися приховати «втрату» 20 млрд. дол. у 2014 році в Центральному банку Нігерії

3. Помилки у роботі та збої систем включають апаратні та програмні збої, телекомунікаційні проблеми та проблеми, пов'язані з комунальними послугами. Резервний банку Австралії в березні 2013 року був вдало атакований хакерською групою, в результаті чого частина конфіденційної інформації було втрачено, робота IT структури уповільнена. В деяких випадках під помилками та збоями може приховуватись інсайдерська діяльність або ж шахрайство.

4. Ризики з виконання, передачі та управління процесом пов'язані з невдачами (помилками) при обробці, трансакції чи управлінні відносинами з контрагентами. Приклади включають помилки введення даних, помилки в управлінні заставою, неповну юридичну документацію, несанкціонований доступ до рахунків клієнта, клієнтські партнерські недовиконання та суперечки (розходження) з постачальниками. Експерти Європейської комісії відправили 13 найбільшим банкам конфіденційну інформацію з результатами перевірки світового ринку кредитно-дефолтних свопів. За словами прес-секретаря євро комісара з питань конкуренції Антуана Коломбані, банки отримали доступ до інформації «помилково», з вини IT персоналу.

5. Інциденти процесу ведення операцій виникають через недбале виконання фахових зобов'язань перед контрагентами, включаючи вимоги, що базуються на загальній довірі, та інші відповідні вимоги. Прикладами слугують порушення, що базуються на загальній довірі, неправильному використанні конфіденційної інформації про клієнта, незаконній торговельній діяльності за банківським рахунком, відмиванні грошей тощо.

Яскравим прикладом реалізації даного ризику на рівні регулятора банківської системи може слугувати випадок із Перуанським центральним банком. Так, Комісія Перуанського конгресу засудила керівника Перуанського центрального банку Хав'єра Сільву Руете за те, що він підготував і підписав законопроект, що дозволив батькові його подруги ухилитися від оподаткування (2003 рік).

Підсумовуючи зазначимо, що цілком очевидний зв'язок між високою діловою репутацією банку (як центрального, так і комерційного) й одержуваними ним вигодами. Загрози для репутації можуть бути умовно розмежовані на: внутрішні, що надходять від персоналу банку в результаті проявів некомпетентності, зневаги до встановленого порядку функціонування банку або зловмисного наміру і зовнішні, породжені протиправними діями осіб і організацій недоброзичливих (ворожих) банку.

Основними джерелами виникнення внутрішніх ризиків для ділової репутації банку є операційні збої (під якими варто розуміти несанкціоновані зміни результатів банківських операцій, що завдають матеріальних збитків банку або його клієнту внаслідок операційних помилок або протиправних дій персоналу), порушення банком законів і інструкцій та інших джерел права, які регулюють банківську діяльність, або участь у легалізації прибутків, отриманих злочинним шляхом.

Зовнішні загрози для репутації банку, як правило, пов'язані з поширенням недостовірних відомостей, що можуть знизити ділову репутацію банку. Крім того, недружні або ворожі банку особи й організації можуть розпочинати дії (у тому числі провокаційного характеру), спрямовані на компрометацію банку в цілому або окремих його співробітників зокрема.

Для мінімізації загроз та негативних наслідків, перш за все, на нашу думку, варто зосередити увагу на комплаєнсі, як системі контролю за дотриманням нормативних вимог. В другу чергу, варто мінімізувати участь людей у банківських процесах, переводячи останні на максимально автоматизований рівень.

Систематичні та регулярні курси підвищення кваліфікації з обов'язковою переатестацією допоможуть скоротити кількість випадків порушення чинних нормативів, а отже підвищить ефективність процесів банку.

УДК 336.71

Карчева А. Т., д.е.н., доцент
*ДВНЗ "Університет банківської справи
Національного банку України" (м. Київ, Україна)*

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

У сучасних умовах стрес-тестування стає потужним аналітичним інструментом, який дозволяє визначати спроможність системи банків протистояти потрясінням на фінансовому ринку, визначати розмір збитків у разі виникнення екстремальних подій, оцінювати ризики та достатність власного капіталу для забезпечення платоспроможності банків. Національний банк розглядає стрес-тестування як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Доцільність проведення стрес-тестування обумовлена наявними загрозами, на які наражаються банки в процесі своєї діяльності, потребою чіткої ідентифікації ризиків, установлення величини їх впливу та недопущення значних фінансових втрат. Основним завданням за результатами стрес-тестування є підготовка упереджувальних стратегічних і тактичних заходів, які дозволять врегулювати проблемні або напружені ситуації, що можуть виникнути в майбутньому, та послабити вплив різних ризиків на діяльність банків. Ураховуючи світовий досвід щодо здійснення стрес-тестування та рекомендацій Базельського комітету банкам доцільно здійснювати стрес-тестування за такими ризиками: кредитний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик (валютний ризик, ризик зміни процентної ставки), операційний ризик.

Ефективна система стрес-тестування використовує декілька концептуально прийнятих у практиці підходів, основними з яких є «bottom-up» і «top-down». Підхід «bottom-up» можна назвати «знизу-вверх», коли тестування проводять банки, методики можуть у них бути різні і не завжди досконалі, а регулятор використовує їх результати для отримання інтегральної оцінки на макрорівні в цілому по банківському сектору. В Україні використовується в основному підхід «bottom-up», який передбачає, що органи банківського регулювання і нагляду визначають сценарії і проводять стрес-тестування, зокрема як це було в Україні при проведенні стрес-тестування банків в 2008, 2009 та 2014 роках аудиторськими компаніями і за результатами стрес-тестування доводяться вимоги до банків, зокрема, щодо капіталу та підвищення їх стабільності. Крім того, Національний банк України регулярно проводить стрес-тестування валютного ризику та ризику ліквідності, використовуючи підхід «top-down» і тест на чутливість за даними звітності банків і вживає відповідних заходів.

У 2009 році Базельський комітет презентував більш суворі рекомендації з тестування банків, визначивши 15 принципів для надійної практики стрес-тестування, в яких зазначив, щоб регулятори проводили стрес-тестування з використанням системного аналізу і більшу увагу приділяли кредитному ризику і ризику ліквідності, а також залучали вище керівництво, яке має гарантувати, що результати стрес-тестування будуть використані при управлінні ризиками. Європейський комітет з банківського нагляду щорічно проводить загальні стрес-тестування майже в 100 банках. Вперше таке стрес-тестування було проведено в 26 банках в 2010 р., у 2011 р. стрес-тестування охоплювало 91 європейський банк, активи яких становлять 65% банківських активів Європи і не менше 50% активів банківських активів в країні. Зауважимо, що за рекомендаціями міжнародних організацій третина з тисячі найбільших банків у світі зобов'язана виконувати стрес-тестування тричі на рік або навіть частіше. Зауважимо, що в Україні жоден банк не входить в 300 найбільших банків світу. Приватбанк – найбільший банк Україні, займає 332 позицію серед найбільших банків світу.

Слід звернути увагу, що на сьогодні відсутня стандартизація процедур проведення стрес-тестування (уніфікований підхід). При проведенні стрес-тестування за окремими видами ризиків найчастіше використовуються 2 методи:

− тест на чутливість – у цьому випадку передбачається, що збільшення ризику визначає один фактор або група тісно пов'язаних між собою факторів;

− метод сценарного аналізу – використовується в тому випадку, якщо збільшення (зростання) ризику обумовлене декількома факторами. Сценарне моделювання (в широкому розумінні) означає створення математичної моделі, яка передбачає діяльність банку.

При проведенні стрес-тестування ризику ліквідності доцільно передбачити такі моменти:

− нестабільності ресурсних джерел через:

відплив депозитів фізичних осіб і/або недоступності ресурсів на міжбанківському ринку;

відплив коштів, наданих материнськими банками;

ускладнення доступу до ліквідних коштів (вичерпані ліміти за кредитними лініями, неможливість синдикованого кредитування тощо);

− зростання вартості (подорожчання) ліквідних коштів через:

погіршення кредитоспроможності самого банку;

спровоковані зовнішніми факторами (системна фінансова криза).

Наприклад, можливі такі варіанти проведення стрес-тестування ризику ліквідності банку.

1. З урахуванням ретроспективних даних про роботу банку за допомогою проведення стрес-тестування необхідно визначити, скільки днів дефіциту ліквідності здатен витримати банк за умови втрати довіри і вилучення з банку коштів 5, 10, 20 найбільшими кредиторами (вкладниками). Такі прості стрес-тестування проводяться Національним банком України на регулярній основі щомісячно.

2. Враховуючи, що банки активно використовують міжбанківські операції для підтримання ліквідності, що наражає їх на так званий ризик зараження, необхідно здійснити таке стрес-тестування. Приймають, що зазнає банкрутства банк А, та розраховують потенційний вплив на решту банківського сектора з урахуванням міжбанківських зв'язків із ним**,** тобто аналізується вплив на інші банки, що можуть збанкрутіти в результаті банкрутства банку А**.**

Проведемо стрес-тестування системного ризику ліквідності, обумовленого панікою населення, а саме, дотримання банківською системою України нормативу миттєвої ліквідності (Н4), в разі реалізації таких сценаріїв (табл.) [1, с. 362-370].

Сценарій 1.

Скорочення депозитів фізичних осіб на 20%.

Можливі поточні зобов'язання до виконання становлять 30%.

Сценарій 2.

Скорочення депозитів фізичних осіб на 30%.

Можливі поточні зобов'язання до виконання становлять 40%

Таблиця 1

Стрес-тестування системного ризику ліквідності банківської системи України, обумовленого панікою населення, станом на 01.01.2014

№ з/п	Показники	Усього	Сценарій № 1	Сценарій № 2
1	Депозити фізичних осіб	350		
2	Відплив депозитів фізичних осіб		70	105
3	Поточні зобов'язання	237		
4	Поточні зобов'язання до виконання		71,1	94,8
5	Високоліквідні активи, в.ч.	161		
6	готівка	*36*		
7	кошти на коррахунку в НБУ	47		
8	кошти на коррахунках в інших банках	78		
9	Залишок високоліквідних коштів після виконання поточних зобов'язань		89,9	66,2
10	Дефіцит високоліквідних коштів за скорочення депозитів фізичних осіб		19,9	-38,8
11	Цінні папери, що рефінансуються НБУ	81		
12	Достатність високоліквідних коштів з врахуванням продажу цінних паперів		100,9	42,2
13	% від високоліквідних коштів		62,7	26,2
14	Орієнтовне значення нормативу Н4 за реалізації сценаріїв стрес-тестів (норма- не менше 20%)		35,7	14,9

Як свідчать результати стрес-тестування, банкам України без рефінансування Національного банку України було б складно вистояти в умовах відпливу коштів вкладників на 30%. Норматив ліквідності Н4 знизився б до 14,9% при нормі не менше 20%. Зауважимо, що стрес-тестування має цінність лише за умови практичного використання його результатів, розроблення плану заходів на випадок настання екстремальних подій. Розроблені заходи мають бути адекватними рівню загрози та розміру потенційних збитків для банку. Особливо це стосується тих напрямів діяльності банку, де здійснення контролю за рівнем ризиків звичайними методами ускладнюється.

Список використаних джерел

1. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України : монографія / Г.Т. Карчева ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 520 с.

УДК 368

Ткаченко Н. В., д.е.н., професор
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
(м. Черкаси, Україна)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Людський фактор у багато чому забезпечує успіх діяльності страхової компанії. Для України формування висококваліфікованого страхового персоналу має особливо велике значення. На сьогодні на ринку праці як і раніше не вистачає висококваліфікованих спеціалістів. Насамперед, це пов'язано з тим, що оволодіння майстерністю страхової справи, що орієнтована на ринкові відносини, потребує досить тривалого часу. Для колишнього покоління страховиків, яке сформувалося в умовах абсолютно іншої психології, ментальності та технології діяльності, виявилося непросто пристосуватися до нових умов, оволодіти ринковими інструментами управління страховим господарством. Новому поколінню страхових працівників не вистачає навиків роботи з клієнтами, вміння уникати сумнівних угод, здатності мінімізувати ризики. Необхідно враховувати й те, що на роботу в страхову компанію прийшли тисячи співробітників із інших сфер діяльності, які не володіють відповідними економічними та правовими знаннями.

Варто відмітити, що кадровий потенціал вітчизняної страхової галузі формувався стихійно. При цьому ще до 2008 р., страховики відзначали, що попит на персонал у сфері страхування зростав швидше ніж пропозиція [1, с. 60]. На кінець 2007 року на страховому ринку України працювало 53,3 тис. осіб (на кінець 2006 року – 50,3 тис. осіб), з яких понад 30,5 тис. осіб працювало в страхових компаніях (на кінець 2006 року – 30,1 тис. осіб), у тому числі у філіях – 12,8 тис. осіб (на кінець 2006 року – 12,5 тис. осіб), нараховувалося також 22,5 тис. страхових агентів (на кінець 2006 року – 19,9 тис.) (табл. 1).

Таблиця 1

Зайнятість на страховому ринку України, тис. осіб [2, с. 28; 3, с. 54]

Кількість співробітників, тис. чол.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.
Страхових компаній, у т.ч.	24,5	25,8	27,0	28,5	29,9	30,1	30,5
у філіях і представництвах	7,5	7,8	9,1	10,2	11,4	12,5	12,8
Страхових агентів	9,6	11,7	13,9	16,7	18,2	19,9	22,5
Страхових брокерів	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Актуарії	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	в/д	в/д
Всього	34,3	37,8	41,2	45,5	48,4	50,3	53,3

Разом з тим, фінансова криза 2008 року негативно вплинула на страховий сектор України в цілому, і на зайнятість в ньому зокрема. Так, стагнація ринку і конкурентний тиск призвели до необхідності оптимізації витрат та підвищення ефективності діяльності страховиків, що не могло не відобразитися на кадровому потенціалі страхових компаній: відбулося різке скорочення у 2009 році порівняно з 2008 роком штатного персоналу страховиків та агентської мережі приблизно на 16% та 27% відповідно. Специфікою діяльності страховиків традиційно залишається значна частина агентів - осіб, які залучаються до роботи на договірних засадах без включення до штату компанії. Після їх скорочення майже на третину в 2009 році, за два наступних роки, тобто до 2011 року кількість агентів-фізичних осіб досягла п'ятирічного максимуму (30472 осіб), але вже в 2013 році скоротилася майже на 38% (табл. 2).

Таблиця 2

Чисельність співробітників та агентів на страховому ринку України впродовж 2008-2013 рр., тис. осіб [4]

Кількість співробітників, тис. чол.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Штатних працівників	39,9	33,6	33,2	30,8	31,3	29,8
Агентів-юридичних осіб	7,1	7,4	7,1	7,8	8,7	8,0
Агентів-фізичних осіб	28,5	20,8	27,5	30,5	28,4	18,7

Якщо розглянути динаміку зайнятості працівників страхових компаній в розрізі страховиків із страхування життя (рис. 1) та страховиків, які надають послуги із ризикового страхування (рис. 2), то висновки будуть такими:

- в 2013 році порівняно із 2008 роком кількість штатних працівників на ринку лайфового скоротилася на 35,8% порівняно із скороченням на 25% аналогічної групи працівників на ринку ризикового страхування;

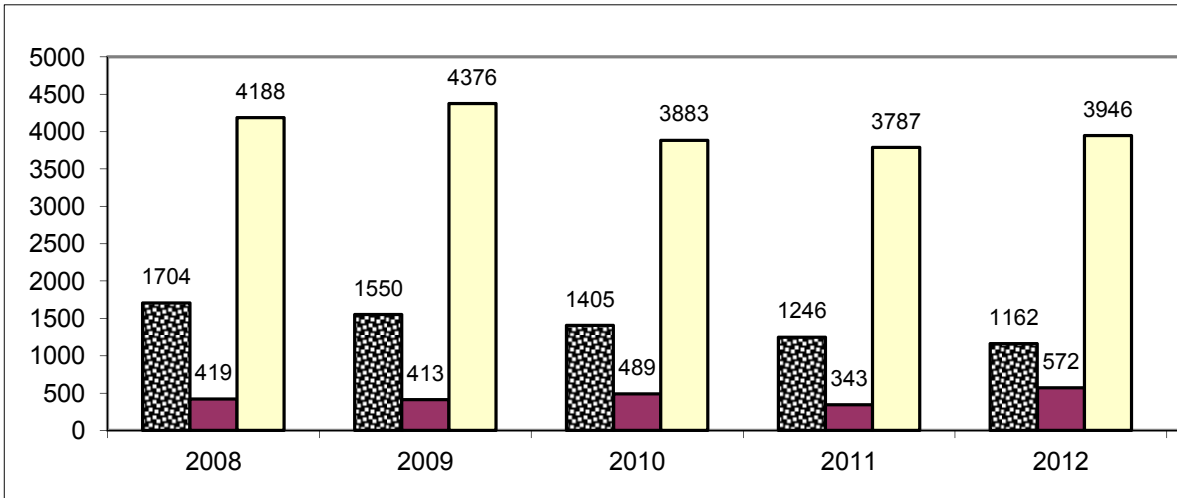


Рис. 1. Динаміка кількості співробітників, зайнятих на ринку лайфового страхування впродовж 2008-2013 років [4]

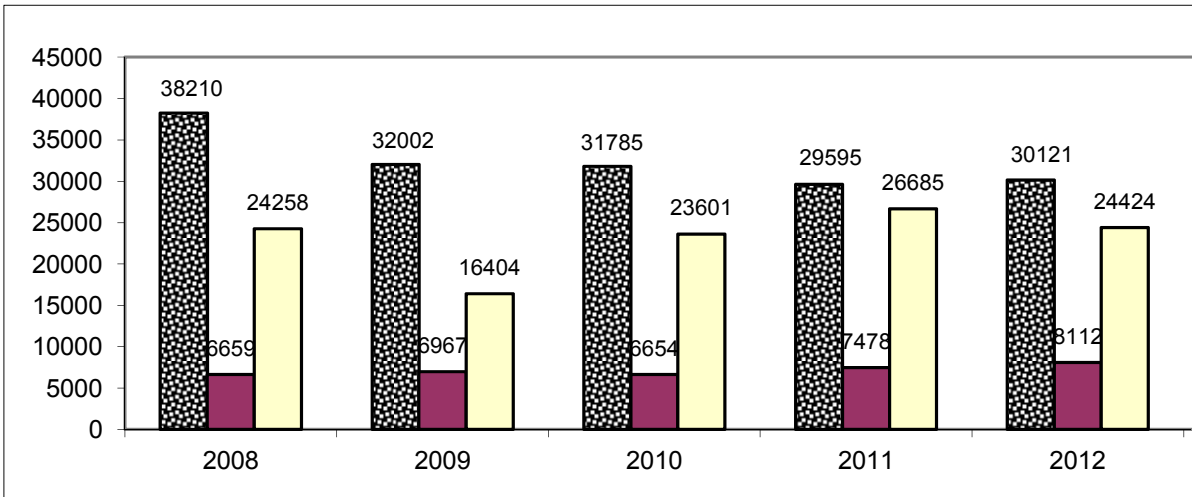


Рис. 2. Динаміка кількості співробітників, зайнятих на ринку ризикового страхування впродовж 2008-2013 років [4]

- кількість страхових агентів-юридичних осіб як в страхових компаніях із страхування життя, так і в страховиків, які проваджують ризикові види страхування на кінець 2013 року збільшилась порівняно із 2008 роком відповідно на 43% та 11,5%;

- негативною тенденцією на українському страховому ринку є зменшення кількості страхових агентів-фізичних осіб як із страхування життя на 11%, так і з ризикового страхування – на 38%. Варто відмітити, що причини таких коливань кількості страхових агентів знаходяться не лише в економічній площині, але й обумовлені також недосконалістю обліку таких осіб, змінами в оподаткуванні, необхідністю змін в нормативній базі по їх діяльності (атестація, реєстри пов'язаних агентів і мультиагентів).

На страхових посередників припадає близько 40% від загальних надходжень страхових премій отриманих в 2013 році. Це звичайно є свідченням значного потенціалу росту інституту страхових посередників. При цьому, слабкий рівень довіри населення до страхування і ринків фінансових послуг в цілому, а також низький рівень платоспроможності громадян змушують страховиків використовувати некваліфіковану працю страхових агентів, для яких страхове посередництво є не основним заробітком.

Список використаних джерел

1. Яких фахівців не вистачає на ринку праці // Страхова справа. – 2004. – №4. – с. 58–62.

2. Портфельні інвестори «біжать попереду потягу», показуючи напрямок // Страхова справа. – 2006. – №2. – С. 16–51.

3. Залєтов О. Кадрова ситуація на високо конкурентному страховому ринку / О. Залєтов // Страхова справа. – 2008. – №1. – С. 54–57.

4. Численность штатного персонала в страховых компаниях Украины за 2008-2013 гг сократилась на 25% до 30 тыс. человек // Офіційний сайт Інтернет-журналу «Про страхування» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com

УДК 368.914

Виговська В. В., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)
Цікановська Н. А., к.е.н.
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
(м. Черкаси, Україна)

ФУНКЦІЇ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) – це спеціалізовані фінансові установи, головною метою діяльності яких є забезпечення додаткового джерела доходу учасників фондів після їх виходу на пенсію, що досягається шляхом убезпечення пенсійних накопичень від негативного впливу ризиків та загроз в процесі акумуляції пенсійних внесків, формування пенсійних активів та здійснення пенсійних виплат. У сучасних мінливих та висококонкурентних умовах фінансового ринку діяльність НПФ, як і будь-яких інших фінансових установ, супроводжується виникненням великої кількості ризиків та загроз, які можуть створювати фінансово небезпечні ситуації як для діяльності, власне, самої установи, так і для функціонування фінансового ринку загалом, тому питання забезпечення фінансової безпеки набувають особливої значимості.

Механізм забезпечення фінансової безпеки НПФ являє собою чотирирівневу систему захисту фінансових інтересів учасників фондів, суб'єктами якої на першому рівні є органи державного нагляду, на другому рівні – саморегулівні організації, на третьому рівні – установи, що здійснюють управління фондом (адміністратор, компанія з управління активами, банк-зберігач), на четвертому рівні – Рада фонду, котрі мають ієрархічне підпорядкування та виконують свої завдання із застосуванням сукупності відповідних методів, інструментів, важелів та організаційного забезпечення, склад яких не лишається сталим у часі, а може вдосконалюватись при зміні внутрішніх та зовнішніх умов діяльності НПФ.

Призначення механізму забезпечення фінансової безпеки НПФ розкривається в його функціях, тому розглянемо такі функції більш докладно.

І**.** Біломістна переконана в тому, що до складу функцій механізму забезпечення фінансової безпеки необхідно включати функції: планування і прогнозування; обліку і контролю; організації і регулювання; мотивації та стимулювання [1, с. 306]. Сумнів викликає виділення функції мотивації і стимулювання. Мотив – це «підстава, привід для якої-небудь дії, вчинку; причина» [2, с. 380], стимул – це «те, що викликає зацікавленість у здійсненні чого-небудь; спонукальна причина до здійснення чогось» [2, с. 512]. Отже, мотив та стимул є спорідненими поняттями. На нашу думку, відмінності між ними полягають в тому, що мотиви – це внутрішні причини, які спонукають суб'єктів забезпечення фінансової безпеки до дії, тоді як стимули є важелями зовнішнього впливу, які використовуються такими суб'єктами з регулюючою метою. Тому стимулювання є складовою функції регулювання.

О. Антонова виділяє такі функції механізму забезпечення фінансової безпеки: планування; організації; координації; контролю; мотивації [3, с. 15]. На нашу думку, виокремлювати функцію координації у даному переліку не доцільно, оскільки організація процесу забезпечення фінансової безпеки включає в себе координацію заходів щодо протидії ризикам і загрозам.

На думку О. Судакової, функціями механізму забезпечення фінансової безпеки є: планування, включаючи програмування і прогнозування; організація і регулювання; стимулювання; контроль у складі обліку, аналізу і аудиту [4, с. 143]. Запропонований автором перелік є обмеженим та не враховує інші важливі функції механізму забезпечення фінансової безпеки, такі як превентивна, яка спрямована на запобігання негативним впливам ризиків і загроз на стан фінансової безпеки, та захисна, зміст якої полягає у мінімізації таких впливів у разі неможливості їх нейтралізації або уникнення.

В. Шелест звертає увагу на такі функції механізму забезпечення фінансової безпеки, як: формування ефективних інформаційних систем; аналіз фінансової безпеки; планування заходів із забезпечення фінансової безпеки; розробка результативної системи стимулювання реалізації прийнятих рішень щодо забезпечення фінансової безпеки та здійснення ефективного контролю за реалізацією таких рішень [5, С. 183-184]. Даний підхід відрізняється виділенням функцій формування ефективних інформаційних систем та аналізу фінансової безпеки. Однак, поняття інформаційної системи включає в себе сукупність засобів, методів і персоналу, що використовуються для зберігання, опрацювання й видачі інформації [6, с. 14]. Отже, опрацювання інформації стосовно фінансової безпеки персоналом за допомогою такого засобу, як комп'ютер, із застосуванням методів аналізу, входить в поняття інформаційної системи, тому додатково виділяти функцію аналізу фінансової безпеки є нелогічним.

Вважаємо найбільш повним перелік функцій механізму забезпечення фінансової безпеки, запропонований І. Ревак: інформаційна; попереджувальна (превентивна); практична; прогностична; регулювальна; захисна; контрольна [7, С. 8-9]. Разом з тим, не погоджуємося з позицією дослідниці стосовно існування окремої практичної функції механізму забезпечення фінансової безпеки, адже кожна функція такого механізму реалізується на практиці. Пропонуємо також поєднати інформаційну та прогностичну функції, запропоновані автором, у єдину діагностичну функцію, яка передбачає збір і аналіз інформації стосовно фінансової безпеки, оцінку та прогнозування її стану.

Узагальнюючи результати критичного аналізу поглядів вчених на перелік функцій механізму забезпечення фінансової безпеки, пропонуємо виділити діагностичну, превентивну, регулюючу, захисну та контрольну функції механізму забезпечення фінансової безпеки НПФ, зміст яких розкрито на рисунку 1.

Рис. 1. Функції механізму забезпечення фінансової безпеки НПФ

Завдяки реалізації перелічених функцій забезпечується фінансова безпека НПФ, а саме довгострокова захищеність фінансових інтересів учасників фонду, яка є результатом відносин між Радою фонду, адміністратором, компанією з управління активами та банком-зберігачем, що склалися в процесі забезпечення ефективної діяльності фонду в умовах ризикового ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Біломісна І. І. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств / І. І. Біломісна, В. Є. Хоречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 6 (32). – С. 305-307.

2. Бибик С. П. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бибик, Г. М. Сюта [за ред. С. Я. Єрмоленко]. – Харків : Фоліо, 2006. – 623 с.

3. Антонова О. В. Формування механізму управління фінансовою безпекою торговельної мережі / О. В. Антонова // Вісник Львівської комерційної академії. Збірник наукових праць. Серія економічна. – 2011. – № 35. – С. 12-16.

4. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148.

5. Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 181-184.

6. Буйницька О. П. Інформаційні технології та технічні засоби навчання : навч. посіб / О. П. Буйницка. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.

7. Ревак І. О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / І. О. Ревак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvldu_e/2009.../ 09riouta.pdf.

УДК 336.3

Браткова І. М., аспірантка
Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»
(м. Київ, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРВИННОГО РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В сучасних умовах розвитку світогосподарських зв'язків досить важливе місце посідає питання організації системи державних запозичень. Тому головною рисою функціонування ринку боргових інструментів уряду має бути ефективна та налагодження взаємодія всіх суб'єктів як адміністративних, так і фізичних та юридичних осіб.

Таким чином, важливою умовою для ефективного функціонування ринку державних цінних паперів є наявність взаємоузгодженої системи відповідних установ. Основна організаційна роль на ринку внутрішніх державних цінних паперів належить центральному банку, оскільки до його завдань входить обслуговування випусків облігацій, а також виконання функцій дилера і контролюючого органу. До його компетенції належать організація і проведення аукціонів по розміщенню облігацій, здійснення погашення їхніх випусків, регулювання торгівлі на вторинному ринку.

Відповідно до національного законодавства Міністерство фінансів України як учасник ринку державних цінних паперів відповідно до своїх повноважень також виконує ряд важливих функцій, зокрема: визначає час та обсяги розміщення облігацій, установлює терміни обігу облігацій, дати їх погашення та сплати купонного доходу, установлює граничний рівень дохідності облігацій, забезпечує своєчасне погашення облігацій та сплату доходу за ними тощо [1].

Учасниками розміщення облігацій є первинні дилери та Національний банк. Так, світова практика свідчить, що при проведенні первинного розміщення державних цінних паперів більшість країн обирають певну сукупність фінансових фірм для виконання ролі фахівців-посередників між органами державної влади, з одного боку, і ринком – з іншого. Як правило, такі фірми називають первинними дилерами або «творцями ринку».

У більшості країн з перехідною економікою система первинних дилерів створюється на основі існуючих комерційних банків. Інститути первинних дилерів існують уже тривалий час в Канаді, Франції, Італії, Іспанії, Великобританії, США, де право працювати з державними цінними паперами надається установам, які отримали відповідну ліцензію.

На відміну від цієї практики в Австралії, Німеччині, Японії, Нідерландах і Новій Зеландії не існує офіційно призначуваних первинних дилерів, хоча ряд фінансових фірм неофіційно співпрацюють з урядовими організаціями у питаннях розподілу та розвитку ринку державних цінних паперів.

Запроваджуючи інститути первинних дилерів з продажу державних цінних паперів, органи державної влади мають на меті виконання трьох основних завдань [2, с. 70-72]:

1) забезпечити максимальну участь в аукціонах з продажу державних цінних паперів учасників фондового ринку, які гарантують високу активність цього ринку та дозволять забезпечити високі ціни на цінні папери;

2) поліпшити ліквідність вторинного ринку, що потім повинно стимулювати роботу первинного ринку і, в остаточному підсумку, поліпшувати умови фінансування дефіциту Державного бюджету.

3) забезпечити розвиток конкуренції. Якщо іноземним фірмам дозволяють бути первинними дилерами, то вони можуть принести із собою на ринок додатковий капітал і, створюючи додаткову конкуренцію, сприяти зниженню комісійних або скороченню різниці між цінами заявки і пропозиції.

В Україні запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів відбулось із прийняттям Постанови Кабінету міністрів №363 від 14 квітня 2009 р. Первинні дилери повинні бути комерційними банками, які беруть на себе зобов'язання співпрацювати з Міністерством фінансів у розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів в обмін на виключне право участі у розміщеннях ОВДП. Відбір первинних дилерів проводиться за умови відповідності їх законодавчо визначеним вимогам.

Міністерство фінансів укладає з первинними дилерами договори, у яких зазначаються певні їхні зобов'язання. Крім того, комерційні банки повинні відповідати визначеним вимогам щодо їх діяльності – ліцензія, капітал та досвід (табл. 1).

Інвесторами на внутрішньому ринку державної позики можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи. Для здійснення угод з державними облігаціями інвестору необхідно укласти договір з одним із дилерів. Бажаючи купити чи продати дані цінні папери, інвестор доручає цю процедуру своєму дилеру. Отже, інвестор не має права самостійного ведення операцій на ринку державних облігацій. Це обмеження дещо ускладнює процес реалізації угод, однак дозволяє зосереджувати попит та пропозицію в одному місці, регулювати ціни ринковими методами та у такий спосіб забезпечувати високу ліквідність інструментів державної позики.

Таблиця 1

Функції та вимоги до первинних дилерів в Україні

Функції первинних дилерів	***Вимоги до первинних дилерів***
Участь у розміщеннях облігацій	Ліцензія. Банки повинні мати ліцензію на провадження професійної діяльності на фондовому ринку – діяльність з торгівлі цінними паперами
Укладення договорів купівлі-продажу облігацій на вторинному ринку в обсязі не менш як 3% загальної суми, на яку укладено договори протягом кожного півріччя	
Надавати Міністерству фінансів консультації стосовно потреб у розміщеннях облігацій та обсягів їх випуску, строків обігу, графіків розміщення на основі власної оцінки ринку	Капітал. Банки повинні мати сплачений статутний капітал в розмірі не менше 10 млн. євро
Подання постійної (кожного робочого дня) пропозиції іншим первинним дилерам щодо купівлі та продажу облігацій	Досвід. Практичний досвід роботи на ринку облігацій із обсягом торгівлі не менше 1 млрд. грн.
Забезпечення купівлі під час розміщень облігацій не менш як 3% загального обсягу їх випуску протягом кожного півріччя	

Джерело: складено автором на основі [3].

Важливим для розбудови ефективного українського ринку державних цінних паперів є участь у міжнародних програмах. Так, у жовтні 2009 р. Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) оголосило про початок роботи проекту з надання Україні допомоги в розбудові надійної, прозорої та стійкої фінансової системи. В останні роки також спостерігаються досить позитивні зміни в розробці нормативно-правових документів щодо вдосконалення функціонування ринку державних облігацій. Особливої уваги заслуговує розробка Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 рр. [4]. Основних завдань стратегії, що стосуються первинного ринку боргових зобов'язань уряду можна виокремити:

- складення графіка проведення аукціонів ОВДП із зазначенням їх видів та строків обігу;
- регулярне розміщення державних цінних паперів з різними строками обігу;
- створення належних умов для ефективного функціонування первинних дилерів;
- вивчення можливості розширення переліку державних боргових інструментів, у тому числі з плаваючою відсотковою ставкою, індексованих на рівень інфляції, та цінних паперів;
- забезпечення регулярного подання міжнародним рейтинговим агентствам статистичних і аналітичних даних щодо соціально-економічного та політичного становища України;
- підтримка на належному рівні та розвиток інформаційно-технічного забезпечення процесу управління державним боргом;

Таким чином, формування нормативно-правового забезпечення державних запозичень і боргових зобов'язань держави є неодмінною передумовою для створення в Україні ефективної системи управління державним боргом, що безпосередньо впливає на характер вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни.

Крім того, на ринку державних цінних паперів постійно присутні та активно взаємодіють інтереси різних його учасників, що мають важливе значення для формування ефективної фінансової системи. До таких учасників належать емітенти, інвестори, професійні учасники, інститути-регулятори. Ці інтереси можуть вступати в протиріччя між собою, що викликає необхідність забезпечення стабільності та правового впорядкування ринку, регламентацію взаємовідносин між усіма його учасниками. Дана складова державного регулювання повинна включати систему заходів щодо впорядкування, контролю та нагляду за ринком внутрішньої державної позики.

Список використаних джерел

1. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок проведення операцій, пов'язаних з розміщенням облігацій внутрішніх державних позик» від 18.06.2003 р. №248 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0551-03.

2. Міщенко, С. В. Проблеми організації та управління первинним ринком цінних паперів / С. В. Міщенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. - № 1. – С. 70 – 78.

3. Постанова Кабінету міністрів України «Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів» від 14.04.2009 р. №363 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/363-2009-п.

4. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки» від 29.04.2013 р. №320 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-п/conv#n9.

УДК 336.273.3

Вусятицька М. П., викладач
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника
(м. Івано-Франківськ, Україна)

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною закладає принципово нові підвалини для побудови відносин на правах партнерства та переходу від виключно міжнародної співпраці до економічної інтеграції України до європейського співтовариства. За таких умов міжнародна фінансова підтримка соціально-економічних перетворень нашої держави з метою наближення до європейських стандартів набирає усе більшого значення. В цьому аспекті значною є роль міжнародних організацій у фінансуванні пріоритетних проектів регіонального економічного розвитку.

Всіх донорів, які надають допомогу на економічний розвиток держави та її регіонів умовно можна поділити на такі групи:

1) міжнародні фінансові організації (Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)),

2) міжнародні організації та об'єднання (Європейський Союз, Рада Європи, ООН, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Галузеві агентства ЄС),

3) країни світу в рамках двохсторонніх угод (Сполучені Штати Америки, Канада, Данія, Японія, Швеція, Швейцарія, Німеччина, Польща та інші).

Міжнародна допомога Україні надходить у вигляді кредитів та міжнародної технічної допомоги.

Про значущість для нашої держави залучення кредитів міжнародних фінансових організацій свідчить їх обсяг. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі від початку співробітництва МБРР було запропоновано Україні ресурсів на суму понад 7,94 млрд. дол. США, а портфель ЄБРР в Україні склав 321 проект, для реалізації яких Банк виділив 8,7 млрд. євро.

У 2014 року портфель проектів Світового банку в Україні складається з 12 інвестиційних проектів, сума позик за якими складає близько 3,24 млрд. дол. США, проектний портфель ЄІБ в Україні у державному секторі складається з 9 інвестиційних проектів на суму близько 1,46 млрд. євро. Крім того, Європейський інвестиційний банк фінансує 7 проектів без державної гарантії на суму 846 млн. євро. Проектний портфель ЄБРР в Україні у державному секторі в 2014 році складається з 12 проектів на суму близько 2,14 млрд. євро [1].

Важливим є той факт, що за останні роки була змінена структура портфелю інвестиційних проектів, які фінансуються міжнародними фінансовими організаціями шляхом надання позикових коштів. Проектний портфель з соціального спрямування переорієнтований на фінансування інвестиційних проектів спрямованих на покращення інвестиційного клімату, модернізацію інфраструктури та енергетичної системи. Станом на 2014 рік, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 45% позикових коштів МБРР спрямовано у галузь транспорту, 29% - в сферу енергетики та енергоефективності, 19% - на розвиток експорту. ЄІБ 43% фінансових ресурсів надав на розвиток галузі енергетики, 35% - транспорту, 22% - міської інфраструктури. Більшість коштів ЄБРР, а саме 63% спрямовані на фінансування інвестиційних проектів в енергетиці, 29% - в сфері транспорту, 8% - на розвиток міської інфраструктури. Зросла частка інвестицій в приватний сектор економіки.

У сучасній системі міжнародних відносин ресурси міжнародних фінансових організацій, за умови їх ефективного використання, є важливим джерелом ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів і завдань соціального і економічного розвитку, інструментом інституційних перетворень та міжнародної інтеграції [2, с. 78].

Іншим напрямком залучення коштів в економіку регіонів є отримання міжнародної технічної допомоги від міжнародних нефінансових організацій, таких як Європейський союз, Рада Європи, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕРС), ООН та інші та окремих країн.

Міжнародна технічна допомога - фінансові та інші ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України. Міжнародна технічна допомога може залучатись у вигляді: будь-якого майна, необхідного для забезпечення виконання завдань проектів (програм), яке ввозиться або набувається в Україні, робіт і послуг; прав інтелектуальної власності, фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті, інших ресурсів, не заборонених законодавством, у тому числі стипендій [3].

На сьогодні формуються нові фінансові та інституційні важелі, за допомогою яких ЄС здатен більш ефективно впливати на формування безпосереднього сусіда, насамперед, щодо поширення ефективних правових форм управління, підвищення конкурентоспроможної ринкової економіки на прикордонних територіях, розповсюдження у безпосередньому прикордонні європейських цінностей, пов'язаних з добробутом і стабільністю [4].

В кінці 2013 року Європейським парламентом було прийнято рішення про запровадження Європейського інструменту сусідства. В зв'язку з тим, що Україна стала на шлях європейських реформ, в рамках цього інструменту їй буде надано значний обсяг допомоги. На період 2014-2020 років затверджено пакет допомоги, який складатиметься з загальної допомоги розвитку (грантів) на суму до 1,565 млн. євро та макрофінансової допомоги (кредитів) в обсязі до 8 000 млн. грн. [5].

Більша частина фінансової допомоги передбачена у вигляді так званих «парасолькових програм». Ці програми функціонують за принципом «більше за більше», який ставить у залежність обсяг наданої допомоги від кроків країни-одержувача в напрямку демократичних ринкових перетворень та виконання зобов'язань, які зазначені в умовах договору.

Значна кількість проектів розвитку нашої держави та її регіонів реалізується міжнародними організаціями Прикладом вдалих практик є Проект «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (Програма Розвитку ООН), Проект «Стратегія секторної конкурентоспроможності для України», «Створення умов для започаткування схеми гарантування кредиту для малих і середніх підприємств в агробізнесі» (ОЕСР), Програма «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (ЄС), «Програма розвитку державно-приватного партнерства» (ЄС) та інші.

До підтримки ринкових перетворень та стимулювання розвитку економіки регіонів України долучаються такі країни світу як Сполучені Штати Америки, Німеччина, Швейцарія, Швеція, Канада, Данія, Польща, Японія та інші через прямі міждержавні угоди.

На жаль, велика кількість проектів міжнародної технічної допомоги та програм кредитування не зумовила значного стрибка в економічному розвитку регіонів та держави загалом. Очевидно не всі проекти міжнародної допомоги мають високий ступінь ефективності.

Основна причина полягає в недостатній готовності українських регіонів як суб'єктів транскордонного та міжнародного співробітництва прийняти міжнародну фінансову допомогу, що надається в контексті європейської політики добросусідства. Це спричинено відсутністю інституційного середовища для розробки та впровадження проектів, запропонованих міжнародними організаціями на регіональному рівні, нестача у вітчизняних бенефіціарів фінансових ресурсів для співфінансування проектів в рамках міжнародної допомоги, слабкі зв'язки між органами влади, громадськими організаціями, науково-дослідними та освітніми закладами та бізнесом, які б могли спільно брати участь у грантових конкурсах. Процесу залучення міжнародної фінансової допомоги притаманні також і недоліки зовнішнього характеру. Так, надавачі фінансової допомоги не завжди системно підходять до вибору пріоритетних напрямів програм розвитку. Досить часто вони не співпадають з напрямами, визначеними в стратегії соціально-економічного розвитку держави чи конкретного регіону. Кошти, які надаються, спрямовані здебільшого на так звані «м'які заходи» підтримки економіки, такі як, наприклад, проведення експертних досліджень щодо економічного розвитку регіону, вироблення стратегії регіону та надання рекомендацій щодо її реалізації, консультування, тренінги, проведення конференцій та круглих столів щодо проблемних питань, за наслідками яких публікуються матеріали та звіти. Такі заходи є досить вартісними, проте їх вплив на економічний розвиток не надто суттєвий.

Вбачаємо за доцільне налагодити інституційне забезпечення участі та реалізації міжнародних програм та проектів на регіональному рівні, що має супроводжуватися кадровою підготовкою в сфері розробки та управління проектами. Вдосконалити систему доступу та поширення інформації між потенційними бенефіціарами, а також передбачити забезпечення їх консультаційними та іншими послугами. Необхідним є створення мережі Координаційних центрів при місцевих виконавчих органах. Потребує покращення існуюча практика моніторингу за ефективністю витрачання наданих фінансових ресурсів в рамках міжнародної технічної допомоги та встановлення відповідальності за кінцеві результати реалізованих проектів.

Список використаних джерел

1. Інформаційно-довідкові матеріали щодо співробітництва з МФО. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.me.gov.ua/

2. Антофій Н.М. Особливості розвитку взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс] / Н. М. Антофій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки . - 2013. - Вип. 1. - С. 73-78. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_14.pdf.

3. Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 15.02.2002 № 153 - Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF.

4. Гарагонич В. Роль транскордонного співробітництва в реалізації Україною "політики сусідства" з Європейським Союзом [Електронний ресурс] / В. Гарагонич // Україна-Європа-Світ. - 2010. – Вип. 4. – С. 89-100. - Режим доступу: http://dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/1344/1/Garagonuch.pdf

5. Parliament Approves New European Neighborhood Instrument with More than 15 billion Euro in Funding for 2014-2020 [Електронний ресурс] // EU Neighborhood Info Centre. An ENPI project. – Режим доступу : http://www.enpi-info.eu/maineast.php?id=35547&id_type=1&lang_id=450.

УДК 332.146:338.434(477.46)

Гмиря В. П., к.е.н., доцент
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
(м. Черкаси, Україна)

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ

В сучасних умовах становлення економіки України перспективною галуззю економіки є аграрне виробництво. Основною перешкодою в розвитку аграрного виробництва є відсутність достатнього обсягу джерел фінансування.

Банківське кредитування аграрного виробництва формується під впливом певних особливостей, які обумовлені сезонністю виробництва, значним моральним і фізичним зносом основних засобів, а також неплатоспроможністю більшості аграрних виробників. Основним напрямом використання банківських кредитів є переважно закупівля палива та мастильних матеріалів, засобів захисту рослин, придбання посівного матеріалу та інші цілі, пов'язані з поточною операційною діяльністю аграрних виробників.

В Україні банківське кредитування аграрного виробництва здійснюється на короткостроковий період, враховуючи те, що дана галузь є непривабливою для небанківських фінансових посередників. Кредитування аграрного виробництва в Україні здійснюється за двома основними напрямками: кредитування поточної діяльності (весняно-польові роботи, роботи по догляду за посівами, збиральні роботи та ін..) - короткострокове кредитування та кредитування інвестиційної діяльності (придбання техніки, будівництво виробничих об'єктів, житлове будівництво) - середньострокове і довгострокове кредитування.

Економічна криза і високі кредитні ставки призвели до звуження кредитного портфеля підприємств АПК більш ніж на 3 млрд. грн. у 2014 році. Так, станом на 26 вересня 2014 року банківські кредити залучили 1928 підприємств галузі, що на 276 підприємств менше показника 2013 року. Загальний обсяг кредитів у 2014 році склав 8,1 млрд. грн. Усього банківські кредити, надані підприємствам АПК, становлять понад 103,9 млрд. грн. [1]

Особливістю фінансування аграрного виробництва великими сільськогосподарськими корпораціями є можливість залучати обігові кошти на зовнішніх ринках. Дрібні та середні компанії, на сьогодні, залишаються один на один зі своїми проблемами і можуть розраховувати виключно на лояльні програми кредитування банківського сектору України.

Концепція ефективної кредитної політики дозволяє визначити основні підходи і програмні заходи, які повинні сприяти вирішенню завдання вдосконалення кредитного механізму реалізації політики підтримки аграрного виробництва України. (рис. 1)

Предметом механізму державного регулювання системи банківського кредитування аграрного виробництва регіону є формування кредитних відносин в системі банківського кредитування аграрного виробництва, його фінансовий потенціал, результати залучення кредитних коштів

Мета механізму державного регулювання системи банківського кредитування аграрного виробництва регіону є забезпечення фінансового підйому за рахунок залучення банківських кредитних ресурсів та їх ефективне використання

Принципи:
Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника;
Системний підхід до оцінки структури залучених банківських кредитів;
Концептуальні підходи до підтримки аграрного виробництва за рахунок залучених кредитних коштів

Методи та моделі:
Методи оцінки фінансового стану позичальника;
Методи на платформі теорії фракталів та критерію когерентності оцінки кредитної підтримки;
Методи інформаційної підтримки аграрних виробників

Рис. 1. Механізм державного регулювання системи банківського кредитування аграрного виробництва регіону

Мінагрополітики проводить підтримку аграрного виробництва України шляхом надання кредитів. Так, станом на 14.08.2014 р., профінансовано кредити фермерським господарствам на суму 27,4 млн грн.

На рівні регіону підтримка аграрного виробництва здійснюється шляхом надання кредитів банківськими установами.

Станом на 01.10.2014 р. в структурі кредитного портфелю відокремлених структурних підрозділів банків Черкаської області, кредитування підприємств аграрного сектору є пріоритетним напрямком. Про це свідчить структура їх кредитного портфеля (понад 43% залишків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, - це кредити підприємств АПК). Загальна заборгованість по наданим кредитам підприємствам аграрного сектору, у січні-вересні 2014 року збільшилася на 136,1 млн. грн., або на 8,6% і за станом на 01.10.2014 склала 1,7 млрд. грн. Заборгованість за кредитами сільськогосподарським підприємствам зросла на 147,5 млн. грн., або на 22,6% до 801,0 млн. грн.

За даними управління НБУ в Черкаській області, зросли обсяги виданих, у січні- вересні 2014 року, кредитів сільськогосподарським товаровиробникам на 18,3% до 727,2 млн. грн., що становило 53,2% загального обсягу наданих кредитів підприємствам АПК. Банки мають можливість розробити спеціальні пропозиції для виробників аграрної продукції, що дозволить фінансувати їх діяльність на будь-якому етапі виробничого циклу: для купівлі добрив, засобів захисту рослин та паливно-мастильних матеріалів; програма розвитку бізнесу підприємців сільської місцевості на придбання основних засобів; інвестиційне кредитування; кредити на поповнення власних обігових коштів; авалювання товарних векселів для підприємств АПК та інші. Середньозважена процентна ставка за наданими підприємствам АПК кредитами, у порівнянні з січнем-вереснем минулого року, збільшилася на 0,7 п.п. до 18,8%, за кредитами сільськогосподарським підприємствам – на 0,6 п.п. до 20,3%.

Мінагрополітики надало кредитів фермерським господарствам Черкаської області станом на 14.08.2014 р., на суму 1 233 тис. грн.

Проаналізувавши в цілому підтримку аграрного сектору України видно, що обсяги кредитної підтримки зменшилися. Це в першу чергу пов'язано зі обмеженням доступу до кредитних ресурсів банку аграрними виробниками, які мають незадовільний фінансовий стан; підвищенням вартості кредитів; відсутність довгострокового кредитування аграрного сектору; недосконалою політикою держави, яка спрямована на часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами банків для аграрних виробників. Починаючи з 2012 року така компенсація не надавалася.

Основними пропозиціями щодо підтримки аграрного виробництва є обґрунтування кредитних ставок за аграрними кредитами; реформування системи банківського кредитування шляхом підтримки аграрних виробників через механізм дешевих та доступних кредитів; надання пільгового періоду оподаткування аграрних виробників з метою направлення сум податку на інноваційну діяльність виробництва; розробка механізму державної підтримки малих та середніх виробників аграрної продукції під гарантії уряду.

Список використаних джерел

1. Обсяг кредитування підприємств АПК скоротився на 3 млрд гривень: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://forbes.ua/ua/news/1380804-obsyag-krediturannya-pidpriemstv-apk-skorotivsya-na-3-mlrd-griven

2. Стан фінансування АПК у 2014 році: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/14315

3. Ведение аграрного бизнеса в Украине: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.apd-ukraine.de/images/Vedennya_agrarnogo_biznesu/Doing2014_1_for-web.compressed.pdf

---

УДК 336.711

Голуб К. В., аспірант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

НАПРЯМКИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Ситуація, що склалася в Україні на кінець 2013 початку 2014 рр., можна охарактеризувати як системну кризу – кризу базових відносин у політико-правовій та соціально-економічній сферах, на яких будувалася чинна модель розвитку країни.

Системна криза, що стала результатом критичного накопичення базисних суперечностей усталеної в Україні моделі суспільного розвитку, призвела до трагічного за суттю та радикального за формою виходу. Ця криза на певний час відсунула на другий план стратегічні завдання, сконцентрувавши зусилля на «пожежному» вирішенні завдань відновлення функціональності основних суспільних інститутів.

Відновлення позитивного інвестиційного іміджу України та формування сприятливого середовища інвестиційної діяльності є необхідною передумовою забезпечення якісного економічного відновлення та зростання економки.

Завдяки збалансованій політиці НБУ в умовах економічної рецесії банківська система України у 2013 р. зберегла стабільність. Збереглася довіра до банківської системи – за рік депозити в національній валюті зросли на 31,6 %,у т.ч. фізичних осіб – на 38,0 %. При цьому темпи приросту депозитів майже вдвічі перевищили темпи приросту кредитів. За загального збільшення обсягів гривневих кредитів на 17,2 % кредити юридичним особам зросли на 15,9 %, фізичним – на 22,6 %. Позитивний результат діяльності банків разом зі збільшенням обсягів ліквідності, зниженням вартості ресурсів, подовженням ресурсної бази потенційно сприяв розширенню можливостей банків до кредитування.

Водночас успішне виконання завдань підтримання поточної стабільності, структура грошової емісії та банківського кредитування у 2013 р. забезпечувала фінансування споживчого попиту, проте не сприяла збільшенню ресурсної бази реального сектору економіки та інвестиційної діяльності.

2013 р. – початок 2014 р. можна визначити як період кризового зламу у відносинах між державою та громадським сектором і водночас як період нових очікувань і можливостей впровадження сучасних макроекономічних інструментів регулювання економікою.

Банківська система як один з головних макроекономічних інструментів безпосереднього впливу державних фінанси на перерозподіл фінансових ресурсів країни завжди перебуває у центрі уваги і політиків, і суспільства.

Станом на 01.10.2014 р., як на офіційному, так і на експертному рівні стан банківської системи України оцінюється як критичний. Головними причинами цього стали:

- поширення тіньових механізмів економічної організації суспільного виробництва;
- висока тінізація економічних процесів сприяла відтворенню й подальшому зрозростанню корупції;
- суттєве падіння валютного курсу гривні, що є відображенням чіткої залежності глибини девальвації від рівня політичної напруженості в країні;
- тривалість девальваційного тренду спричинила запуск інфляційних процесів;

Одночасно через відплив депозитів населення та зниження платоспроможності позичальників суттєво зросли ризики для банківської системи, що погіршило умови її участі у фінансуванні розвитку економіки країни.

За значної внутрішньої інституційної та макроекономічної розбалансованості, реалізації ґрунтовних структурних змін та високої залежності від турбулентності світових ринків макроекономічна стабільність в Україні постійно піддаватиметься зовнішнім шокам. Задля уникнення традиційної суперечності цілей макроекономічної стабілізації та заходів стимулювання економічного зростання має відбутися практичне впровадження новітніх інструментів у сферах валютно-грошового та банківського регулювання з акцентом на інституційні складники впливу, головним з яких є активна і стабільна банківська система

Для досягнення активності і стабільності банківської системи конче необхідно успішна реалізація наступних заходів:

- посилити роль державних фінансових установ і організацій у фінансуванні пріоритетних антикризових заходів і першочергових цілей розвитку, у формуванні капіталу яких бере участь держава;
- розробити заходи щодо надання з боку НБУ підтримки ліквідності банків у спосіб здійснення цільового рефінансування під кредитування пріоритетних напрямів економічної діяльності;
- утворити та забезпечити функціонування системи фінансових інститутів розвитку (насамперед Державного банку реконструкції і розвитку та Фонду регіонального розвитку), фінансових установ і організацій, що обслуговують експортні операції та сільське господарство, здійснюють мікрокредитування;
- сприяти створенню мережі регіональних та інвестиційних банків, компенсаційних фондів для надання кредитів, що забезпечують швидке розширення інвестиційного сегменту фінансового ринку;
- створити умови для розширення спектра банківських депозитів, зокрема запровадження коротких «кризових депозитів» із терміном розміщення до 15 днів, із процентними ставками, що покривають ризики девальвації (до 30 % річних), а також запровадження депозитів із плаваючою процентною ставкою;
- розробити та запровадити механізми кредитної підтримки реального сектору економіки із залученням ресурсів міжнародних фінансових організацій на пільгових умовах (синдиковане кредитування);
- забезпечити підвищення прозорості діяльності банківської системи у спосіб розвитку кредитних бюро, рейтингових агенцій та запровадити вимоги щодо обов'язкового їх рейтингу;
- створити єдину державну інформаційну систему зі збору, накопичення та оброблення даних щодо кредитної історії позичальників;

- розширити та активізувати спектр банківських послуг бізнесу і населенню;
- розробити механізми мінімізації ризиків виведення з фінансового ринку неплатоспроможних банків.

Для успішного виконання поставлених завдань необхідна концентрація наявних ресурсів банківської системи на структурних змінах української економіки за умов загострення конкуренції на світових ринках. Це сприятиме розбудові місткого внутрішнього ринку з ефективною сучасною інфраструктурою, що функціонує на засадах добросовісної конкуренції.

УДК 336.71

Гриджук Д. М., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»,
Голова Правління ПАТ «КБ ХРЕЩАТИК» (м. Київ, Україна)

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

З огляду на специфіку банківського сектору економіки та його значний вплив на економічні процеси в цілому, забезпечення фінансової стійкості банків є важливим завданням банківського нагляду. Банківську систему можна визнати ефективною залежно від спроможності підтримувати фінансову стійкість банків у будь-яких ситуаціях. У зв'язку з цим у зарубіжній практиці наглядові органи приділяють підвищену увагу проблемі моніторингу фінансової стійкості банків.

Особливої значущості проблема підтримки фінансової стійкості фінансово-кредитних установ набуває в умовах впровадження у практику міжнародних принципів контролю, розроблених Базельським комітетом з банківського нагляду (BCBS). Визначаючи фінансову складову як основний критерій стійкості, базельські принципи окреслюють інтегрований комплекс детермінант, що вказують на кореляцію між довгостроковою фінансовою стійкістю банку і такими факторами, як банківські ризики, якість побудови бізнес-процесів власної діяльності та внутрішнього контролю, дотримання ринкової дисципліни.

У 2004 р. Базельським комітетом з банківського нагляду на базі попередньої версії Базеля було оновлено міжнародні критерії контролю банківської діяльності у формі Базеля II "Міжнародна конвергенція оцінки та стандартів капіталу (нові підходи)" [1]. Ключова ідея Базеля II полягає у синтезі трьох визначальних компонентів (мінімальні вимоги до формування власного капіталу банку, зростання значення пруденційного нагляду, посилення ринкової дисципліни), синергія яких сприяє динамічному зростанню ефективності внутрішнього і зовнішнього видів контролю за всіма банківськими ризиками із застосуванням широкого інструментарію кількісних та якісних нормативів діяльності. Стандарти розрахунків обсягу кредитних банківських ризиків, які запропоновані в зазначеному документі, кардинально реформували зміст ризик-менеджменту в банках .

Новітній принцип оцінки кредитних ризиків, запропонований у Базелі II, дозволив банкам розробляти власні незалежні рейтингові системи, які, в свою чергу, дали змогу вдосконалити існуючу методику класифікації клієнтів за ступенем фінансової стійкості (враховуючи ризик неплатоспроможності контрагента, загрозу зниження його ліквідності, ризик регіону чи країни тощо). До того ж даний документ визначає нові критерії забезпечення прозорості (транспарентності) інформації, яку банки мають висвітлювати ринку та іншим банкам .

Таким чином, новий підхід до оцінювання достатності капіталу банку Базель II, ускладнюючи схему розрахунку нормативу, має на меті забезпечити значну ідентифікацію фінансових ризиків і управління ними. При цьому центр тяжіння переміщається на внутрішні контрольні системи банку, що має послабити залежність найбільш розвинених банків від шкали стандартних оцінок, які не можуть відобразити всієї різноманітності практичних ситуацій у діяльності банків [2].

У структурі Базеля II, що складається з трьох "опор", найбільші зміни, порівняно з попередньою версією регулятивних правил, стосуються першого компонента, який регламентує ключовий критерій фінансової стійкості банків – мінімальний розмір власного капіталу кредитної установи. Зокрема, були суттєво змінені вимоги щодо акумуляції резервів для страхування від збитків у разі реалізації ідентифікованих ризиків.

З метою надання банкам додаткової мотивації до удосконалення систем ризик-менеджменту Базель II передбачає можливість формувати резерви банківського капіталу таким чином, щоб вони були тим меншими, чим більш досконалий підхід використовується кредитною організацією.

На думку дослідників [3], запровадження у Базелі II вимоги на покриття операційного ризику є джерелом "додаткового навантаження на регулятивний капітал" українських банків, причому воно буде більшим, ніж навантаження, що формується нормативами обсягу капіталу для покриття ринкового ризику. У зазначеній роботі підкреслюється, що фінансова стійкість банку визначається не лише діями його топ-менеджменту, а й конкурентним положенням. Тому планування необхідного

розміру капіталу є складною процедурою, що й відрізняє операційний ризик від кредитного і ринкового, "щодо яких банк може надійніше оцінити свої майбутні потреби в капіталі, а отже, своєчасно подбати про забезпечення дотримання мінімального рівня адекватності".

Питання ринкової дисципліни та забезпечення прозорості діяльності, вимагає всебічного розкриття фінансової звітності банків для всіх типів стейкхолдерів. Так, ключове завдання у банківському нагляді будь-якої країни – це підвищення значення публічності банківської звітності. Підтримка і довіра з боку вкладників та інвесторів кредитних установ у першу чергу залежить від наявності доступної та об'єктивної інформації про фінансову стійкість банків у контрагентів банку та інших учасників фінансового ринку. Отже, у ринковому середовищі існують такі дисциплінуючі механізми, які через розкриття інформації про реальний стан банку підсилюють ступінь нагляду за банківськими установами й зміцнюють надійність банківської системи. Одним з таких механізмів є самодисципліна банку, що передбачає розкриття банком докладної інформації про його фінансовий стан. Ринкові механізми будуть заохочувати банки, які ефективно здійснюють свою фінансову діяльність, і застосовувати санкції до тих, які допускають неефективне управління активами банку.

Такий механізм є підґрунтям для саморегуляції банків, хоча деякі фахівці вважають подібний інструмент нагляду за банківською системою неадекватним. Наприклад, сформульовані BCBS стандарти третього Базеля, що регламентують "транскордонні операції з трансринковими продуктами", є досить неоднозначними. Зокрема, на думку авторів [4], встановлення у третьому Базелі граничного розміру фінансового важеля (левериджу) на рівні 3 % лише обмежено сприятиме зростанню фінансової стійкості комерційного банку. У тій же роботі стверджується, що "швидше за все проблема полягає не в числовому значенні левериджу, а в переліку фінансових ризиків, з якими може бути пов'язана діяльність банку на тих або інших ринках. Виходить, що крім визначених кількісних характеристик (мінімальних вимог до власного капіталу) банку необхідно дотримуватись вимог щодо ринкової дисципліни, яка передбачає транспарентність і повноту розкриття інформації про фінансові ризики, які приймає на себе фінансова установа, та управління ними. Діяльність служби банківського нагляду є ефективною тільки за умови підкріплення міцним законодавством і чіткими правилами регулювання діяльності банків.

Отже, пруденційний нагляд дає змогу визначити тенденції розвитку та ступінь фінансової стійкості банківської системи, оцінити ризики за групами банків, контролювати дотримання економічних нормативів та вживати заходи при їх порушенні, на ранньому етапі виявляти проблеми у будь-якому напрямі банківської діяльності і, відповідно, своєчасно на них реагувати.

Список використаних джерел

1.Allen F. Financial Intermediaries and Markets / F. Allen, D. Gale // Econometrica, Econometric Society. – 2004. – № 72(4). – P. 1023-1061.

2.Довгань Ж. М. Проблеми впровадження Базельської угоди II в діяльність вітчизняних банків / Ж.М. Довгань // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції (22 – 23 листопада 2007 р.): у 2-х т. – Т.1. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С.117–118.

3.Кротюк В. Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 2-7.

4.Андрюшин С. Базель III – новые стандарты достаточного капитала / С. Андрюшин, В. Кузнецова // Банковское дело. – 2011. – № 1. – С. 29-33.

Гудзь Т. П. Банківський нагляд : навч. посіб. / Т. П. Гудзь. – К. : Ліра-К, 2008. – 380 с.

УДК 368.021.1

Дубина М. В., к.е.н.,
Лисенко І. В., к.е.н.,
Тунік М. В., аспірантка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

РОЛЬ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗРОСТАННЯ ДОВІРИ КЛІЄНТІВ ДО ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ

Розвиток страхового ринку в країні є важливою передумовою створення конкурентоспроможної економіки. Страхові компанії, враховуючи специфіку їх діяльності, можуть продукувати довгострокові інвестиційні ресурси для розвитку національного господарства. У багатьох розвинутих країнах страховики поряд з банківськими установами виступають основними інституційними інвесторами розвитку держав. Тому завжди є актуальними питання визначення теоретичних, методичних засад функціонування національного страхового ринку, важливою складовою якого є ефективність діяльності не лише страхових компаній, але і страхових посередників, що займають помітне місце у активізації розвитку страхування в країні.

Інститут страхового посередництва в провідних країнах позитивно впливає на ринок праці, зокрема на появу більшої кількості робочих місць (штатних та позаштатних), сприяє зростанню рівня зайнятості населення. В різних країнах у сфері страхування працює до 1-1,5% населення, включаючи незалежних агентів, сумісників та учасників мереж багаторівневого маркетингу [3, с. 20].

Страховий посередник – особа, яка надає страхові послуги та внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом, і здійснює свою діяльність на страховому ринку з метою отримання прибутку та задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах. Страхове посередництво – професійна діяльність страхових посередників на страховому ринку.

Дійсно страхові посередники займають важливу роль у розвитку страхового ринку будь-якої країни. В Україні на сучасний момент склалася ситуація, за якої більшість страхових послуг реалізується через відділення та представництва самих страховиків, тобто за допомогою прямих методів продажу. Проте, така ситуація не притаманна розвинутим країнам, де провідну роль у продажу страхових послуг відіграють страхові посередники. Важливо усвідомлювати, що клієнти, особливо фізичні особи, не завжди ідентифікують різницю між страховими посередниками та страховими компаніями, і часто ототожнюють їх. Саме така ситуація вимагає формування належного державного регулювання та контролю зі сторони самих страховиків для організації ефективної роботи посередників на страховому ринку. Оскільки, посередники, які не професійно виконують свої обов'язки по відношенню до клієнтів страхових компаній, як правило, можуть підірвати довіру клієнтів до страхування взагалі, що негативно впливає на відношення юридичних та фізичних осіб до діяльності страхових компаній та на розвиток відповідного ринку загалом.

Оскільки і страхові агенти, і страхові брокери безпосередньо взаємодіють з клієнтами страхових компаній, то вони фактично формують відношення їх до страхової діяльності та спроможні створювати страхову культуру у суспільстві, що є важливою складовою розвитку страхового ринку України, враховуючи незначний рівень зацікавленості фізичних та юридичних осіб у страхуванні. Саме, страхові посередники при якісному виконання своїх функцій створюють позитивний імідж страховому ринку і поглиблюють розуміння важливості та необхідності здійснення страхування для компенсацій збитків у разі настання негативних подій у майбутньому. Однак, враховуючи важливу роль страхових посередників у формуванні цивілізованого страхового ринку в Україні, на сьогодні важливим аспектом забезпечення їх функціонування є формування адекватної сучасним реаліям державної моделі регулювання розвитку зазначених посередників з визначенням основних вимог до їх діяльності. Така державна політика повинна базуватися на принципах унеможливлення реалізації страховими посередниками явищ недобросовісної конкуренції, обману своїх клієнтів, непрофесійних відносин із страховими компаніями тощо. Оскільки, зазначені установи дійсно відіграють провідну роль у формування довіри клієнтів до страховиків, то їх діяльність повинна здійснюватися на засадах інформаційної прозорості, якісного обслуговування клієнтів та дотримання етичних норм поведінки при взаємодії як із страхувальниками, так і страховиками.

Варто також відмітити, що для страхових брокерів та страхових агентів є певні особливості щодо їх ролі у процесі забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків. Розглянемо їх більш детально. Страховий брокер як посередник в першу чергу виступає від імені страхувальника, який платить йому комісійну винагороду за професіоналізм та допомогу у виборі найбільш оптимальних страхових послуг у відповідності до вимог клієнта.

Однак, брокер може піти на навмисний зговір із страховою компанією з метою отримання максимального доходу і пропонувати клієнтам її страхові продукти без вмотивованого аналізу страхового ринку. Звичайно клієнт, який може виявити, що брокер не виконав свої функції добросовісно, втратить кошти у вигляді комісійної винагороди та може навіть втратити можливість компенсації своїх збитків у разі, якщо страхова компанія теж надає неякісні послуги та відмовиться виконати такі виплати. Така ситуація, по-перше, одразу вплине на довіру клієнта не лише до страхового брокера, але і до страхової компанії загалом. Логічно припустити, що така юридична або фізична особо більше ніколи не звернеться до зазначених суб'єктів. Саме тому, у процесі надання страхових послуг брокер ризикує не лише своєю репутацією, але і може негативно впливати на розвиток страхового ринку загалом.

Також страховий брокер може негативно впливати на функціонування страхових компаній у разі входження у зговір із страхувальниками за додаткову винагороду. Таким чином, займаючись шахрайськими діями, брокери, відстоюючи позицію страхувальників як своїх клієнтів, можуть підірвати фінансову стійкість страхової компанії, що теж негативно може вплинути на функціонування страхового ринку країни і призвести до зворотного процесу – вже втрати страховими компаніями та їх керівництвом довіри до діяльності страхових брокерів як механізму продажу страхових продуктів.

Подібна ситуація існує і у діяльності страхових агентів. Їх основною функцією за великим рахунком є вмовити юридичну або фізичну особу придбати страховий поліс, що дає їм можливість отримувати дохід у відповідності до умов договору із страховиками. Однак, страхові агенти досить часто в Україні, наприклад, виступали від імені не однієї а декількох страхових компаній, і продавали поліси тих компаній, які платили їм більшу винагороду [1, с. 60; 2, с. 72]. Інколи страхові агенти після продажу полісу зникають і не виходять на контакт з клієнтами, які звертаючись до страхових компаній,

отримують відповідь, що такі агенти вже не є представниками страховиків або взагалі ніколи з ними не співпрацювали.

Досить часто на вітчизняному страховому ринку страхові агенти, представляючи інтереси окремого страховика, згодом розривали з ним договір і переходили до нової страхової компанії, яка погоджувалася сплачувати більші комісійні. Згодом це призводило до переходу клієнтів, які були залучені цим агентом на обслуговування до іншого страховика. Однак, страхові компанії, досить часто йшли на додаткові витрати, пропонуючи страховим агентам підвищені комісійні, що негативно впливало на їх фінансовий стан та якість надання страхових послуг клієнтам. Звичайно така ситуація досить негативно впливає на довіру клієнтів, які стали жертвою недобросовісної роботи агентів, до страхових компаній та страхування взагалі. Існування значної кількості страхових компаній, що не є нормальним у порівнянні з страховими ринками розвинутих країн, створює всі можливості для страхових агентів шукати тих страховиків, які погоджуються сплачувати найбільшу комісійну винагороду, не зважаючи на їх репутацію та якість обслуговування. На сьогодні в Україні, на жаль, відсутній державний контроль за діяльністю страхових агентів, що лише сприяє активізації фактів прояву шахрайських дій із сторони зазначених посередників як у відношенні до страховиків, так і страхувальників.

Отже, страхові посередники на страховому ринку України відіграють дуже важливу роль та посідають вагоме місце у системі відносин ,,страховик-страхувальник" і здатні сприяти розвитку конкуренції між страховими компаніями.

Список використаних джерел

1. Журавель Т.М. Аналіз сучасного стану страхового ринку України та перспективи його розвитку / Т.М. Журавель, С.Ю. Романенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2008. – № 2 (5) – С. 56-61.

2. Задорожний С.В. Современные проблемы института страхового посредничества / С.В. Задорожний, А.С. Ищенко // Молодий вчений. – 2014. – № 1 (03). – С. 71-74.

3. Пікус Р. Міжнародний досвід діяльності страхових посередників / Р. Пікус, О. Терещенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 107/108. – С. 20-23.

УДК 336.1.07

Коваленко К. В., аспірант
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
(м. Київ, Україна)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Зовнішній державний фінансовий контроль є важливим елементом державних фінансів, оскільки від його всеосяжності, всебічності, об'єктивності та дієвості залежить ефективність використання державних ресурсів, а відтак і соціально-економічний розвиток суспільства.

Проблема побудови ефективної системи незалежного державного контролю була і залишається предметом дослідження багатьох науковців та практиків в Україні та світі.

Членство Рахункової палати України у всесвітній та європейській організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI та EUROSAI) дозволяє використовувати останні надбання у сфері контролю та найкращий досвід європейських країн. Імплементація у національну систему контролю сучасних методів, технологій, принципів державного аудиту дозволяє підвищити ефективність зовнішнього державного фінансового контролю.

Проте чіткого визначення, що собою являє ефективність зовнішнього державного фінансового контролю, як кількісно можна її виміряти, від слідкувати тенденції – немає.

Оскільки в Україні вищим органом фінансового контролю є Рахункова палата України, ефективність зовнішнього державного фінансового контролю в Україні зводиться до ефективності діяльності даного органу.

Рахункова Палата України щорічно представляє Звіт, в якому відбиваються наступні аспекти її діяльності:

- основні результати контрольно-аналітичних та експертних заходів;
- реагування державних органів влади, установ та організацій на висновки, пропозиції і рекомендації колегії Рахункової палати;
- нормативно-правові та методологічні питання у сфері повноважень Рахункової палати;
- гласність у роботі Рахункової палати;
- забезпечення функціонування Рахункової палати (кадрове, інформаційне, фінансове, матеріально-технічне).
- в українській практиці немає єдиного підходу до визначення ефективності державного контролю, а Рахункова палата України не розраховує показник ефективності своєї діяльності, проте оцінити її можна оцінити на основі показника, розрахованого за даними огляду відкритості бюджету (рис. 1).

** прогноз на 2014 рік.*

Рис. 1. Ефективність Рахункової палати України за даними Міжнародного бюджетного партнерства (IBP), [1]

Цей показник обчислюється на основі критеріїв, що стосуються самостійності та незалежності вищого органу фінансового контролю у виборі об'єктів контролю, фінансового забезпечення, звітування та взаємодії з іншими гілками влади.

Найвищої оцінки діяльність Рахункової Палати України заслуговувала у 2010 році, що може пояснюватися тимчасовим розширенням її повноважень, збільшенням обсягу виявлених порушень та значним ступенем відкритості та гласності, що видно з попередніх даних. У 2014 році відбувається зменшення даного показника через обмеження проведення контрольних заходів, для проведення яких Рахунковій палаті з поточного року необхідно буде отримувати дозвіл Кабінету міністрів [2].

Традиційно під ефективністю розуміють співвідношення показників результату і затрат на його досягнення; продуктивність. Тобто досягнення максимального результату за умови витрачання як змога меншої кількості ресурсів. Також, як стверджував Емерсон, високої продуктивності можна досягти тільки в тому разі, якщо «потрібна річ зроблена належним чином, потрібною людиною, у потрібному місці і у потрібний час». Ефективність можна розглядати і як здатність обрати правильну мету, на якій зосередити енергію організації [3, с. 89].

Виходячи з цих підходів, при визначенні ефективності зовнішнього державного фінансового контролю, необхідно враховувати усі аспекти функціонування цієї системи, а не лише діяльність Рахункової палати, оскільки важливе значення має середовище, в якому вона здійснює свою діяльність, тобто зовнішні фактори, на які вплинути не може або може лише опосередковано. Тому доцільно розглядати ефективність системи зовнішнього державного фінансового контролю за такими блоками критеріїв:

I. Зовнішні умови функціонування вищого органу фінансового контролю, а саме нормативно-правове та організаційне забезпечення наступного:

- надання органу контролю необхідного рівня незалежності;
- наділення вищого органу фінансового контролю необхідним обсягом повноважень щодо контролю за всіма ланками державних фінансів;
- існування налагоджених каналів взаємодії з іншими органами державної влади та іншими контрольними органами;
- встановлення відповідальності за невиконання рекомендацій наданих вищим контрольним органом за результатами контрольно-аналітичних заходів;
- забезпечення контролю за вжиттям заходів після передачі матеріалів контрольним органом до відповідних органів охорони правопорядку.

II. Кількісні показники діяльності вищого органу фінансового контролю:

- обсяг виявлених порушень у витрачанні та управлінні державними ресурсами (нецільове та неефективне використання);
- кількість охоплених контролем об'єктів та кількість проведених контрольно-аналітичних заходів;
- кількість переданих матеріалів до відповідних органів, кількість порушених справ та справ, за якими винесено звинувачувальні вироки;
- результати послідуючого контролю за виконанням рекомендацій – кількість винесених рекомендацій та реагування на них;
- обсяги виділеного фінансування на утримання та забезпечення контрольного органу, в тому числі, кадрового.

III. Якісні показники ефективності вищого органу фінансового контролю:

- відповідність діяльності міжнародним принципам, вимогам і стандартам;
- гласність та прозорість діяльності, доведення до відома суспільства основних результатів контрольних дій;
- інтегрованість контрольного органу у світову спільноту, активне міжнародне співробітництво тощо.

Отже, для оцінки ефективності зовнішнього державного контролю України необхідно розрахувати комплексний показник, який враховував би не лише співвідношення виявлених правопорушень та витрат на функціонування вищого органу контролю, а й інші показники, які відображають результативність діяльності Рахункової палати та дієвість існуючої системи контролю та взаємодії з іншими органами державної влади. Лише за такого підходу можна буде виявляти проблемні аспекти зовнішнього контролю, та реалізувати потенціал системи державного контролю, що дозволить підвищити ефективність бюджетування, державного управління та використання ресурсів держави, добробуту суспільства в цілому.

Список використаних джерел

1. Open Budget Index 2012. IBP full Report // International Budget Partnership / Режим доступа: http://internationalbudget.org.
2. Осоковська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осоковська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. - К.: Кондор, 2007. - 358 с.
3. Питання запровадження обмежень на проведення перевірок державними інспекціями та іншими контролюючими органами: Постанова Кабінету Міністрів України від 13 серпня 2014 року № 408// Офіційний вісник України. – 2014. – 16 верес. – №72. – с. 50, ст. 2031.

УДК 330.341.1:336.71

Лавров Р. В., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасний етап розвитку банківської діяльності в умовах посилення глобалізації, загострення конкуренції та кризових деформацій на фінансовому ринку характеризується зростанням обсягу й різноманітності банківських продуктів, впровадженням нових послуг для населення і підприємств, підвищенням значення інноваційно-фінансових технологій.

Пошук нових фінансових інструментів, технологій та напрямів поширення банківських послуг особливо актуальний для вітчизняних банків у період посткризового відновлення економіки. Це зумовлено наявністю ряду важливих проблем. Так, банківський ринок України забезпечує досить високий рівень маржі та вважається привабливим для іноземних фінансових структур, прихід яких провокує підвищення їх концентрації й збільшення конкурентного тиску. Нині спостерігається чітка тенденція до падіння дохідності спекулятивних фінансових інструментів, які традиційно слугували привабливим джерелом прибутку для банків, що спричинило активізацію боротьби за клієнтську і ресурсну базу та сприяло агресивнішій регіональній експансії філійних мереж. Істотно змінилася система цінностей споживачів банківських послуг, відбулося зміщення акценту з цінових на сервісні характеристики продукту, що підвищило значимість розробки інноваційно-фінансових технологій для задоволення попиту клієнтів. Отже, зазначені зміни у банківській сфері на порядок денний поставили питання щодо необхідності максимізації ефективності інноваційно-фінансових технологій банків.

У контурі даної проблематики знаходяться дослідження низки зарубіжних науковців: Х. Вютріха, Г. Гаспермента, Г. Дістерера, П. Друкера, М. Енга, Г. Істенберг-Шика, Ф. Ліса, Л. Мауера, С. Раймес-Мартінсена, О. Тоффлера, А. Філіппа, Г. Шефера та ін. Інновації як основний фактор стабільності й забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору розглядали такі відомі вчені-економісти: І. Балабанов, В. Борисова, В. Вікулов, О. Гудзь, О. Звєрєв, О. Лаврушин, В. Міщенко, А. Муравйова, О. Новосьолова, Т. Рубінштейн, П. Саблук, Е. Уткін та ін. Разом з тим, сучасні реалії вимагають інших наукових підходів до вивчення особливостей інноваційних фінансових технологій та їх впливу на банківську діяльність.

Доцільно виділити три ключових завдання, що стоять сьогодні перед банками: 1) розширення спектру банківських продуктів із метою залучення клієнтів в умовах конкуренції; 2) введення нових послуг з привабливими сервісними характеристиками за рахунок використання високотехнологічного сучасного обладнання; 3) підвищення ефективності новітніх фінансових технологій банків.

Особливістю інноваційно-фінансових технологій в банківській діяльності є відсутність єдиної моделі управління економічними процесами при застосуванні фінансових нововведень. Вітчизняний досвід банків стосовно розробки нових продуктів значною мірою спирається на світову практику та міжнародні правові стандарти. Тобто банки можуть отримувати додаткові доходи від реалізації угод, передбачених діючим банківським законодавством, які доповнюють банківські операції при здійсненні інноваційно-фінансових технологій. Проте використання кращого світового досвіду вимагає всебічної

адаптації до зарубіжних фінансових систем, оскільки національна банківська система побудована за територіальним принципом і ґрунтується не на економічному районуванні країни, а монопольному становищі НБУ.

Іншою специфічною рисою слід вважати те, що у невеликих українських банках легше вводити інноваційно-фінансові технології та нові банківські послуги порівняно з крупними західними банками, так як немає великого опору відсталого внутрішнього середовища.

Наступною особливістю є те, що основну частку інновацій у вітчизняній банківській діяльності становлять інноваційно-фінансові технології, спричинені науково-технічним прогресом. Впровадження та надання принципово нових банківських продуктів і послуг все більше залежить від умов розвитку сучасних інформаційних технологій. Безперечно, розповсюдження інновацій у банківській сфері тісно пов'язане з інноваціями глобалізованого світового фінансового простору, що неминуче позначиться на всіх банках у різних країнах.

Нині для підвищення ефективності інноваційно-фінансових технологій здійснюється перехід до моделі дистанційного банківського обслуговування клієнтури, оскільки більшість комерційних банків розглядає дистанційне обслуговування як невід'ємну складову системи залучення клієнтів, зниження операційних витрат і отримання прибутку.

Таким чином, серед особливостей та тенденцій розвитку інноваційно-фінансових технологій в банківській діяльності необхідно, насамперед, відзначити зосередження на якісних характеристиках фінансових послуг таких, як індивідуальний підхід до клієнтів, швидкість і рівень їх обслуговування. Задоволення запитів клієнтури базується на екстериторіальності й безперервності роботи системи, що змушує банки фокусуватися на засобах управління незалежно від місцезнаходження і часу доби, загальнодоступності, множинності каналів доступу та інтерактивності сервісу, проведенні трансакцій у режимі реального часу і мінімізації ручної обробки операцій.

УДК 334.7(477)

Литовченко М. В., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В УКРАЇНІ

Розвиток ринкових відносин вимагає відповідної трансформації форм та методів управління підприємствами. З метою підвищення ефективності їх діяльності постійно впроваджуються нові форми співпраці та координування. У багатьох секторах національної економіки спостерігається зростання значення факторів, які підштовхують підприємства до різних форм взаємодії та об'єднання діяльності компаній. Одним із найбільш актуальних явищ у розвитку світової та національної економіки є процеси злиття і поглинання підприємств.

Регулювання процесів злиття та поглинання має особливо важливе значення в умовах невизначеного середовища, яке характеризується великою кількістю кризових явищ. Саме координація процесів злиття та поглинання змушує розробляти прийоми регулювання поширення інновацій та трансферту технологій. В таких умовах регулювання може виконувати також стимулюючі функції щодо інтенсифікації інноваційної діяльності. Регулювання у даній сфері повинно забезпечувати: «розбудову національної інноваційної системи, яка має об'єднувати різні виробничо-господарські та наукові структури. По-друге, відбувається налагодження між усіма учасниками інноваційного процесу тісних коопераційних зв'язків, створення високотехнологічних промислових кластерів. По-третє, проводиться фінансування з усіх можливих джерел, у тому числі венчурного капіталу, для здійснення угод злиття і поглинання [1].

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок щодо тяжіння української практики регулювання ринку корпоративної консолідації до європейської, передусім за рівнем обмеження монопольної присутності на ринку. В той же час рівень розвитку процедур оцінки, їх об'єктивність суттєво відстають від рівня розвинутих країн світу. Злиття та поглинання може бути здійснене лише за умови попереднього отримання дозволу органів Антимонопольного комітету України у випадках, коли: сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 млн євро. При цьому: сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох учасників концентрації з урахуванням відносин контролю перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, та сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника концентрації з урахуванням відносин контролю перевищує суму, еквівалентну 1 млн євро, визначену за курсом НБУ, що діяв у останній день фінансового року. Таким чином, відсутність хоча б однієї з перелічених вимог звільняє учасників угоди від необхідності

отримання попереднього дозволу Антимонопольного комітету України, якщо, звичайно, не виконується головна вимога (менше 35% ринку) [2].

Оцінюючи потенційний вплив злиття і поглинання на конкуренцію, органи Антимонопольного комітету України звертають особливу увагу не стільки на обсяг угоди, скільки на можливість підвищення ефективності та конкурентоспроможності новоствореної компанії. Слід також враховувати, що далеко не всі злиття і поглинання підпадають під дію антимонопольного законодавства та потребують відповідного дозволу. Ринок менш крупних угод консолідації бізнесу залишається поза увагою Антимонопольного комітету України, а отже не має відображення у доступних статистичних матеріалах.

Злиття та поглинання, як і будь-який інший механізм, може використовуватися як ефективно, так і неефективно. З одного боку, позитивною стороною є те, що ці процеси сприяють економічному розвитку підприємств, відсторонюючи від управління неефективний менеджмент, перешкоджають зловживанням з боку великих акціонерів і реструктуризують неефективно працюючі підприємства. Негативним наслідком виступає недружнє поглинання. У розвинутих країнах світу практика таких поглинань практично віджила своє, оскільки перейшла в цивілізовані форми, зокрема завдяки розвитку системи обліку корпоративних цінних паперів та відповідного законодавства. Оскільки вітчизняне корпоративне законодавство містить цілу низку прогалин, то на практиці це призводить до застосування різноманітних схем рейдерських захоплень.

Проблема рейдерства особливо загострюється у період нестабільності держави і орієнтована на задоволення інтересів її бізнес-еліти і високорангових посадовців. Вітчизняне рейдерство вийшло із кримінального середовища дев'яностих років минулого сторіччя і прийняло недружній характер поглинання та відкритого захоплення з метою відносно миттєвого збагачення. В Україні 90% злиттів і поглинань є недружніми, оскільки у вітчизняному законодавстві технологія цивілізованого злиття-поглинання достатньо чітко не прописана, тобто фактично відбувається захоплення компаній.

Низьку активність вітчизняного бізнесу у здійсненні угод корпоративної консолідації можна пояснити не лише особливостями національного законодавства, а й загальною тенденцією зниження схильності інвесторів до ризику та переважною увагою лише до чотирьох сфер: фінанси, телекомунікації, сировинні галузі, харчова промисловість.

Крім цього, варто виокремити особливості регулювання процесів злиття і поглинання в Україні як вкрай непривабливі для іноземних інвесторів, що платоспроможніші за вітчизняних. Адже жорсткі вимоги щодо зовнішніх спроб взяти участь у купівлі та подальшій приватизації перспективних підприємств і непродумане регулювання призводять до падіння інтересу провідних світових компаній до українського бізнес-середовища. Відсутність послідовної консолідованої приватизаційної та інвестиційної політики на державному рівні є стримуючими чинниками в ухваленні рішень великими міжнародними інвесторами [3].

Негативним є те, що антимонопольне регулювання ринку здійснюється, як правило, лише формально, причому часто спостерігається лобіювання державними службовцями інтересів окремих бізнес-структур. Це спричиняє нечесну конкуренцію, що призводить до падіння рівня конкурентоспроможності держави на міжнародному ринку, а також до зниження її інвестиційної привабливості. Недостатній розвиток механізмів злиття та поглинання в Україні свідчить про наявність значної кількості проблем на шляху до їхньої оптимізації, а також виступає суттєвою перешкодою на шляху до перетворення структури промисловості країни.

Збільшення кількості дружніх злиттів і поглинань є тією метою, до якої повинна прагнути вітчизняна економіка, адже успішне їх проведення допоможе оптимізувати сплату податків та зборів, надати новий поштовх розвитку існуючого бізнесу, поліпшити управління компаніями, збільшити виробничі потужності підприємств, забезпечити стабільність ділових взаємовідносин.

Реформування даної сфери не лише дасть змогу отримати максимальну віддачу від цих процесів для окремих підприємств чи галузей економіки, а й значно посилить конкурентні позиції держави на міжнародному ринку капіталу.

Список використаних джерел

1. Етокова О. В. Транскордонне злиття і поглинання як сучасна риса транснаціоналізації світової економіки: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.05.01 / О. В. Етокова; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2003. – 21 с.

2. Закон України „Про захист економічної конкуренції" № 2210-III від 11.01.2001 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.

3. Тарасова О. В. Проблеми та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні / О. В. Тарасова // Вісник Національного університету „Львівська політехніка". – Львів, 2010. – № 69. – С. 223-231.

УДК 336.226.333

Лук'яшко П. О., к.е.н., доцент,
Дорош Т. С., магістрант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗШИРЕННЯ ПЕРЕЛІКУ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Проблема вдосконалення податкової політики ніколи не втрачає актуальності – до перманентного перегляду податкової системи спонукають постійні трансформації економічної дійсності, котрі ставлять нові виклики та вимагають адекватних рішень від держави. Податкова система України далека від ідеалу передусім через нерівномірність розподілу податкового навантаження в суспільстві – основний податковий тягар покладено на бідне за світовими стандартами населення, в той час як оподаткування розкоші формує значно меншу частку надходжень держави, а оподаткування майна майже не практикується [8, 9]. Тому актуальним викликом для вітчизняної податкової системи є питання перерозподілу податкового тягаря в суспільстві.

Враховуючи напрям оприлюдненої урядом концепції реформування податкової системи до скорочення кількості податків і зборів [7], введення нових обов'язкових платежів не видається доцільним та потребує пошуку резервів наповнення бюджету серед вже існуючих. А, зважаючи на високу тінізацію економіки, найдієвішим, на думку авторів, є використання непрямого оподаткування, як відносно простого в адмініструванні. Придатним з точки зору перерозподілу податкового навантаження є акцизний податок (АП), як податок на споживання товарів розкоші. Практичний спосіб реалізації даного підходу автори вбачають у розширенні переліку підакцизних товарів за рахунок включення до нього ювелірних виробів. Практична реалізація даної пропозиції потребує обґрунтування наступних параметрів: стадія процесу виробництва та обігу ювелірної продукції, на якій буде здійснюватися справляння податку, вид ставки податку та її розмір.

У випадку з ювелірними виробами АП доцільно справляти на етапі гемологічної (мінералогічної) експертизи дорогоцінного каміння (проводить Державний гемологічний центр України), а також апробації дорогоцінних металів (здійснює Державна пробірна служба України).

Податковим кодексом передбачено три варіанти ставок АП: специфічна, адвалорна та специфічна і адвалорна одночасно, при чому для більшості підакцизних товарів застосовується специфічна ставка. Застосування адвалорної ставки АП для ювелірних виробів є невиправданим з точки зору адміністрування, адже низька концентрація виробництва в даній галузі та специфічний характер продукції, вартість котрої включає художньо-естетичну складову, створить надмірну кількість можливостей для податкових зловживань. Все це обумовлює доцільність застосування специфічної ставки АП зі встановленням фіксованого розміру податку за конкретну масу.

Ретроспектива динаміки податкової бази АП з ювелірних виробів представлена на рис.1.

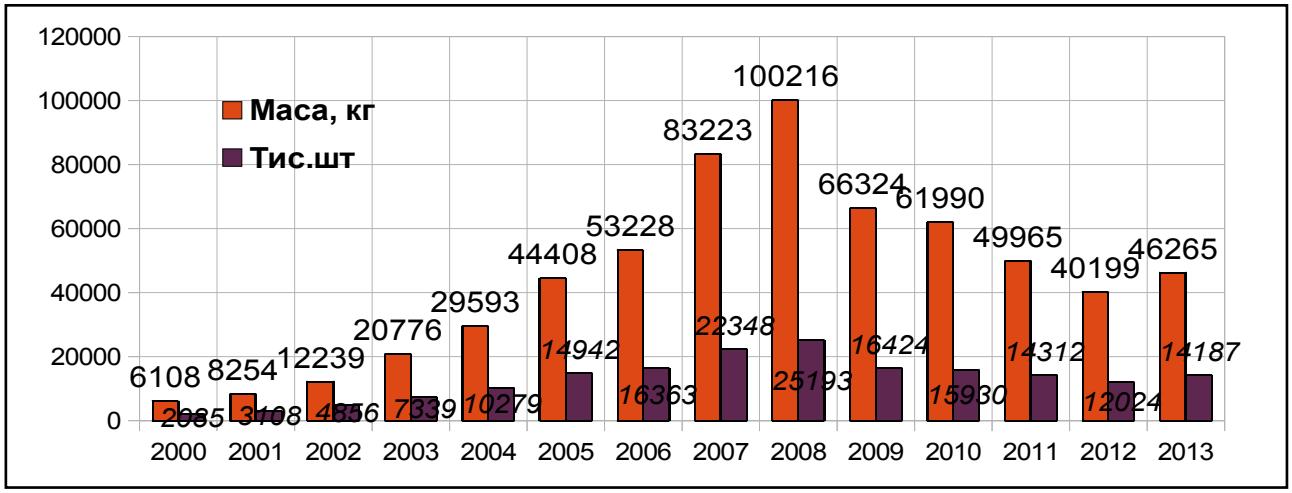


Рис. 1. Динаміка обсягу ювелірних виробів поданих на випробування, клеймування та експертизу до органів, які здійснюють державний пробірний контроль протягом 2000-2013рр.

Джерело: [4], [5], [6]

Обсяг поданих органам державної експертизи та апробації коливається з роками, проте помітна загальна тенденція до зростання, що підтверджує перспективність запровадження запропонованих змін у оподаткуванні.

Дані рис.1 дозволяють оцінити розмір потенційних надходжень від справляння АП з ювелірних виробів (табл. 1). Звісно, що точність даної оцінки потребує більш детальної інформації про обсяги ювелірних виробів у розрізі металів та видів дорогоцінного каміння, в даному ж дослідженні представлені розрахунки, виходячи з усередненої ставки АП на рівні 100 грн. за 1 г.

Таблиця 1

Фіскальний ефект від справляння АП з ювелірних виробів

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р. (план)
Обсяг потенційних додаткових надходжень від АП з ювелірних виробів, млн.грн.	4019,9	4626,5	4626,5
Обсяг податкових надходжень до зведеного бюджету від справляння АП, млн.грн.	37185,6	35309,5	44643,7
Загальний обсяг надходжень державного бюджету, млн.грн.	346054,0	339226,9	381854,7
Відношення обсягу потенційних додаткових надходжень до фактичного (планового) обсягу надходжень АП до державного бюджету, %	10,8	13,1	10,4
Відношення обсягу потенційних додаткових надходжень до загального обсягу надходжень державного бюджету, %	1,2	1,4	1,2-

Джерело: [1], [2], [3]

Розрахунки доводять досить високу потенціальну фіскальну ефективність включення ювелірних виробів до переліку підакцизних товарів. Навіть за умови збереження обсягу ринку даних товарів розкоші можливо приблизно на десяту частину збільшити суму надходжень від акцизного податку, що становитиме більше 1% від загального обсягу надходжень державного бюджету. Практичне запровадження обґрунтованих заходів дозволило б без втрат для бюджету знизити навантаження на платників інших податків, зокрема наприклад податку на доходи фізичних осіб.

Таким чином, вважаємо доведеним припущення про те, що включення ювелірних виробів до переліку підакцизних товарів є доцільним, спричинить відчутний фіскальний ефект та має суттєвий потенціал перерозподілу податкового тягаря в суспільстві

Список використаних джерел

1.Звіт ДКСУ про виконання Державного бюджету України станом на 01.01.2013 [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=185672

2.Звіт ДКСУ про виконання Державного бюджету України станом на 01.01.2014 [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=212670

3.Звіт ДКСУ про виконання Державного бюджету України за II кв. 2014 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477

4.Звіт про результати роботи Державної пробірної служби за 2007 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://assay.gov.ua/assaygovua.nsf/0/CB02769572E8E2FFC2257CDD0045857C

5.Інформаційно-аналітичні матеріали Державної пробірної служби України за 2012 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://assay.gov.ua/assaygovua.nsf/0/D3429B53F303E2AAC2257B120020D493

6.Інформаційно-аналітичні матеріали Державної пробірної служби України за 2013 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://assay.gov.ua/assaygovua.nsf/0/DF39BECC7806E568C2257CDD001901F7

7.Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/files/22855.pdf

8.Лавров К.Є. Податкове навантаження на трудові доходи громадян як фактор забезпечення економічного зростання / К. Є. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ № 3 (19), 2013, С.55-58

9.Лук'яшко П.О., Козлянченко Ю.М. Податкове навантаження на трудові доходи фізичних осіб в Україні / П.О. Лук'яшко, Ю.М. Козлянченко. Збірник наукових доповідей „Science - od teorii do praktyki" (29.03.2013 -31.03.2013) - Sopot: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. - 84 str.

УДК 339.187.6

Марченко Н. А., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГОВОГО МЕТОДУ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Характер розвитку лізингової діяльності в світі на даний час визначається двома основними тенденціями – зростанням конкуренції між кредиторами та світовою економічною і фінансовою глобалізацією.

Дослідження з питань використання лізингу у національній економіці та впровадження європейського досвіду в Україні проводились такими вітчизняними науковцями і практиками: Васильчишин О.Б., Жила Н.М., Малюта І.А., Соколова І.В., Черемисова Т.А.

В даний час на ринку лізингових послуг бере участь близько 100 країн світу, половина з яких – ті, що розвиваються, де використання лізингу відбувається прискореними темпами, особливо в сегментах промислового обладнання, транспортних засобів та ін. Розширення лізингового ринку є об'єктивним фактом при інтернаціоналізації виробництва та фінансової сфери. Як відомо, лізинговий ринок дає можливість імпортувати обладнання багатьом країнам з досить обмеженими ресурсами. Лізинг надійніший при виконанні фінансових зобов'язань, ніж інші методи вкладання інвестицій. Він не тільки полегшує інвестування імпорту промислового устаткування, але і дозволяє забезпечити передачу технологій з промислово розвинених країн у ті, що розвиваються.

Оскільки лізинг сприяє активізації інвестиційних процесів, зростанню обсягів виробництва, розвитку здорової конкуренції, він всіляко підтримується Світовим Банком, Європейським банком реконструкції та розвитку, Комісією Євросоюзу, Європейською економічною комісією та іншими міжнародними структурами.

Галузева структура лізингових операцій варіюється в залежності від конкретного регіону. Так, наприклад, в Європі широко використовується лізинг автомобілів, причому як в особисте користування, так і для виробничих цілей. За даними видання "Європейський лізинг", до 50% загального обсягу закупівель майна на європейському ринку лізингових послуг припадає на автомобілі. Решта припадає на виробниче обладнання, лізинг морських суден, літаків, комп'ютерів та ін. Пріоритет лізингу автомобілів в Західній Європі пояснюється тим, що автомобільні компанії змушені шукати шляхи реалізації своєї продукції саме через цей механізм як найбільш ефективний.

Однак слід враховувати, що в поняття "лізинг" на Заході входить як фінансова оренда, так і оперативна; причому остання фактично є звичайною орендою. В Україні ж під поняттям лізинг зазвичай розуміється тільки фінансова оренда.

Всього в Західній Європі через лізинг в даний час здійснюється більше 20% інвестицій у виробничі фонди. При цьому до 80% лізингового бізнесу Західної Європи припадає на Великобританію, Німеччину, Італію і Францію. Перехід на ринковий розвиток Угорщини, Чехії, Словаччини та інших країн Східної Європи, а також країн СНД відкрили нові можливості для лізингового бізнесу.

Рівень і глибину розвитку лізингу в країні визначають:

• нормативно-законодавча база;

• державне регулювання;

• макроекономічні умови, стан інвестиційного ринку (інвестиційні пільги, рівень банківського відсотка, особливості оподаткування, ступінь інфляції і ін.);

• використання системи бухгалтерського обліку.

Деякі країни Західної Європи (Великобританія, Німеччина, Данія) не приймали спеціального законодавства з лізингу, а реалізують його в рамках звичайного комерційного права, в той час як Франція, Португалія, Швеція мають спеціальне законодавство, де вказані в основному права лізингодавця і лізингоодержувача, їх взаємини з виробниками майна, що здається в лізинг.

Лізинг як специфічна форма економічних відносин відбивається в юридичному документі, де обумовлюються необхідні доручення, право довірчої власності, договір про купівлю-продаж та ін.

Франція, Бельгія та Італія дотримуються концепції економічного власника (як правило, опціон є обов'язковою умовою лізингу), інші ж (Великобританія, Ірландія, Голландія) будують відносини на основі концепції юридичного власника. Крім того, деякі країни Західної Європи займають в юридичному відношенні проміжне становище, маючи в своєму законодавстві елементи, характерні як для однієї, так і для іншої правової системи.

В Бельгії, Італії, Франції обов'язковою умовою лізингової угоди є продаж майна після закінчення терміну угоди за попередньо узгодженою ціною (опціон); у той же час у Великобританії і США опціон не є умовою лізингу, де в угоді передбачається оренда-продаж. При цьому, наприклад, в США лізинг має форму фінансової угоди, використовуваної поряд з кредитом та іншими позиками.

Законодавством Німеччини, Швейцарії передбачений опціон, який призводить лізинг до угоди купівлі-продажу в розстрочку особливого типу, коли в разі лізингу власником майна залишається лізингодавець, а в разі купівлі-продажу в розстрочку право володіння переходить до одержувача в момент оформлення угоди. Лізинг відрізняється від оренди-продажу, купівлі-продажу в розстрочку, від угоди під забезпечення в основному економічно обґрунтованим розміром платежів, тобто договір лізингу, як такий, визначається не за економічними критеріями, а за формою на відповідність юридичним нормам.

У Великобританії та Франції багато угод трактуються як лізингові, а в Німеччині вони можуть відповідати поняттю угоди в розстрочку. У Франції лізингові угоди, що передбачають по закінченні обумовленого терміну можливість опціону (права викупу за залишковою ціною), відносяться до угод кредит-оренда, причому така відмінність має принципове значення, оскільки угоди типу кредит-оренда регулюються державою іншими методами.

Французьке законодавство не дозволяє виробнику майна здійснювати лізингові операції.

Державне регулювання лізингової діяльності в кожній країні має свої особливості. Там, де лізинг є специфічною функцією банків (Італія, Франція), державні органи не тільки регулюють банківську діяльність, а й здійснюють контроль над лізингом. У Великобританії, Німеччині банки контролюють

лише за ту частину лізингових операцій, яка проводиться підвідомчими їм структурами. У Франції вся лізингова діяльність строго регулюється з боку держави нарівні з банками. В інших країнах управління лізинговою діяльністю порівняно з банківськими операціями значно спрощено.

Законодавствами Італії, США, Франції передбачені спеціальні вимоги до лізингового механізму. Лізингові угоди підлягають реєстрації в судових органах з метою оповіщення певного кола осіб, передбаченого законодавством, про власника майна, переданого в лізинг, та ін.

У Великобританії, Німеччині, Данії, Нідерландах лізингова діяльність, як правило, не регулюється і не обмежується.

Як показує досвід, специфічне законодавство не є визначальним для розвитку лізингу, домінують макроекономічні умови країни, державна підтримка інвестиційної діяльності та лізингу як важливої її форми. Найбільш сприятливі умови для лізингового ринку створені у Великобританії, Німеччині, Ірландії, Норвегії, США. Так, наприклад, в Ірландії для стимулювання лізингу лізинговим компаніям надаються державні субсидії, можливість використовувати прискорений режим амортизації та інші пільги, що благотворно позначилося на лізинговому ринку. В результаті Ірландія стала світовим центром лізингу літаків, в країні функціонує Міжнародний центр з надання фінансових послуг та ін.

Для України важливим є глибоке дослідження та використання європейського досвіду регулювання лізингових відносин з подальшим вдосконаленням і пристосуванням до реалій вітчизняної економіки.

УДК 338.24:332.14

Міхєєнко Т. В., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Формування концепції політики регіонального розвитку в Україні має ґрунтуватися на основних досягненнях з цього напрямку в країнах ЄС, для яких міжрегіональне співробітництво як механізм економічної співпраці, а відтак і економічного розвитку, останнім часом стало пріоритетним.

Регіональна політика Європейського Союзу орієнтується не на підтримку депресивних регіонів за рахунок регіонів-донорів, а насамперед на створення умов для мобілізації місцевого потенціалу, посилення конкурентоспроможності регіонів. Для прикордонних регіонів, які є віддаленими від великих адміністративних, фінансових, ділових, наукових, культурних центрів своїх країн, реалізація ефективної регіональної політики набуває особливої актуальності. У цьому контексті місце транскордонного співробітництва в регіональному розвитку визначається його здатністю до мобілізації та ефективного використання існуючого потенціалу прикордонних регіонів і територій, а також до оптимального поєднання можливостей та ресурсів прикордонних регіонів.

Україна має значний потенціал для розвитку транскордонного співробітництва як одного з напрямків реалізації євроінтеграційних прагнень, що пояснюється унікальним геополітичним положенням країни, Україна має значний історичний досвід співпраці із країнами, що мають спільні з нами кордони. Оскільки Україна розташована в центрі Європи, вона має ряд стратегічних характеристик, і серед них – розвинений транзитний потенціал. По території нашої країни проходить велика кількість транспортних комунікацій, що надає можливість нашій країні участі у міжнародних проектах з транспортування різного виду сировини та іншої продукції.

Однак, слід розуміти, що у сучасних умовах поглиблення інтеграційних тенденцій будь-яка країна не уникає впливу зазначених процесів. Прикордонні регіони України є найбільш вразливими до змін, що виникли і ще виникатимуть у зв'язку з розширенням ЄС на схід. Відтак, транскордонна співпраця як форма співпраці прикордонних регіонів України зі східними регіонами її центральноєвропейських сусідів потребує максимального оновлення і трансформації, щоб адаптуватися до нових умов. Тут важливо правильно використати політичну підтримку і допомогу ЄС у проведенні економічних реформ, сприянні тіснішій економічній інтеграції та забезпеченні сталого розвитку, запроваджувати нові інструменти і джерела фінансування. Зокрема, розвиток транскордонного співробітництва передбачає відкриття можливостей для залучення до участі в інвестиційних проектах в Україні Європейського інвестиційного банку та інших міжнародних фінансових інституцій.

Основними пріоритетами розвитку транскордонного співробітництва України можна визначити:

- зміцнення конкурентоспроможності регіонів країни;
- спрощення процесу перетину кордону та створення відповідної інфраструктури;
- укладання нових транскордонних угод;
- координація соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів;

- розвиток мережі консалтингових центрів та центрів підтримки малого та середнього підприємництва в прикордонних регіонах;
- гармонізація законодавства України у відзначених сферах з європейським законодавством.

Гальмування процесів транскордонного співробітництва в Україні відбувається через низку проблем. На даний час, не зважаючи на значну кількість нормативно-правових документів, які регламентують міжрегіональну співпрацю, в Україні відсутня єдина науково обґрунтована концепція транскордонного співробітництва, яка б пропонувала методологічні підходи до розвитку процесів з урахуванням не лише окремого прикордонного регіону, а й загальнонаціональних інтересів.

Складна ієрархічність системи управління процесами транскордонного співробітництва призводить до дублювання повноважень за окремими напрямками, з одного боку, та невизначеності механізмів фінансування програм – з іншого. Більшість міжнародних програм передбачає фінансування проектів з боку реципієнтів в межах не менше 20%. В Україні більшість прикордонних областей (маються на увазі західні регіони, що мають спільні кордони з країнами ЄС) визнані дотаційними і, на жаль, досить часто не мають власних бюджетних коштів для реалізації програм. Тому необхідно розробити і впровадити чіткий механізм залучення коштів на національному рівні для забезпечення програм транскордонного співробітництва.

Основними проблемами з українського боку щодо подальшої реалізації Програм сусідства є відсутність фінансування для їх розробки і подальшого вироблення конкретних проектних пропозицій, а також неузгодженість механізмів одночасного співфінансування транскордонних проектів за рахунок коштів програм ЄС, національних і регіональних бюджетних асигнувань та позабюджетних джерел.

Таким чином, для більшості країн співпраця між територіальними органами влади – новий вид міжнародних відносин. Тому актуальними завданнями є формування і відпрацювання організаційно-фінансового та інформаційного механізмів забезпечення транскордонної співпраці, її інституалізація, кадрове забезпечення, удосконалення законодавчої та нормативно-методичної бази щодо транскордонної співпраці на європейському та національному рівнях.

УДК 336.713.2(477):339.727.22

Малиш Г. А., аспірант
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» (м. Суми, Україна)

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІЛІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

В умовах посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг за клієнтську базу банки намагаються проводити ряд заходів, спрямованих на удосконалення збутових каналів банківських продуктів та послуг, провідне місце в яких займає філіальна мережа банків. У той же час, важливим питанням на сьогодні залишається функціонування філіальної мережі банків під впливом іноземного капіталу, зокрема відкриття та діяльність філій та відділень іноземних банків на території України, що набуває особливої актуальності в умовах активної євроінтеграції.

Враховуючи актуальність окреслених питань, важливого значення набуває дослідження специфіки функціонування філіальної мережі банків України в умовах експансії іноземного капіталу, а також сучасних тенденцій та перспектив діяльності філій та відділень іноземних банків в Україні.

Відповідно до закону України «Про банки і банківську діяльність» банк має право відкривати відокремлені підрозділи на території України, до яких входять філії, відділення, представництва тощо. В той же час, іноземні банки також мають право відкривати філії та представництва на території України. Для відкриття відокремлених підрозділів до банків встановлюється ряд вимог відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України.

Як свідчить ситуація останніх років, спостерігається тенденція до поступового скорочення як кількості філій банків. До того ж, кількість філій та відділень банків в Україні за останні 10 років скоротилася майже у 10 разів. Слід також зауважити, що, не дивлячись на щорічні прогнози експертів стосовно відкриття філій іноземних банків в Україні, на сьогодні так і не почала діяльність жодна з іноземних філій. Тобто, сучасна філіальна мережа банків України включає в себе виключно відокремлені підрозділи вітчизняних банків.

Досвід ряду країн таких як: Вірменії, Азербайджану, Болгарії, Китаю, Хорватії, Чехії, Естонії, Угорщини, Казахстану, Киргизії, Росії, Латвії, Молдови, Словаччини, Словенії засвідчує, що відкриття філій іноземних банків позитивно вплинуло на розвиток банківської системи цих країн, зробивши її більш відкритою та конкурентоспроможною. Проте, поруч із цим, під час відкриття філій іноземних банків можуть виникати певні проблеми. Так, до переваг відкриття філій та відділень іноземних банків на території країни можна віднести:

– підвищення ефективності діяльності вітчизняних банків;

– впровадження у вітчизняну банківську систему інноваційних технологій ведення банківської діяльності;
– відкритість доступу до іноземного капіталу;
– сприяння міжнародній торгівлі та інтеграції у світову спільноту;
– розширення пропозиції на ринку капіталів та ін.

До негативних наслідків відкриття філій іноземних банків на території країни відносяться:
– дестабілізація фінансового ринку;
– вихід на ринок ненадійних банків;
– ризик втрати контролю над банківською системою країни та ін.

Для посилення позитивного ефекту від відкриття банківських філій в Україні та мінімізації можливого негативного ефекту, необхідно забезпечити наступне:
– Національний банк України повинен гарантувати потрапляння на вітчизняний ринок банківських послуг філій виключно надійних іноземних банків шляхом чіткого регламентування та нормування їхньої діяльності;
– для виключення можливості появи ненадійних іноземних банків необхідно допускати лише ті з них, банківський нагляд в країнах яких відповідає основним Базельським принципам ефективного банківського нагляду;
– оскільки банківські філії в більшій мірі підпорядковуються законодавству тієї країни, де знаходиться головний банк, дуже важливо регулювати рівень платоспроможності та ліквідності цих банків шляхом встановлення вимог щодо надання ними відповідної фінансової та статистичної звітності;
– забезпечити вклади фізичних та юридичних осіб, здійснені у іноземних банківських філіях, шляхом внесення їх до системи гарантування вкладів.

Таким чином, функціонування філіальної мережі банків в Україні можливе за активної участі іноземних банків, відкриття філій яких матиме позитивний вплив на розвиток банківської системи країни. Проте поточна складна соціально-економічна ситуація ускладнює процес відкриття філій та представництв іноземних банків в Україні.

УДК 338.242

Онищенко С. В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Функціонування фінансової системи України за умов сучасних глобалізаційних процесів визначає завдання бюджетної політики, що обумовлена динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах, а також зміною концептуальних підходів до поняття безпеки в цілому. В Україні реалізація бюджетної політики спрямована на формування сприятливого макроекономічного середовища, здійснення послідовних заходів у податковій та бюджетній сфері, забезпечення стабільності державних фінансів і підвищення її платоспроможності. При цьому показники і критерії бюджету відіграють роль ключових чинників фінансової стійкості і стабільності держави, а характер бюджетної політики, визначає напрям розвитку національної економіки, що в свою чергу актуалізує необхідність формування відповідного рівня бюджетної безпеки держави. Різні аспекти використання бюджетних важелів для розбудови суспільства завжди були предметом наукових досліджень. На усіх етапах розвитку економічної системи ці фінансові важелі посідали визначальне місце не лише як інструменти державного регулювання, а одночасно й джерело економічного зростання, зважаючи на їх взаємозалежність і взаємозумовленість використання у виробництві та соціальній сфері.

Фінансова глобалізація є об'єктивним процесом розвитку національних економік, що може спричинити як позитивний так і негативний вплив на окремі країни та зумовлює необхідність дотримання критеріїв безпеки при розробці та реалізації такої моделі, що сприятиме зниженню загроз економічному розвитку держави та ризиків міжнародного співробітництва.

Однією із основних умов досягнення довготривалих позитивних темпів зростання вітчизняної економіки є активна діяльність держави у фінансовому забезпеченні національної економіки через бюджетні важелі, які мають забезпечувати нарощення фінансових ресурсів, механізми бюджетних інвестицій та опосередковано сприяти скороченню непродуктивних державних видатків і відповідного збільшення чистих заощаджень у розпорядженні недержавних секторів економіки.

Зокрема, науковці В.Федосов, В.Опарін, С.Льовочкін у монографії «Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями», формулюючи завдання державних фінансів у сучасній державі, зазначають, що «державне фінансове господарство відіграє надзвичайно важливу роль у суспільстві. З одного боку, це господарство забезпечує функціонування інститутів держави і реалізацію її су-

спільних функцій. З іншого — функціонуючи в межах єдиної фінансової системи, воно забезпечує збалансування індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів» [1].

Основною передумовою забезпечення збалансованості фінансової системи є своєчасне планування розвитку національної економіки з упередженням внутрішніх і зовнішніх ризиків та загроз. Досягнення збалансованості в першу чергу бюджетної системи є гарантією фінансової стабільності держави.

Досліджуючи взаємовплив збалансованостей фінансової системи Б. Карпінський наводить характеристику її на різних рівнях:

1. Збалансованість фінансової системи держави – оптимальне поєднання регулюючих важелів впливу держави на забезпечення виконання програмних фінансових заходів із пошуком раціональних шляхів реалізації планів економічного розвитку на всіх рівнях.

2. Збалансованість фінансової системи регіону – цілеспрямоване формування та реалізація заходів фінансової регіональної політики щодо забезпечення відповідності між реальними потребами та наявними можливостями економічного розвитку регіону.

3. Збалансованістю фінансової системи території – досягнення такого стану території, за якого можна вести мову про її повну самозабезпечуваність та самовідтворення, а також наявність перспектив незалежного розвитку. Інакше кажучи, мова йде про ситуацію, за якої потреби конкретної території, хоча б на певний момент часу, відповідають її можливостям. В ідеалі досягнути цього на практиці майже неможливо [2].

При безпосередньому розгляді поставленої проблематики щодо принципового виділення індикатора збалансованості неможливо обійтися без детального обговорення центральних питань – індикатора рівня рівноважного стану, індикатора меж розбалансованості, механізмів регулювання даних індикаторів, що в концентрованому вигляді визначається через функціонування закону збалансованості фінансової системи, основними положеннями якого є: кожна фінансова система є максимально стійкою за умови дотримання рівноваги між внутрішніми та зовнішніми фінансовими збуреннями, що може також зумовлювати її динамічний розвиток.

Зокрема, фінансова система є самозбалансованою та залишається такою до моменту впливу на неї будь-яких внутрішніх чи зовнішніх фінансових збурень. При прояві впливу на фінансову систему (що перебуває в рівновазі) конкретного збурення, яке порушує рівноважний фінансовий стан, рівновага прагне зміститися в напрямку послаблення зовнішнього збурення, стимулюючим фінансові процеси.

Український учений О. Василик щодо ролі бюджетних важелів в економічному зростанні суспільства стверджує: «держава для виконання своїх функцій повинна мати у своєму розпорядженні певну величину фінансових ресурсів, що створюються в її народногосподарському комплексі. З цією метою вона здійснює свою фінансову діяльність шляхом законодавчого визначення форм мобілізації доходів і витрат із метою досягнення економічного й соціального прогресу в державі» [3].

Своєю чергою, Я. Жаліло, деталізуючи зміст, значення та функції бюджету в економічному зростанні, наголошує: «Державний бюджет має розглядатися не лише як кошторис надходжень і витрат, але насамперед — як засіб забезпечення макроекономічного збалансування та економічного зростання, фінансовий план, який, серед іншого, передбачає відтворення державою умов для власного фінансування у довгостроковому періоді». Державний бюджет є вагомою складовою системи фінансового регулювання національної економіки, збалансованість, стійкість, оптимальність є однією з умов економічного зростання [4].

В процесі дослідження проаналізовані шляхи балансування фінансової системи як на загальнодержавному так і на регіональному рівні. На загальнодержавному рівні з метою балансування фінансової системи пропонувалося затвердження і виконання зрівноваженого бюджету країни, однак в Україні спостерігається розбалансованість бюджетної системи. Спостерігається, що в процесі трансформаційних змін упродовж двадцяти років в Україні форми та методи державного впливу на економіку зазнали суттєвих змін. Виявлено, що значною мірою видатки суттєво перевищували доходи до державного бюджету, нажаль збалансування так і не відбулося. Виходячи з цього необхідно посилити увагу щодо прискорення визначення державної політики, що має за мету створення внутрішніх та зовнішніх політичних умов, які сприятимуть збереженню національного доходу країни та зміцненню життєво важливих національних цінностей в умовах існування глобалізаційних процесів. Виявлено, що проблема бюджетної розбалансованості в умовах демократичної моделі бюджетного процесу в Україні не може бути вирішена виключно за рахунок економічних механізмів, адже в своїй основі має й політичну складову. Уникнути проблеми необґрунтованої дефіцитності бюджету можливо шляхом встановлення законодавчих обмежень параметрів бюджетного дефіциту, його взаємообумовленості з граничним обсягом державного боргу.

Список використаних джерел

1. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.

2. Карпінський Б.А. Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський // Науковий вісник. – 2008. – № 18.2 – С. 131-142.

3. Василик О.Д. Державні фінанси України : Навчальний посібник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 606 с.
4. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика / Я. А. Жаліло; Національний ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.

УДК 336.71

Островська Н. С., к.е.н., доцент,
Лучик Х. В.
Буковинський державний фінансово-економічного університет
(м. Чернівці, Україна)

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ АСПЕКТІВ СТАНУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Економіка України на початку XXI сторіччя поставила перед кожним суб'єктом підприємницької діяльності низку завдань. Серед найголовніших – управління ризиками. Їх поява обумовлена специфікою та особливостями ринкового механізму, зокрема, свободою дій, яка надається кожному суб'єкту господарювання. Особливе значення в даному контексті посідають операції кредитування та ризики, що їх супроводжують.

В сфері дослідження даного питання працювало чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: Бакланова І. Б., Зозуля Т.О., Ковальов О. П., Недосекин А. О., Ковалев В. В. та інші.

Кредитні операції займають близько 50 % усіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх його доходів. Вони є не тільки найбільш прибутковою, а й найбільш ризикованою частиною банківських активів. Відтак пов'язаний з кредитними операціями кредитний ризик є одним із банківських ризиків, що справляють найбільший вплив на діяльність банку.

Аналіз попиту на кредитному ринку спостерігається через динаміку наданих кредитів в банківських установах України. Наведемо основні показники кредитної діяльності банків України, що дозволяють порівняти об'єми видачі кредитів за дев'ять місяців 2012-2014 рр.(рис.1).

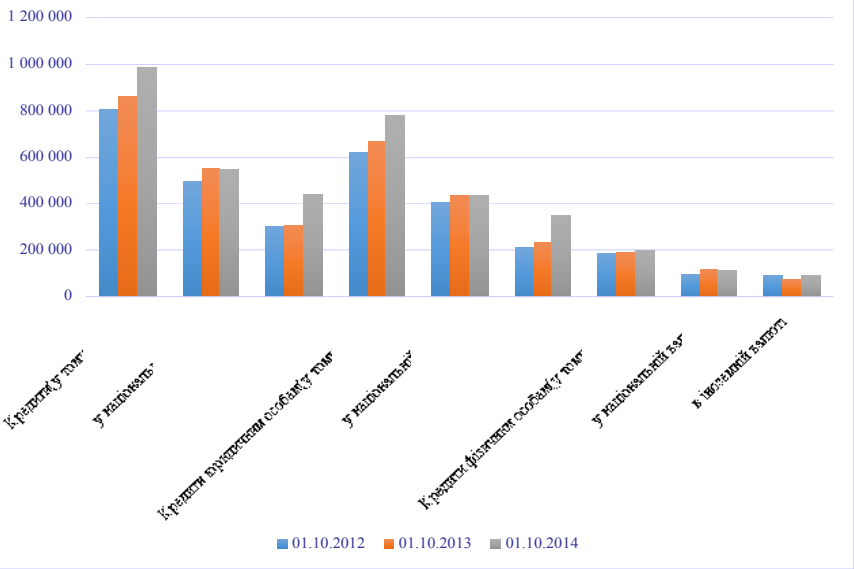


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитного ринку України за 9 місяців 2012-2014 рр.

Загальний обсяг кредитних операцій станом на вересень 2012 р. збільшився на 6,5 млрд. грн., або на 0,8% (з початку року – на 1,2%) – до 803,0 млрд. грн. Такі зміни були забезпечені за рахунок зростання коштів, наданих у національній валюті (на 1,3% за місяць та на 6,2% з початку року), водночас в іноземній валюті у вересні вони залишилися майже незмінними, зменшившись з початку року – на 6,0%.

Кредитні операції в національній валюті, надані фізичним особам, збільшилися на 1,8% (з початку року – на 12,6%), а юридичним особам – на 1,2% (з початку року – на 4,8%).

Обсяг наданих кредитів у вересні 2013 р. збільшився на 13,4 млрд. грн., або на 1,6 % (з початку року – на 6,1 %), – до 859,1 млрд. грн., що відбулося за рахунок приросту залишків у національній валюті, які протягом місяця зросли на 2,6 % (з початку року – на 8,5 %). Натомість в іноземній валюті вони з початку року збільшилися на 2,2 %. Водночас кредити, надані юридичним особам, зросли на 2,0 % (з початку року – на 7,1 %) – до 670,6 млрд. грн., фізичним особам – на 0,3 % (з початку року – на 3,0 %) – до 188,5 млрд. грн.

Протягом вересня 2014 р. відбулося незначне зменшення залишків за кредитами, наданими в національній валюті, на 0,3% (з початку року – на 8,3%) – до 547,2 млрд. грн. Дане явище відбулося за рахунок зменшення залишків за кредитами, наданими як юридичним особам – на 0,2% (з початку року – на 8,7%) – до 433,7 млрд. грн., так і фізичним особам – на 0,4% (з початку року – на 6,8%) – до 113,5 млрд. грн.

Обсяг кредитів наданих в іноземній валюті знизився на 2,1% (з початку року – на 11,8%) – до 34,0 млрд. дол. США, у тому числі юридичних осіб – на 2,1% – до 27,0 млрд. дол. США, фізичних осіб – на 2,0% (з початку року – на 16,9%) – до 6,9 млрд. дол. США.

Отже, суми наданих комерційними банками України кредитів з кожним роком зростають, що позитивно впливає на розвиток економіки, і попри нестабільну ситуацію в державі рівень прострочених заборгованостей залишається на приблизно тому ж рівні. Але варто виділити і присутні проблеми: інфляційні процеси, коливання курсів валют, зростання облікової ставки наслідком яких є зниження кредитоспроможності суб'єктів ринку та зростання вартості кредитів, що буде надалі призводити до зростання проблемної заборгованості. Вирішити такі проблеми можливо тільки комплексним підходом реформування економіки держави враховуючи особливості євроінтеграційного процесу.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 року N 2121-III// Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 7 липня 2013 року.
2. Офіційний сайт ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/
3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
4. "Реальна економіка" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://real-economy.com.ua/
5. Інформаційно аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.info-kmu.com.ua/
6. "Руснаука" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/

УДК 336.1.07

Савич І. В., аспірант
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
(м. Київ, Україна)

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економічне становище України протягом останніх років характеризується значним розширенням масштабів тіньової економіки та посиленням її впливу на соціально-економічне життя суспільства. Тінізація економіки зумовлює структурні деформації і диспропорції суспільно-економічного розвитку, гальмує процеси державотворення в країні, не сприяє курсу демократизації суспільства та європейської інтеграції України.

Встановлено, що розміри тіньової економіки в країнах з найбільш розвиненою економікою знаходяться в діапазоні від 8% до 15% ВВП, а в країнах, що розвиваються – від 32 до 35% ВВП. За оцінками Ф. Шнайдера, обсяги тіньового сектору економіки України оцінюються в 45%, що є критично високим показником. Наведені розрахунки дозволяють зробити висновок: через високий рівень тінізації бюджет недоотримує мільярди гривень, які так потрібні в даному економічному становищі [1].

Необхідно відмітити, що тіньова економічна діяльність, причини, які її породжують, не є атрибутом лише сучасних держав: з виникненням перших державних утворень – з поділом суспільства на класи виникає певна суперечність, протистояння інтересів його членів та інтересів держави. Історичний досвід свідчить, що доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший спосіб впливатиме на забезпечення своїх інтересів поширенням обмежень, вимог та заборон, доти зберігатиметься й тіньова економіка.

Розвиток тіньової економіки є, з одного боку, реакцією на сам факт державного регулювання. Регулювання, в свою чергу, неможливе без обмежень, а нерозумні обмеження провокують їх порушення, особливо якщо це вигідно. Значна кількість видів тіньової економіки (наприклад, ухилення від податків) пояснюються саме недоліками державного регулювання – бюрократизацією управління, занадто високими податками тощо [3, с. 118].

Тобто, можна констатувати, що кореневою першопричиною формування тіньового сектору економіки є наявні вимоги та обмеження, які висуваються державою до суб'єктів економічної діяльності. В свою чергу, порушення цих вимог, обмежень та заборон є підґрунтям для виникнення та існування будь-якого виду тіньової економічної діяльності. Чим інтенсивнішими є дані вимоги та обмеження, тим ширший є простір потенційних можливостей для ефективного функціонування тіньового сектору [2, с. 342].

Висвітлення основних чинників та передумов тінізації економіки України є сутнісним підґрунтям для розробки комплексу системних заходів стосовно детінізації національної економіки. Реалізація даного комплексу заходів повинна включати наступні вектори протидії тіньовій економіці:

1. Підвищення ефективності управління державними фінансами.

З метою вдосконалення державної системи планування бюджету за доцільне вважається:

- впровадження системи управління ризиками при плануванні і виділенні бюджетних витрат з метою своєчасного виявлення порушень та вжиття відповідних заходів, в тому числі із залученням до кримінальної відповідальності;
- впровадження кодифікації та стандартизації товарів, які використовуються при плануванні витрат та здійснення державних закупівель;
- створення ефективного механізму притягнення до відповідальності учасників формування бюджету та розмежування відповідальності на всіх етапах планування та реалізації відповідних заходів.

З метою посилення контролю за державними коштами необхідними є наступні кроки:

- вдосконалення механізму закупівель квазідержавного сектора з метою підвищення їх прозорості;
- вдосконалення механізму виконання договорів державних закупівель та закупівель об'єктів квазідержавного сектора;
- доопрацювання методики оцінки ефективності роботи державних органів з урахуванням їх рейтингу за кількістю скарг в сфері державних закупівель.

2. Вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності та поліпшення міжвідомчої взаємодії.

Для скорочення правопорушень в сфері зовнішньоекономічних відносин на системній основі необхідно забезпечити належну взаємодію та обмін інформацією між відповідними державними органами, а також:

- затвердження стандартів технічного оснащення митних постів, окремих контрольно-пропускних пунктів, органів внутрішніх справ, кінологічних служб, правоохоронних та спеціальних органів, в тому числі для проведення комплексних оперативно-профілактичних операцій;
- розслідування кожного випадку виходу з ладу контрольного обладнання на митних постах, в разі виявлення порушень - притягнення до відповідальності.

3. Вдосконалення законодавства в сфері боротьби з економічними злочинами.

Ряд досліджень підкреслюють, що в довгостроковій перспективі саме розвиток інститутів є головним фактором зменшення обсягів тіньового сектору економіки. Поступове вдосконалення законодавчої бази, незалежний суд, ефективна діяльність правоохоронних органів є обов'язковими умовами ефективного функціонування економіки, а також, в перспективі, створюють належне підґрунтя для системної детінізації економіки України.

Для запобігання помилкового та умисного банкрутства доцільними є:

- організація та проведення заходів по боротьбі з помилковим та навмисним банкрутством;
- удосконалення механізму обміну інформацією між судами та відповідними уповноваженими державними органами з питань, пов'язаних з процедурами банкрутства.

4. Розвиток безготівкового розрахунку:

- створення механізмів інформаційної взаємодії податкових органів з контролюючими органами стосовно підозрілих фінансових операцій;
- надання операторами зв'язку якісних та доступних каналів зв'язку для оснащення місць неорганізованої торгівлі засобами безготівкових розрахунків;
- посилення контролю та відповідальності банків другого рівня при незаконному переведенні в готівку грошових коштів;
- проведення спільно з банками другого рівня заходів з підвищення рівня обізнаності населення про діючу систему безготівкових платежів та використання платіжних карток через засоби масової інформації та інтернет-ресурси.

5. Вдосконалення фіскального адміністрування:

- внесення змін та доповнень до законодавства в частині упорядкування реєстрації, перереєстрації юридичних осіб, які передбачають проведення податкової перевірки після здійснення реєстрації та перереєстрації підприємств;
- удосконалення критеріїв оцінки ризиків, у тому числі при постановці на облік з ПДВ, реорганізації юридичних осіб і т.д.

Варто підкреслити необхідність проведення систематичної роботи з виявлення нових схем ухилення від сплати податків, а також створення ефективних механізмів обміну інформацією між державними та приватними структурами.

6. Створення сприятливих та ефективних умов для ведення бізнесу.

Протидія тіньовій економіці в реальному секторі вимагає створення умов для виходу з тіні суб'єктів підприємництва шляхом зниження витрат ведення бізнесу та вдосконалення системи державного регулювання. В даному контексті необхідно вжити наступних заходів:

- розробка критеріїв відбору товарних ринків задля проведення ґрунтовного аналізу та оцінки стану конкурентного середовища, які передбачатимуть повне охоплення галузей економіки;
- аналіз системи управління ризиками на предмет їх відкритості та закритості;
- концептуальний перегляд дозвільної системи.

7. Боротьба з корупцією та підвищення рівня правової культури населення:

- вдосконалення діяльності інститутів громадянського суспільства антикорупційної спрямованості;
- активізація взаємодії з провідними іноземними структурами, що реалізують антикорупційні Програми, впровадження в практику антикорупційної боротьби позитивного зарубіжного досвіду;
- розробка законопроекту, що передбачає перевірку на поліграфі керівників державних органів;
- розробка законопроекту для публічної декларації доходів державних службовців;
- удосконалення форм співпраці державних органів з громадськими інститутами.

Підсумовуючи варто зазначити, що завдання протидії тінізації економіки України особливо гостро постає за умов сучасних геополітичних викликів, євроінтеграційних процесів. Окреслені вище напрями протидії тінізації економіки України формують основний сутнісний базис для подальшої розробки комплексного плану детінізації економіки України. Протидія тінізації економіки України вимагає проведення поліпредметних досліджень, розробки комплексної стратегії протидії у співпраці із зарубіжними партнерами, насамперед з метою використання їх позитивного досвіду у боротьбі з цим загрозливим для національної безпеки явищем.

Список використаних джерел:

1. The Shadow Economy in Europe, 2013 // A.T. Kerney consulting / Режим доступу: http://www.atkearney.com
2. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
3. Предборський В. А. Детінізація економіки в контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

УДК 336.71

Харченко А. М., викладач
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ
(м. Черкаси, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Роздрібне кредитування є одним з найбільш динамічних напрямів розвитку ринку банківських послуг. Активний розвиток роздрібного банківського кредитування є проявом розширення клієнтської бази банків, реалізації стратегії диверсифікації кредитних послуг банків. Робота банків у сфері роздрібного кредитування спрямовується на максимальне задоволення потреб населення в банківських продуктах шляхом розширення спектра послуг, що надаються, впровадження нових технологій, вдосконалення якості продажу послуг, забезпечення клієнтського сервісу на високому рівні.

Для більш повного висвітлення сутності роздрібного банківського кредитування необхідно систематизувати всю сукупність особливостей його надання.

А.І. Поліщук та С.А. Бистров [1] вбачають специфіку роздрібного кредиту як сфери «рітейлового» бізнесу в тому, що:

- видаються кредити менших розмірів;
- вторинні джерела повернення кредиту мають менше значення, ніж персональний кредитний рейтинг позичальника;
- використовуються особливі технології, зокрема кредитні картки.

В.В. Поляков [2], досліджуючи банківські роздрібні послуги та продукти, виділяє такі їх особливості:

- проведення великої кількості дрібних угод та широка мережа внутрішніх підрозділів;
- базування на уніфікованому типі банківського продукту;
- масовий і типовий продаж продуктів встановленого асортименту та стандартних умовах придбання.

М.В. Пєтухова [3] виділяє, крім невеликої величини оформлюваного кредиту та масовості його надання, такі особливості роздрібного кредитування:

- однорідність роздрібних кредитів (стандартизовані продукти і тарифи);
- зниження якості і часу розгляду заявок на кредит;
- зниження частки товарного кредитування (коли кредит надається в торговій точці на товар, що продається), тобто річ, що купується на кредитні кошти, не надається в заставу банку.

А.В. Панюков та О.С. Будіна [4] переконані, що ринок роздрібного кредитування має ряд особливостей, що істотно відрізняють його від ринку кредитування юридичних осіб і індивідуальних підприємців:

- масовість ринку, тобто безліч каналів збуту та точок обслуговування, величезна кількість клієнтів (у деякий момент різке зростання операційних витрат, пов'язаних з продажем і обслуговуванням кредитних продуктів, може привести до падіння дохідності, до збільшення часу розгляду кредитної заявки, до уповільнення або навіть припинення припливу нових клієнтів);

- сильна залежність ринку від макроекономічної кон'юнктури (зі зростанням ВВП, промислового

виробництва, виробництва товарів народного споживання збільшується попит населення та пропозиція кредитних продуктів, у випадку ж кризи спостерігається зворотня ситуація: зниження попиту і пропозиції, зростання процентних ставок);

- невеликі суми кредитів (звідси досить дорога процедура оцінювання кредитоспроможності в разі недостатньої автоматизації даного процесу);

- значні операційні витрати (на введення анкет, оформлення кредитних документів, обслуговування кредитів);

- висока конкуренція (яка, з одного боку, вимагає від банку миттєвої реакції на дії інших гравців, а з іншого – знижує прибутковість і веде до необхідності мінімізації витрат);

- мобільність клієнта (можливість швидкого звертання до іншого банку);

- організація роздрібного кредитування за конвеєрним принципом, тобто максимальна формалізація та автоматизація. Орієнтуючись на масового споживача, необхідно максимально автоматизувати процес створення, продаж та обслуговування кредитних продуктів, оскільки це єдиний шлях до скорочення операційних витрат.

В.А. Романенко [5] акцентує увагу на таких особливостях роздрібного банківського обслуговування:

- взаємодія банку з роздрібними клієнтами ґрунтується на соціальній взаємодії та базується на міжособистісних технологіях продажу, що маскують витонченість комп'ютерних систем прийому і обробки інформації та проведення банківських операцій;

- багаторазовий продаж стандартних послуг на невеликі суми в системі роздрібного банківського обслуговування, напротивагу рідшому наданню послуг корпоративним клієнтам на набагато більші суми угод, на індивідуальних умовах;

- прагнення забезпечити зручне місце розташування точки збуту, розвинену систему прийому платежів, широкий асортимент надаваних послуг, консультування при обслуговуванні роздрібних клієнтів банку;

- реалізація вже відібраного асортименту послуг, який відповідає цільовому ринку та надає спеціальні можливості вибору для клієнтів;

- орієнтація на широку публіку, тоді як банки, що працюють з корпоративними клієнтами та vip-клієнтами вправі вводити обмеження, що не дозволяють представникам широких мас населення купувати їхні послуги;

- більш високі ціни за одиницю роздрібних банківських послуг, ніж на послуги для бізнесу;

- проста цінова політика в роздрібній сфері, доступний клієнтові механізм формування ціни, в меншій мірі задіяні системи знижок, ніж у сфері корпоративного обслуговування;

- специфічні ризики роздрібної сфери, відмінні від ризиків банків, обслуговуючих тільки підприємства та організації. Роздрібні банки менше залежні від окремого клієнта, проте передбачити, як зміниться ситуація у клієнта-фізичної особи в майбутньому, досить складно.

На основі узагальнення викладених вище особливостей, пропонуємо наступне трактування поняття «роздрібне банківське кредитування»: це надання банком масових стандартизованих кредитних продуктів фізичним особам, підприємцям та малому бізнесу в грошовій формі невеликого розміру під різні цілі через розвинену мережу каналів збуту. Запропоноване визначення відрізняється тим, що враховує такі особливості роздрібного кредитування, як масовість надання, стандартизація продукту, грошова форма, невеликий розмір кредиту, не обов'язкова визначеність цілі кредитування, розвиненість каналів збуту.

Враховуючи з’ясовані особливості надання послуг з роздрібного банківського кредитування зазначимо, що можливості для розвитку роздрібних банківських послуг використовуються вітчизняними банками не в повній мірі. Банки повинні пропонувати продуктовий ряд, здатний мобільно змінюватися відповідно до потреб ринку, а також передбачати можливість надання будь-якої з існуючих послуг в кожній точці продажів або дистанційно. Тому вважаємо, що для банків буде особливо актуальним розвиток діяльності за такими напрямами: розширення асортименту роздрібних кредитних послуг, стратегічна сегментація клієнтів, формування спеціальних програм щодо залучення та утримання приватних клієнтів, використання багатоканальних структур збуту роздрібних послуг.

Розвитку роздрібних кредитних послуг сприятиме більш активне використання банками маркетингу. Розробка нових кредитних продуктів, стимулювання збуту кредитних продуктів і їх позиціонування на основі стратегічного сегментування клієнтів дозволить охопити різні категорії позичальників і збільшити число клієнтів банку.

Розширення спектра роздрібних кредитних послуг дозволить банкам в перспективі пропонувати різні види пакетів послуг. Реалізації таких продуктів сприятиме використання маркетингової стратегії сумісного продажу, адже збільшуючи обсяги продажу, банки отримуватимуть більше прибутку, ніж від індивідуального продажу, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

Не менш важливим є й активне використання інформаційних технологій на напрямі створення автоматизованих банківських філій та впровадження технологій дистанційного кредитування, що дозволить розширити канали продажу роздрібних кредитних послуг.

Список використаних джерел

1. Быстров С.А. Точная модель потребительского кредита / С.А. Быстров, А.И. Полищук // Финансы и кредит. – 2009. – №5. – С. 21-24.

2. Поляков В.В. Розничные банковские услуги: продуктивный подход / В. В. Поляков ; М-во образования и науки Российской Федерации, Байкальский гос. ун-т экономики и права. - Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2011. - 159 с.

3. Петухова М.В. Совершенствование системы оценки и управления рисками в секторе розничного кредитования : автореф. дис. … канд. экон. наук / М.В. Петухова. – Новосибирск, 2012. – 22 с.

4. Панюков А.В. Применение системы кредитного скоринга для организации процесса розничного кредитования / А. В. Панюков Е. С. Будина // Вестник Пермского университета. – 2009. – Вып. 1(1). – С. 41-50.

5. Романенко В.А. Розничная стратегия универсального коммерческого банка: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.10 / В. А. Романенко. – СПб., 2007. – 21 с.

УДК 331.25

Товстиженко О. В., к.е.н., доцент,
Дудков О. Ю., магістрант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ХАРАКТЕРИСТИКА ВАРІАНТІВ ПОРЯДКУ ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

На сьогодні в Україні повною мірою функціонує лише солідарний рівень пенсійного страхування, тоді як впровадження ІІ рівня (обов'язкової накопичувальної системи) постійно відкладається.

Розвиток пенсійного забезпечення обмежується нерозвиненістю фондового ринку, низьким рівнем доходів і недовірою населення до фінансових інститутів.

Між тим комплексне реформування системи соціального захисту осіб, які втратили працездатність, забезпечення гідного рівня їхнього життя неможливе без запровадження загальнообов'язкового накопичувального страхування.

Головною умовою початку функціонування ІІ рівня є економічне зростання країни протягом двох попередніх років: валовий внутрішній продукт у кожному з них має зростати не менше ніж на 2 % порівняно з попереднім роком. Додатковими умовами перерахування страхових внесків до ІІ рівня є збалансованість бюджету Пенсійного фонду України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та забезпечення фінансування з державного бюджету страхових коштів у солідарній системі, втрачених у зв'язку з перерахуванням частини страхових внесків до ІІ рівня.

Для успішного запровадження накопичувальної системи на законодавчому рівні мають бути закріплені такі концептуальні засади.

Визначення порядку запровадження системи ІІ рівня полягає у визначенні черговості розширення кола осіб, на яких поширюється система ІІ рівня та розміру ставок відрахування.

Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» передбачає, що страхові внески сплачуються одночасно усіма особами, яким на день їх запровадження не виповнилося: чоловікам 40, жінкам 35 років (1-й варіант). При цьому розмір внесків у першому році дорівнює 2 % від суми заробітної плати зі щорічним збільшенням на 1 %, доки загальна сума внесків не досягне 7 % (тобто перехідний період становить 6 років).

Однак існують дві альтернативні точки зору. Так, деякі представники ринку вважають, що охоплення слід починати відповідно до наступного алгоритму: на першому році до системи залучаються особи, яким виповнилося 39 років, на другому їх коло розширюється за рахунок осіб, яким виповнилося 38–39 років тощо з поступовим розширенням кола осіб аж до початку трудової діяльності (2-й варіант).

При цьому розмір внесків застрахованої особи є постійним і дорівнює 7 % фонду заробітної плати, перехідний період сягає 8 років.

Насамкінець існує точка зору, що охоплення населення другим рівнем слід запроваджувати для осіб, які вперше починають трудову діяльність (3-й варіант).

Кожний з трьох наведених варіантів у найбільш загальному випадку може бути охарактеризований п'ятьма параметрами:

- строки проведення пенсійної реформи;
- ступінь мотивації найактивнішої частини працюючого населення;
- термін відпрацювання організаційно-адміністративних процедур;
- темпи зростання інвестиційного ресурсу;
- темпи зростання дефіциту ПФУ.

Конкретне значення параметра відносить його до переваг або недоліків кожного з трьох варіантів (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика варіантів порядку запровадження системи пенсійного страхування ІІ рівня

Порядок запровадження	Терміни запровадження системи
1-й варіант чоловікам 40, жінкам 35 років	1. Система вийде на повну потужність через 6 років. 2. Перші пенсіонери з'являться через 20 років
2-й варіант у першому році до системи залучаються особи, яким виповнилося 39 років, потім їх коло поступово розширюється аж до початку трудової діяльності	1. Система вийде на повну потужність через 8 років. 2. Перші пенсіонери з'являться через 20 років
3-й варіант для осіб, які починають трудову діяльність	1. Система вийде на повну потужність через 38-40 років. 2. Перші пенсіонери з'являться через 38-40 років

Таким чином, на нашу думку найбільш прийнятним варіантом буде впровадження системи пенсійного страхування ІІ рівня за другим варіантом запровадження – коли у першому році до системи залучаються особи, яким виповнилося 39 років, потім їх коло поступово розширюється аж до початку трудової діяльності.

Проведене дослідження варіантів запровадження пенсійної системи свідчить, що за термінами проведення пенсійної реформи 1-й та 2-й варіанти виглядають майже однаково (в межах розумного), тоді як 3-й варіант можна вважати невиправдано тривалим.

Відносно мотивації найбільш активної частини працюючого населення 1-й та 2-й варіанти знову ж таки характеризуються як достатні, тоді як 3-й варіант таку мотивацію на початковому етапі запровадження не забезпечує зовсім.

З огляду на терміни відпрацювання організаційно-адміністративних процедур найбільш прийнятними виглядають 2-й та 3-й варіанти, тоді як 1-й слід вважати дуже коротким. (Ідеться передусім про те, що відповідно до 1-го варіанту постає необхідність «одночасного» відкриття понад 15 млн. персональних рахунків у системі персоніфікованого обліку. Тоді як за 2-м та 3-м варіантами персональні рахунки відкриваються поступово у міру розширення кола застрахованих осіб).

Таким чином, запропонований механізм передбачає пряму участь застрахованих осіб (працівників) у процесі сплати внесків до ІІ рівня, а відтак характеризується двома найбільш суттєвими вадами: потреба у додатковому нормативному врегулюванні та ускладнення системи контролю за своєчасністю, повнотою та правильністю сплати внесків.

З метою збереження існуючої системи визначення та перерахування сум страхових внесків до солідарної системи та спрощення механізмів запровадження ІІ рівня вважаємо за доцільне погодитися з пропозицією ринку, а саме: платником страхових внесків виступає роботодавець застрахованої особи, а джерелом сплати страхових внесків – частина збору роботодавця у солідарну систему.

Список використаних джерел

1.Закон України „Про пенсійне забезпечення" / Відомості Верховної Ради України. -2004 -№ 6. –с. 38; №7 . – с.53

2.Закон України „Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" від 08.07.2011 № 3668

3.Бєлоусов В. М. Підходи та моделі системи пенсійного забезпечення: міжнародний досвід для України / В. М. Бєлоусов // Держава та регіони. Серія Державне управління . - 2013. - № 2 . - с.37-42.

4.Демченко М. В. Особливості розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / М. В. Демченко // Формування ринкових відносин в Україні . - 2014. - № 6 . - с.240-244.

5.Грищенко Е.В. Система пенсійного забезпечення України та деяких країн світу // Формування ринкових відносин в Україні . - 2012. - 11 . - с.268-275.

6.Тупай О., Кобильник О. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування Пенсійного фонду України // Світ фінансів . - 2012. - 3 . - с.71-79.

7.Шумило, М. М. Сучасний стан та перспективи розвитку пенсійної системи України / М. М. Шумило // Держава і право . - 2013. - Вип. 61 . - с.194-201.

УДК 336.71:658.155

Шульженко Г. М., аспірант
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» (м. Суми, Україна)

МЕРЕЖЕВЕ МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БАНКУ

У поточних умовах функціонування банківської системи України першочергового значення набуває оптимізація процесів управління в банку. Для досягнення цілей банківської діяльності та побудови ефективної стратегії розвитку банку в умовах євроінтеграційних процесів на сьогодні все більше уваги зосереджується навколо процесів оптимізації витрат, в той час як класичне поступове розширення спектру операцій та нарощення кредитно-депозитного портфелю банків залежно від тенденцій на ринку втрачають свою актуальність. Зважаючи на це, необхідною є розробка та впровадження в

діяльність банку дієвої системи управління прибутком банку для отримання максимальних результатів при мінімальних матеріальних і часових витратах.

Підвищення ефективності діяльності банків суттєво залежить від мінімізації фінансових та часових витрат на здійснення кожної управлінської операції. В той же час, слід відзначити, що реалізація окреслених заходів можлива у випадку застосування адекватного математичного інструментарію. За таких умов необхідним є одночасне досягнення скорочення часу та рівня витрат, що разом з тим не знижуватиме якості здійснюваних операцій банком.

Враховуючи окреслену проблематику, процес формалізації науково-методичного підходу до управління прибутком банку на основі мережевого планування пропонується здійснювати за такими етапами:

Етап 1. Обґрунтування доцільності та важливості використання інструменту мережевого планування в аспекті оптимізації процесу управління прибутком банку.

Етап 2. Ідентифікація операцій системи управління прибутком банку, формалізація їх послідовності, пріоритетності, включаючи збір статистичної інформації.

Етап 3. Побудова схеми мережевого планування управління прибутком банку у вигляді графу переходів станів даної системи.

Етап 4. Концептуальна постановка задачі оптимізації управління прибутком банку. Проект системи управління прибутком банку представляється схемою мережевого планування, тобто графом. Кожна операція цієї системи характеризується необхідним часом виконання та мінімально можливим часом реалізації.

Етап 5. Проведення перевірки на оптимальність побудованого графу на основі визначення критичного (максимально можливого за тривалістю робіт) шляху мережевої моделі управління прибутком банку.

Етап 6. Оптимізація мережевої моделі управління прибутком банку. Реалізація цього етапу передбачає необхідність виконання вимоги одночасної мінімізації часу виконання всього комплексу операцій та мінімізацію витрат на реалізацію послідовності етапів.

Етап 7. Практична реалізація економіко-математичної моделі оптимізації управління прибутком банку, що передбачає визначення загального оптимального часу виконання всього комплексу операцій, суми додатково вкладених коштів і напрямки такого вкладення, прогнозоване скорочення або збільшення часу реалізації операцій процесу управління прибутком банку, побудова оптимальної схеми мережевого планування управління прибутком банку.

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід до управління прибутком банку на основі мережевого планування дає можливість забезпечити високий рівень фінансової стійкості банку шляхом оптимізації часу та витрат на прийняття управлінських рішень. Застосування цього підходу дозволяє врахувати граничні рівні фінансових витрат на управління прибутком банку, часу виконання кожної управлінської операції та якості їх надання банком. Виходячи з цього, менеджмент банку може адекватно та своєчасно реагувати як на зміну кон'юнктури фінансового ринку, так і на загальні трансформаційні процеси в економіці країни.

УДК 330.341.1

Ільчук В. П., д.е.н, професор,
Гавриленко Н. І., к.т.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах поглиблення ринкових відносин розвиток інноваційного середовища, зокрема, інноваційної інфраструктури залежить від попиту суб'єктів господарювання на інновації та темпів їх комерціалізації. Технологічне відставання України від ряду розвинених країн світу, що спонукало розробку інноваційної моделі розвитку економіки України, вимагає активізації зусиль на державному рівні щодо прискорення процесів розбудови інноваційної інфраструктури.

Значну роль у розвитку інноваційних процесів відіграє попит на інноваційні продукти, який стимулює інноваційні розробки і їх пропозицію. Створенню інноваційної продукції передує ряд стадій інноваційного процесу, який може бути реалізований за наявності розвиненої інноваційної інфраструктури.

Інноваційна інфраструктура повинна вирішувати такі завдання:

- створення належних умов для проведення наукових досліджень в різних галузях економіки;
- впровадження у виробництво науково-технологічних розробок;
- спрямування на ринок інноваційних товарів та послуг;
- постачання на зовнішні ринки конкурентоспроможної продукції і забезпечення надходжень в Україну;
- прискорення інноваційних процесів і забезпечення економічного зростання як окремих виробничих господарських систем, так і країни в цілому.

На сьогодні інфраструктурні чинники інноваційного розвитку не забезпечують належних умов реалізації інноваційного процесу. В Україні інноваційна інфраструктура знаходиться на стадії свого становлення, сформовані лише окремі елементи інноваційної інфраструктури. Такі значущі інфраструктурні елементи як венчурні фонди, центри трансферу технологій, інноваційно-технологічні центри і т. ін. практично не діють. Зруйнована, створена за радянських часів, система державної підтримки винахідників, раціоналізаторів, науковців, які активно працюють у сфері інноваційної діяльності. Недостатньо фінансується університетська наука, відсутні стимули інноваційної діяльності працівників вищих навчальних закладів. Не створена в Україні належна законодавча база інноваційної діяльності, що не забезпечує інституційну підтримку інноваційних процесів. Відсутність належної державної підтримки інноваційної сфери створює реальну загрозу економічній незалежності та обороноздатності країни. Фінансування наукових досліджень і розробок за рахунок коштів корпоративного сектора призводить до скорочення фінансування всіх стадій інноваційного процесу. Майже згорнуті фундаментальні дослідження, а прикладні дослідження обмежуються в основному IV та V технологічним укладом. Відсутність інноваційної спрямованості розвитку вітчизняного виробництва поглиблюють технологічне відставання України від розвинених країн світу.

Звідси зусилля держави повинно бути спрямовано на прискорений розвиток інноваційної інфраструктури, як підґрунтя активізації інноваційних процесів та нарощування інноваційно-технологічного потенціалу країни. На державному рівні повинна бути дієва підтримка визнаних ще за радянських часів наукових шкіл, що формувались у провідних галузях економіки України, має бути удосконалена із врахуванням нових умов господарювання інноваційна інфраструктура, розвинені ринково орієнтовані інноваційні структури, які могли б забезпечити розробку та впровадження інновацій, орієнтованих на потреби ринку. Орієнтація на розбудову економіки знань базується на інноваціях в усіх сферах суспільного життя, що можливо за умов ефективного функціонування інноваційної інфраструктури, яка є складовою національної інноваційної системи. Розвиток інноваційного середовища та інноваційної інфраструктури зокрема є необхідною умовою реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Для розвитку інноваційної інфраструктури необхідна розробка та впровадження ряд комплексних заходів з боку держави щодо пріоритетного розвитку інноваційної інфраструктури, сприяння розвитку інноваційного середовища з метою створення необхідних умов для технологічного прориву України,

створення власної конкурентоспроможної економіки. Розвинена інноваційна інфраструктура дозволяє суб'єктам господарювання більш впевнено реалізувати свою інноваційну стратегію розвитку, використовуючи сучасні системи пошуку інноваційної інформації, трансферу технологій, комерціалізації інновацій і т. ін. Тобто інноваційний розвиток економіки можливий за умов розвиненої інноваційної інфраструктури, яка багато в чому визначає формування науково-технічного потенціалу, а саме накопичення інноваційних ресурсів та інноваційних можливостей створених високих технологій, випуску конкурентоспроможних товарів, подолання структурних деформацій.

Важливість та необхідність прискореного розвитку інноваційної інфраструктури визначається такими факторами:

- необхідністю створення безвідходних, енергозберігаючих і екологічно безпечних технологій виробництва товарів;
- подолання технологічної несумісності вітчизняних виробництв з виробництвами розвинених країн світу;
- активізацією науково-технічних розробок для збільшення в економіці України питомої ваги V та VI технологічних укладів;
- переорієнтацією неефективної, сировинної економіки України на економіку знань, що базується на освіченості та інтелектуальному потенціалі суспільства;
- активізацією досліджень та розробок в галузі створення високих та нанотехнологій.

Дієвим стимулом реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки в умовах поглиблення ринкових відносин є комерціалізація наукових досліджень та розробок. Каталізатором інноваційного розвитку економіки в цих умовах стає ринок інновацій, який орієнтований на потреби і можливості споживачів інноваційної продукції. Саме ринок інноваційної продукції, який демонструє поряд з технологічними також і комерційні можливості нових розробок, сприяє активізації інноваційних процесів.

В Україні накопичений певний потенціал науково-технічних розробок, в тому числі і в оборонній галузі, проте процесами комерціалізації охоплено лише незначна його частина, що суттєво стримує інноваційну діяльність.

Комерціалізація інновацій формує інвестиційні ресурси для розвитку інноваційних процесів, які є найбільш прийнятними для всіх учасників інноваційної діяльності. Що стосується інших джерел фінансування інновацій, таких як кредити комерційних банків, венчурне фінансування, пільгове державне кредитування та т. ін., то залучення їх створює певні проблеми по обслуговуванню боргових зобов'язань за умов ризикової діяльності, якою є інноваційна.

Звідси виникає потреба у формуванні інноваційно-інвестиційних систем як на національному, так і на регіональному рівнях, що забезпечить завдяки інвестиційній підтримці реалізацію всіх стадій інноваційного процесу.

Важливою умовою комерційного успіху інноваційного продукту на ринку є його конкурентоспроможність, що досягається завдяки високим експлуатаційним характеристикам. До того ж не слід відкидати маркетингових інструментів просування інноваційної продукції на ринок, що забезпечує додаткові замовлення на її виготовлення і стимулює процес дифузії інновацій. Саме попит на інновації прискорює їх розробку, активізує інноваційну діяльність і тим самим, забезпечує реалізацію інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Результати досліджень та досвід інноваційної діяльності показують, що рівень розвитку інноваційної інфраструктури визначає темпи інноваційних зрушень в економіці країни.

Саме інноваційна інфраструктура є основою розвитку інноваційних процесів, забезпечує їх результативність і економічну ефективність. За умов державної підтримки інноваційних пріоритетів, удосконалення інноваційної інфраструктури створюються всі можливості для успішної реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 394.
2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Федулової. – К.: Основа, 2005. – С. 552.
3. Поручник А. М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві / А. М. Поручник // Міжнародна економічна політика. – 2004. - № 1. – С. 94-128.
3. Тульчинська С. О. Науково-технологічна сфера України: проблеми формування і перспективи розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 9(63). – С. 181-186.
4. Шуст О. А. Напрямки формування інбноваційної інфраструктури в АПК / О.А. Шуст // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 8 (110). – С. 90-96.
5. Щедріна Т. Ринок інновацій та шляхи його розвитку // Економіка підприємств. – 2004. - № 7. – С. 109-119.
6. Якубовський М., Щукін В. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості // Економіка України. – 2007. - № 2. – С. 27-38.

УДК 38.242.4.025.88

Башлаков Г. В., к.е.н., доцент
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ИНФОРМАТИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Одной из наиболее существенных современных тенденций развития экономики на всех уровнях является её информатизация. Данная тенденция в целом и её отдельные аспекты достаточно широко исследуются в экономической науке как на уровне теоретических разработок, так и на уровне эмпирического анализа и выработки практических рекомендаций [1]. В экономической науке в настоящее время идёт интенсивное исследование роли информации и дискуссия о необходимости пересмотра многих аксиоматических постулатов ведущих экономических теорий и их праксеологических приложений [2, 3]. Одновременно осуществляются попытки теоретического синтеза тех изменений, которые обусловлены кардинальным ростом роли информации в современной экономике. Вышеозначенные направления не скоординированы между собой и зачастую приводят к прямо противоположным выводам, что создаёт дополнительные сложности для формулирования рекомендаций по совершенствованию государственного управления экономикой.

Можно выделить основные теоретические модификации, которые предлагают исследователи информационной экономики, претендующие на опровержения мейнстрима:

1. Нуждается в пересмотре постулат, который гласит, что в условиях конкуренции (совершенной конкуренции и конкурентных разновидностях олигополии) цены соответствуют экономическим издержкам, поскольку, если цена выше экономических издержек на величину, меньшую стоимости поиска информации для потребителей, то ничто не может помешать продавцам повысить цену предложения.

2. Необходима модификация теоремы об оптимальном распределении ресурсов в условиях рынка через ценовой механизм. Доказательство данного утверждения зиждется на том, что максимальный финансовый результат получают продавцы наиболее актуальных для потребителя товаров, приобретая, таким образом, преимущество в приобретении факторов производства. Как показали исследователи информационной экономики, ассиметрия информации о товаре приводит к тому, что потребители ориентируются на косвенные параметры товара (цену как показатель качества, репутацию производителей и продавцов, интуитивные ассоциации, референтные мнения и т.п.).

3. Нуждается в пересмотре тезис об ориентации экономических агентов на реальные доходы и финансовые результаты, поскольку, как убедительно показали исследователи информационной экономики, сведения об инфляции, как правило, появляются и учитываются постфактум. В этом случае необходима переоценка влияния инфляции на процесс принятия экономических решений, что индуцирует сомнения в необходимости институциональной независимости кредитно-денежного регулятора.

4. Вызывает сомнение корректность закона убывающей предельной отдачи факторов производства. Как бы ни воспринимали информацию (в качестве самостоятельного фактора производства либо в качестве фактора принятия экономических решений по использованию ресурсов), очевидно, что во многих случаях рост количества и качества используемой информации приводит к возрастанию предельной отдачи. Признание истинности данного утверждения требует пересмотра подходов к оптимизации затрат на макро- и микроуровне и реконструкции неоклассических и неокейнсианских моделей рыночного равновесия и экономического роста.

Не оспаривая вклад исследователей информационной экономики в совершенствование научных знаний и методологии их приобретения, следует отметить, что попытки пересмотреть фундаментальные постулаты экономической теории не выглядят убедительными.

Так, попытки опровергнуть эффективность конкурентного ценообразования на основе издержек на поиск информации для потребителя не учитывают революционные изменения в сфере распространения коммерческой информации. Использование информационных сетей, включая Интернет, позволяет свести издержки поиска информации о цене и иных характеристиках товара практически к нулю.

Существенное повышение информированности потребителей, расширение каналов, позволяющих довести до них коммерческую информацию, позволяют утверждать, что рыночное распределение ресурсов по-прежнему актуально, так как в современной экономике гораздо больше возможностей оценить все альтернативы и сделать осознанный выбор.

Минимально допустимая доходность инвестиций в современной экономике, как правило, соответствует доходности общедоступных финансовых инструментов, которая, в свою очередь, непосредственно связана со ставкой рефинансирования Центрального банка. Поэтому минимизация инфляции до величин, при которых она не оказывает влияния на принятие экономических решений,

важна потому, что повышение ставки рефинансирования до положительного уровня в условиях инфляции препятствует экономическому развитию, зависящему от стоимости капиталов.

Что же касается утверждения о том, что информация как ресурс обладает возрастающей, а не убывающей предельной отдачей, то это во многом следствие некорректной оценки дискретности информации. Действительно, субъектам хозяйствования необходима полная информация об объекте исследования. Очевидно, что полная информация обладает большей отдачей, чем неполная или неверная. Однако оценка динамики предельной отдачи требует использования полноценных единиц ресурса, при этом частичная информация не может быть полноценной единицей. Так, рассматривая физические единицы иных факторов производства, мы не можем утверждать, что вторая четверть металлорежущего станка обладает меньшей предельной отдачей, чем первая, поскольку четверть станка – некорректная единица капитала. Поэтому, оперируя полноценными единицами информации, тяжело опровергнуть закон убывающей предельной отдачи ресурсов, поскольку с ростом потребления информации её стоимость возрастает, а с ростом объёмов производства продукта единица продукта дешевеет просто в силу обратной зависимости объёма спроса от цены при прочих равных условиях.

Список использованных источников

1. Акерлоф, Дж. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – № 6. – С. 91–104.

2. Алле, М. Современная экономическая наука и факты / М. Алле // THESIS. – 1994. – № 4. – С. 5 – 25.

3. Stiglitz, J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // J. Stiglitz // American Economic Review. – 2002. – № 3.

УДК 368

Виговська В. В., к.е.н., доцент,
Азурова О. С., здобувач
Науково-навчальний інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Малий бізнес є невід'ємним елементом будь-якої ринкової економіки, що суттєво впливає на економічне зростання, виробництво зростаючої маси різноманітних товарів, покликаних задовольнити кількісно і, що важливіше, якісно потреби суспільства, сприяє економії і раціональному використанню всіх ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, створює нові робочі місця тощо. Водночас як важлива складова частина господарства України малий бізнес ще не став суттєвим фактором його перебудови, не активізував виробничої та інноваційної діяльності.

Сьогодні економіка розвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Зокрема, їх частка у ВВП багатьох європейських країн перевищує 50% (Італія – 70%, Німеччина – 60%, Франція - 52%), в Польщі – 47% ВВП, а в Росії та Білорусі – 22% та 23% відповідно [3].

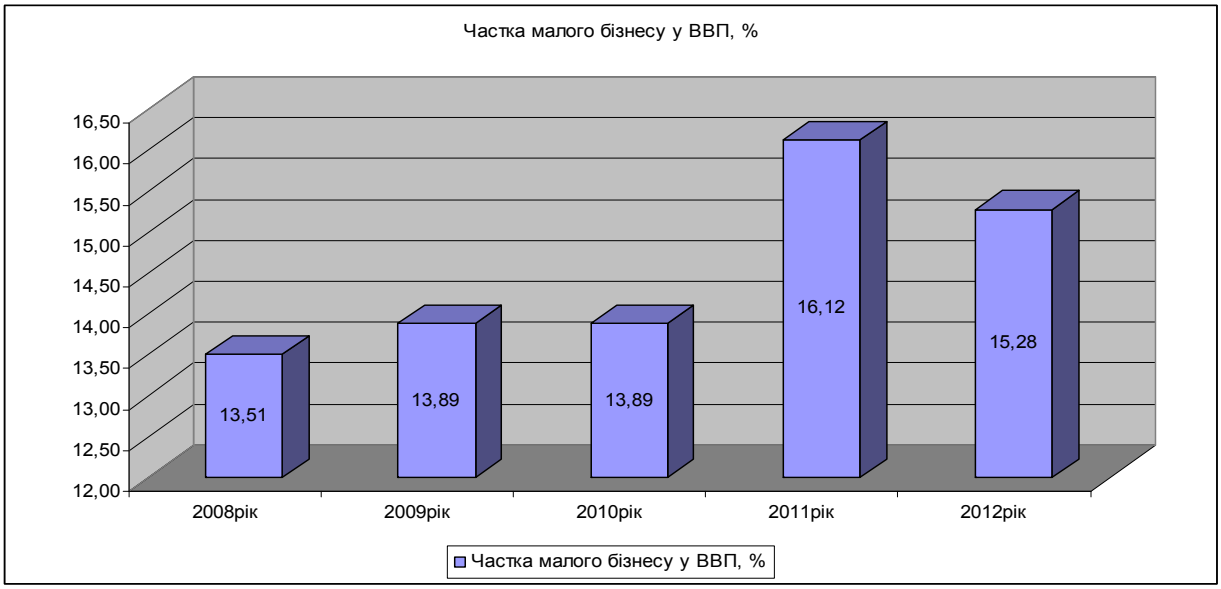


Рис.1. Динаміка частки малого бізнесу у ВВП України у 2008-2012 рр.

**Джерело: інформація Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/*

Частка малого бізнесу України у валовому національному продукті у 2012 році становила 15,3%. А отже, участь малого бізнесу у створенні ВВП країни дозволяє говорити про недостатню результативність та ефективність політики розвитку малого бізнесу в Україні. До того ж, на думку експертів, враховуючи податкових оптимізаторів, які працювали на спрощеній системі оподаткування, частка представників малого бізнесу в українському ВВП суттєво менша декларованих 15-16% [4]. На нашу думку, питома вага малого бізнесу у ВВП країни може суттєво зрости лише за умови його виведення з «тіньового» сектору економіки.

Такі переваги малого бізнесу як висока гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, сприйнятливість до нововведень, адаптація до зміни факторів зовнішнього середовища, швидка оборотність коштів, стійкість до впливу фінансової кризи, високий рівень спеціалізації праці, дозволяє суб'єктам малого бізнесу прийняти на себе значну частину виробництва товарів і послуг.

З метою аналізу основних показників, що характеризують сучасний стан малого бізнесу України, ми побудували таблицю 1.

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку суб'єктів малого бізнесу України у 2008-2012 рр.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Темп росту, % 2012р./ 2008р.
Кількість суб'єктів малого підприємництва						
Усього, одиниць	2825760	3047210	2162004	1679902	1578879	55,87
малі підприємства, од.	366560	378020	357241	354283	344048	93,86
фізичні особи-підприємців, од.	2459200	2669190	1804763	1325619	1234831	50,21
Кількість зайнятих працівників						
Усього, тис. осіб	6128	6450,9	4958,6	4442,0	4285,2	69,93
малі підприємства, тис. осіб	2319,0	2227,4	2164,6	2091,5	2051,3	88,46
фізичні особи-підприємці, тис.осіб	3989,0	4223,5	2794,0	2350,5	2233,9	56,00
Кількість найманих працівників						
Усього, тис. осіб	3745,1	3665,8	3033,0	3036,6	2950,7	78,79
малі підприємства, тис. осіб	2206,2	2106,5	2043,7	2011,8	1951,6	88,46
фізичні особи-підприємці, тис.осіб	1538,9	1559,3	989,3	1024,8	999,1	64,92
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)						
Усього, млн.грн.	701634,6	657643,6	779197,8	807777,0	916287,2	130,59
малі підприємства, млн.грн.	496683,0	461691,1	568267,1	607782,4	672653,4	135,43
фізичні особи-підприємці, млн.грн.	204951,6	195952,5	210930,7	199994,6	243633,8	118,87
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) на одного зайнятого						
Усього, млн.грн.	114,5	101,9	157,14	181,85	213,83	186,75
малі підприємства, тис.грн.	214,2	207,3	262,53	290,60	327,92	153,09
фізичні особи-підприємці, тис.грн.	51,4	46,4	75,49	85,09	109,06	212,18

Джерело: інформація Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/

Як показують дані табл. 1, кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні за період 2008-2012 рр. значно скоротилася – з 2825,76 тис. до 1578,88 тис. одиниць, що відбулося, в першу чергу, за рахунок скорочення кількості фізичних осіб-підприємців майже на 50%. Зазначена тенденція свідчить про спад підприємницької активності, найнижчий рівень якої спостерігався у 2011 та 2012 роках, за які було зафіксовано найвище абсолютне число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено (248,76 та 179,0 тис. відповідно).

Також, у 2011 вперше протягом періоду, який аналізується, було зафіксовано вище число знятих з обліку підприємців, аніж зареєстрованих 248 763 проти 175 301 фізичних осіб-підприємців. Наступний 2012 рік також не відзначається ростом підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих на 21 тис. 636 осіб. У першій половині 2013 року, станом на 1 липня число зареєстрованих в незначній мірі перевищило число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено 80 402 проти 80 287.

Підприємства малого бізнесу впливають на рівень зайнятості, слугуючи важливим джерелом створення нових робочих місць, і, таким чином, згладжують гостроту соціальних конфліктів, викликаних безробіттям. У світовій господарській системі, за даними ООН, малі й середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 50% працюючого населення усього світу [1].

Згідно даних табл.1 кількість зайнятих у малому бізнесі суттєво скоротилася і становила у 2012 році 2950,7тис.осіб. Це може бути обумовлено наступними факторами: скороченням масштабів діяльності суб'єктів малого бізнесу; зменшення рівня використання податкових мінімізацій великими компаніями; збільшення податкового навантаження малих підприємств, в тому числі і за рахунок так званого «корупційного» податку. Також, це свідчить про той факт, що протягом 4 років після настання фінансово-економічної кризи економіка України не вийшла на позитивні докризові темпи розвитку.

Таким чином, темпи створення малих підприємств суттєво не впливають на створення нових робочих місць, а структурні зміни у сфері підприємництва відбуваються не на користь виробничого сектора.

Підсумовуючи вищевикладене, слід відзначити, що потенціал малого бізнесу використовується недостатньо ефективно, зокрема через існуючі проблеми економічного, соціального й правового характеру, що супроводжують діяльність його суб'єктів. Розв'язання їх можливе лише за рахунок державного регулювання, оскільки саме держава є найпотужнішою інституцією, що в кінцевому підсумку має вирішальний вплив на напрямок і темпи розвитку суспільства, визначає основні форми й методи адміністративно-правового впливу у сфері малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. І. Комарницький , М. Офік Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва // Регіональна економіка.-2005.-4.-с.50-58., ст..51
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Турчак В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу// http://oaji.net/articles/365-1393340801.pdf
4. http://www.epravda.com.ua/news/2011/05/22/286506/

УДК 368

Виговська В. В., к.е.н., доцент,
Мисюра Ю. В., аспірант
Науково-навчальний інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Легка промисловість – це комплексна галузь, що включає майже 20 підгалузей, які можуть бути об'єднані в три групи: текстильна, в тому числі, бавовняна, лляна, вовняна, шовкова, трикотажна; швейна; шкіряно-взуттєва і хутрова. За роки незалежності легка промисловість України зіткнулась з рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності. Про це свідчить її частка в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, яка скоротилась з 12,3 % у 1991 році до 0,7 % у 2013році.

Аналіз останніх наукових досліджень дозволив встановити, що основними причинами незадовільного стану галузі, що мають системний характер є:

- технічна та технологічна застарілість обладнання;
- значний рівень зносу основних засобів;
- дефіцит галузевої сировинної бази в України;
- недостатній рівень інвестицій у розвиток галузі;
- «тіньовий» імпорт;
- низький рівень інноваційної діяльності галузі;
- відсутність захисту українського виробника;
- нестача кваліфікованих управлінців;
- невисока купівельна спроможність населення.

Внаслідок дії вищезазначених факторів спостерігається втрата легкою промисловістю конкурентних позицій як на внутрішньому та і на зовнішньому ринках, потреби країни в продукції галузі задовольняються не повністю, а домінування імпорту становить загрозу економічній безпеці держави.

На нашу думку, на сучасному етапі економічного розвитку легкої промисловості провідна роль у відродженні галузі належить державі, що за допомогою розробки ефективних економічних механізмів підготує фундамент для ефективного росту галузі. Доцільність державного впливу на розвиток легкої промисловості обумовлена наступним:

- велика ємність внутрішнього ринку товарів легкої промисловості (40-50 млрд. грн. щороку);
- високий рівень доданої вартості (до 50%);
- швидкий обіг капіталу;
- можливість використання сировини та напівфабрикатів вітчизняного виробництва (шкірсировини, вовни, льону, хімічних матеріалів);
- низька енергоємністю виробництва (1-3% валових витрат);
- незначний шкідливий вплив на довкілля;
- наявність висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах;
- можливість створення значної кількості робочих місць.

З метою організаційної, економічної, технічної та технологічної модернізації легкої промисловості, забезпечення її конкурентоспроможності, соціальної орієнтації необхідно провести реформи у наступних напрямах [2]:

- захист внутрішнього ринку від незаконного обігу товарів, стимулюванню експорту вітчизняної продукції, підвищенню конкурентного рівня легкої промисловості, інвестиційної, бюджетної й експортної привабливості;

– розробка ефективних механізмів стимулювання інвестиційної активності, залучення інноваційних фондів розвитку й іноземних інвестицій;

– стимулювання технічного переозброєння підприємств легкої промисловості, впровадження сучасних технологій для прискорення модернізації виробництва, формування умов для розвитку НДДКР у цій галузі, розвиток системи підготовки кадрів;

– покращення забезпечення галузі матеріально-сировинними ресурсами;

– розробка механізмів поступового подолання залежності виробництва від роботи на давальницькій сировині і послідовного переходу до випуску продукції з використанням вітчизняних та місцевих сировинних ресурсів;

– створення передумов для розвитку інноваційних кластерів і підприємницьких мереж у галузі легкої промисловості;

– формування цивілізованого споживчого ринку й ринкової інфраструктури, розвиток міжрегіональної й міжгалузевої товаропровідної мережі, комерційних зв'язків із зарубіжними країнами;

– використання механізмів державно-приватного партнерства з метою залучення інвестицій у галузь, створення лізингових компаній з надання в оренду устаткування для підприємств легкої промисловості, венчурних фондів тощо;

– забезпечення моніторингу ринків, надання консультативної, інформаційної та управлінської підтримки з питань експортної діяльності, кон'юнктури зовнішніх та внутрішніх ринків, якості продукції, рекламної діяльності, підвищення кваліфікації тощо.

Комплексна реалізація заходів у вищеперерахованих напрямах дозволить легкій промисловості піднятися на якісно новий рівень розвитку в напрямку формування високоефективного, конкурентоспроможного сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Концепція Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року від 27.12.2006 № 673-р/ Верховна Рада України [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=673-2006-%F0

2. Носова Н.І., Сараєва І.М. Стратегічні напрямки державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі // Економічні інновації. – 2012. - №47. – с. 165-177.

3. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 331.5

Ворвинець Б. М., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет
(м. Чернігів, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Виступаючи головним індикатором стану економічної системи будь-якої сучасної країни, ринок праці на сьогодні – найважливіший і найскладніший інститут відкритої економіки. Будь-який ринок представляє собою механізм взаємодії між людьми, рівнем узгодженості їхніх інтересів стосовно певного об'єкту, однак ринок праці, на відміну від інших ринків, має ряд особливостей, що визначають специфіку підходу до його дослідження та оцінки наслідків його впливу на економіку.

Вагому роль в осмисленні еволюції наукових поглядів на проблеми розвитку ринку праці, дослідженні теоретичних та практичних аспектів його функціонування, з'ясуванні особливостей розвитку відіграють напрацювання сучасних економістів, зокрема: С.І. Бандура, Д.П. Богині, М.П. Бутка, В.І. Герасимчука, О.А. Грішнової, С.П. Калініна, Г.І. Купалової, В.Д. Лагутіна, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогора, Н.Д. Лук'янченка, Ю.М. Маршавіна, А.А. Никифорової, В.В. Онікієнка, Г.Е. Слезінгера, О.О. Титара, Г.О. Черниченка та ін.

Однак наявність широкого кола публікацій не означає відсутність полемічних питань. Тому метою даного дослідження є поглиблення теоретичних положень щодо сутності сучасного ринку праці, його суб'єктно-об'єктної моделі функціонування.

На сучасному етапі наукового пошуку до визначення сутності категорії "ринок праці" виявляються чотири домінуючі підходи: системний, просторовий, інституціональний та політекономічний. Професор Г.І. Купалова вказує, що наявність таких різних, часто діаметрально протилежних думок щодо сутності ринку праці пояснюється розглядом лише окремих його аспектів. Продовжуючи її думку професор Ю.М. Маршавін зазначає "На наш погляд вказані напрями не суперечать один одному, а скоріше є взаємодоповнюючими, що віддзеркалюють різні сторони такої багатогранної наукової категорії, як ринок праці" [3]. Погоджуючись з їх думкою вважаємо за доцільне розглядати ринок праці з урахуванням всієї зазначеної багатоплановості (рис. 1).

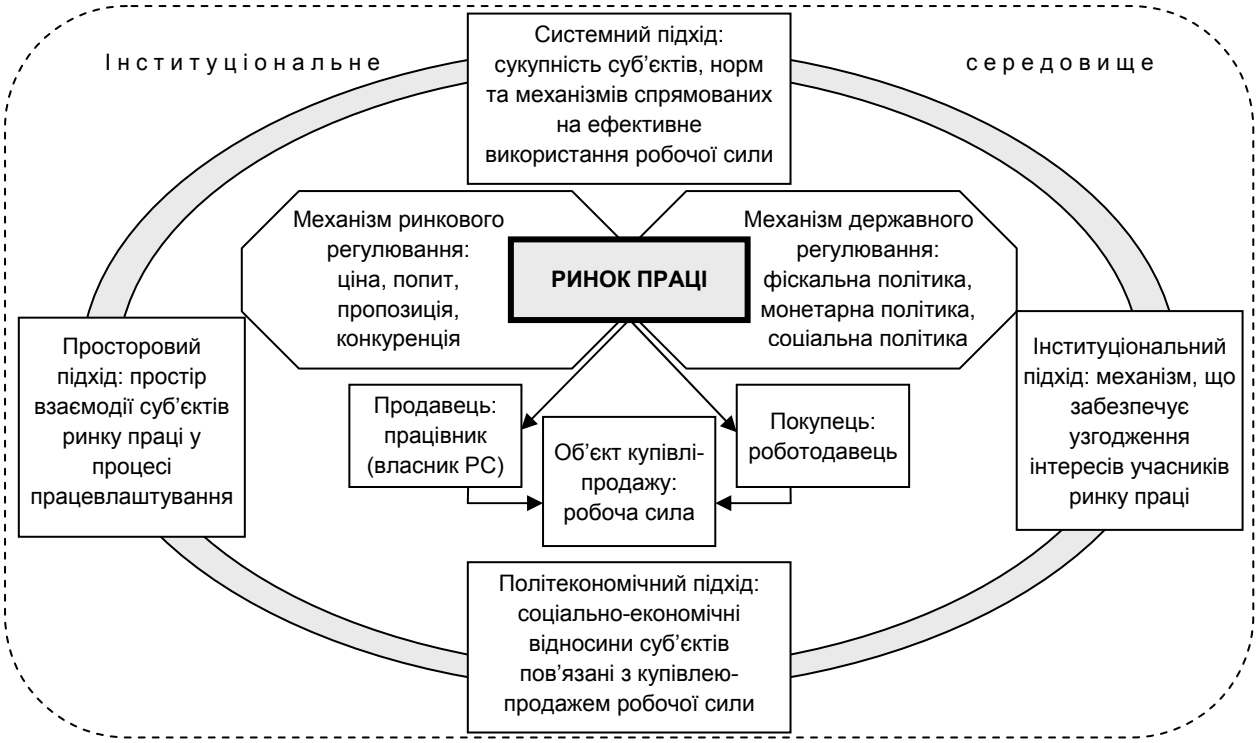


Рис. 1. Підходи до визначення сутності ринку праці

Сучасний етап наукових досліджень ринку праці базуючись на положеннях провідних економічних шкіл висуває на перший план ряд полемічних питань, котрі стосуються з'ясування його об'єкту, визначення кола суб'єктів, співвідношення з іншими ринками, умови ефективного функціонування тощо. Професор С.В. Мочерний та О.А. Устенко у своїй статті "Ринок праці та ринок робочої сили й тенденції до гармонізації в ЄС" вказують, що у багатьох джерелах, з приводу товару на ринку праці існують три точки зору: праця, робоча сила, послуги праці.

Вперше працю назвав об'єктом купівлі-продажу У. Петті. Подібний підхід підтримували представники класичної школи А. Сміт та Д. Рікардо та ряд сучасних дослідників (М. Гертнер, Дж. Хікс, А.І. Рофе, С.В. Попов).

Зокрема професор А.І. Рофе зазначає, що на відміну від робочої сили, котра може лише здаватись в оренду, праця може розглядатись у якості об'єкту ринкових відносин. Дослідник стверджує: "Навряд чи наймача може цікавити тільки здатність до праці без її реалізації". При цьому робоча сила так і залишається у робітника, однак результати праці – у роботодавця, і він має повне право ними розпоряджатись. А.І. Рофе підкреслює, що об'єктом купівлі-продажу працю роблять її результати [6, С. 24-25].

Інші вчені стверджують, що на ринку праці продається робоча сила. Так, ще К. Маркс вважав, що працю не можна продавати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. Цю марксистську тезу підтримує сьогодні і Міжнародна організація праці, котра зазначає, що праця не являється товаром. Праця, – на думку К. Маркса, – є функцією товару робоча сила. Роботодавець купує у працівника – лише тимчасове розпорядження нею [2, С. 188], а "глибина розпорядження робочою силою обмежена певними рамками, зокрема законодавством" [4].

Важливо відзначити, що ряд західних дослідників (А. Маршал, Дж. Кейнс, К. Макконел, С. Брю, Р. Еренберг, Р. Сміт) вживають категорію "праця" як синонім "робочої сили". Професор Ю.М. Маршавін пояснюючи зазначену обставину говорить "в сучасній американській економічній літературі поняття "праця" ("labor") вживається у сенсі "фізичних і розумових спроможностей людей, що можуть бути застосовані при виробництві товарів і послуг" [1, Т. 1, С. 398]. Як видно, у даному тлумаченні зміст поняття "праця" фактично не вирізняється від того, що ми називаємо "робочою силою"" [3].

Третю точку зору, відповідно до якої об'єктом купівлі-продажу є послуга, підтримують М. Фрідмен, П. Самуельсон, А.Г. Гаджієв, М.І. Туган-Барановський. У статті "Рабочая сила в системе экономических отношений" А.Г. Гаджієв стверджує, що "продається не робоча сила, а послуга. Передати або продати можна тільки результат процесу праці, тобто послугу або продукт". Причому під послугою автор розуміє кінцевий продукт праці: "Предметом мінових відносин стає послуга, яку надає працівник. Капіталіст платить за неї іншим товаром або грошима і стає повністю власником кінцевого результату".

Ми вважаємо, що найбільш правильно вважати об'єктом ринку праці робочу силу (рис. 1), адже

розгляд праці чи послуг праці у якості товару обмежує дослідження соціально-економічних відносин рамками лише сфери виробництва (створення товару) і не охоплює питання пов'язані з нагромадженням та відтворенням.

Для більш повного уявлення про сутність сучасного ринку праці, поряд з встановленням його об'єкту необхідно визначитись із суб'єктами. Огляд теоретичних джерел дозволив виділити три домінуючі підходи. Прихильники першого напряму (вузького) [2] до суб'єктів ринку праці відносять виключно безробітних та роботодавців, котрі створюють попит у розмірі вільних робочих місць. Представники другого напряму (широкого) [4; 7] вважають суб'єктами всіх роботодавців та всю робочу силу (не тільки безробітних, а й зайнятих осіб). Р. Еренберг та Р. Сміт пишуть: "Ринок праці складається із всіх, хто придбає або продає працю. При цьому деякі учасники даного процесу в якийсь момент можуть бути і не дуже активними щодо наймання на роботу нової робочої сили або пошуку нових робочих місць, але в будь-який момент тисячі фірм і тисячі працівників перебувають "на ринку" [7, С.32].

На нашу думку в сучасних трансформаційних умовах найбільш доречним є третій підхід, запропонований російськими науковцями [7] та широко використовуваний у дослідженнях українськими авторами. Вони поняття "ринок праці" розглядають як в широкому, так і вузькому значенні. В широкому значенні воно охоплює "всю найману робочу силу із числа економічно активного населення", тобто всі категорії працездатного населення, яке претендує на роботу за наймом, а також осіб, які бажають працювати на умовах самозайнятості або підприємництва, і "загальну потребу економіки у найманій робочій силі", котра визначається числом і структурою робочих місць, які існують в економіці і потребують заповнення. На ринку праці у вузькому сенсі, або на "поточному ринку праці", представлені тільки особи, що шукають роботу, а також вакантні робочі місця.

Професор Ю.М. Маршавін вважає, що саме такий підхід дає можливість уникнути багатьох внутрішніх суперечностей як історико-теоретичного, так і прикладного характеру і водночас дозволяє конкретніше вирішувати практичні завдання та розробляти рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування сегментованих ринків праці з урахуванням їх специфіки.

Слід відзначити, що певна категорія науковців у якості третього "нетрадиційного" суб'єкта розглядає державу. Так, Б.М. Генкін зазначає: "… на ринку праці виявляються інтереси держави, що обумовлені необхідністю управління соціальними відношеннями", а К.О. Караченцева стверджує, що "в умовах кризи … втручання у суспільно-економічні та правові відносини на ринку праці з боку держави є чи не єдиним засобом налагодження взаємин між суб'єктами ринку робочої сили". Зазначені аргументи на нашу думку лише ще раз вказують на опосередковану участь держави на ринку праці зумовлені виконанням її регулюючих функцій, але безпосередньої участі в з'ясуванні домовленостей вона не бере (за винятком державного сектору, де вона виконує функцію підприємця). Тому вважаємо, що коректніше стверджувати про безумовну наявність на ринку праці поруч з механізмом ринкового регулювання, ще і механізму державного регулювання, а не третього суб'єкту.

Проведене дослідження сутності категорії "ринок праці" з урахуванням сучасних підходів до його суб'єктно-об'єктної моделі дозволяє в рамках нашого дослідження під ринком праці розуміти інституціональне середовище, де на основі поєднання ринкового та державного механізмів регулювання відбуваються соціально-економічні відносини у сфері формування, використання та відтворення робочої сили (у сфері зайнятості).

Список використаних джерел

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и політика: В 2-х т. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 399 с.; Т.2. – 400 с.
2. Маркс К., Енгельс Ф. Соч. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 23. – М., 1960. – 671 с.
3. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
4. Модель удовлетворения стратегических потребностей территории в трудовых ресурсах / С.М. Васин, А.Д. Бычков // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – №1(13). – С.134-142.
5. Попов С.В. Сутність та поняття ринку праці / С.В. Попов // Кримський юридичний вісник. – 2010. №№1(8). – Частина І. – С. або Попов С.В. Зайнятість та ринок праці в умовах ринкової економіки: монографія / С.В. Попов. – Сімферополь: КЮІ ОДУВС, 2008. – 328 с.
6. Рофе А. О содержании понятий "трудовые ресурсы" и "рабочая сила" / Вопросы экономики / Рофе А. – 1995. – №5. – С. 9-16.
7. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная політика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.

УДК 332.146.2

Калашников А. Н., ст. преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В настоящее время, в условиях ограниченности источников бюджетного финансирования, с одной стороны, и значительной потребности региональных организаций в средствах для финансирования инвестиционных программ и проектов, с другой – на коммерческие банки возлагаются особые надежды по поддержке инвестиционных проектов. В то же время сами белорусские коммерческие банки встречаются с достаточно серьезными проблемами при принятии решения об участии в той или иной форме в финансировании инвестиционных проектов, например: сравнительно небольшая величина собственного капитала, низкий удельный вес собственного капитала в активах, преобладание краткосрочных пассивов, ограничивающих возможности долгосрочных вложений, низкая доля депозитов в пассивах, высокая доля остатков по счетам предприятий и организаций в пассивах, несовпадение структуры пассивов и активов.

Серьезной проблемой является также необходимость резервирования. В настоящее время требования обязательного резервирования Национального банка Республики Беларусь в значительной мере превосходят податные требования на западных банковских рынках (до 10 % в Беларуси по сравнению с 1 % на Западе).

На инвестиционную политику, проводимую коммерческими банками, оказывают влияние следующие особенности экономической ситуации в Беларуси и регионах:

1) неразвитость рынка корпоративных ценных бумаг, что не позволяет банкам рассматривать вложения в акции и облигации акционерных обществ как ликвидные;

2) превращение кредита в одну из основных форм поддержки инвестиционных проектов коммерческими банками при наличии серьезных ограничений инвестиционной активности банков;

3) особое значение проблемы риска в практике инвестиционной деятельности белорусских коммерческих банков;

4) острота проблемы надежного заемщика;

5) отсутствие в большинстве случаев реальных возможностей у организаций участвовать в долевом финансировании проекта собственными средствами – весь риск банк должен принимать на себя.

Основными условиями повышения инвестиционной активности коммерческих банков являются:

1) оптимизация уровня ставки рефинансирования;

2) повышение нормы накопления населения и организаций как фактор изменения структуры пассивов коммерческих банков (повышение доли долгосрочных депозитов), а также как условия расширения долевого участия организаций собственными средствами в финансировании инвестиционных проектов;

3) развитие лизинговых схем кредитования;

4) развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов;

5) приток иностранных инвестиций как способ удешевления инвестиционного кредита для белорусских промышленных предприятий и как один их вариантов развития совместного финансирования белорусских инвестиционных проектов.

Активное участие в инвестиционно-производственной деятельности регионов могут принимать региональные банки и филиалы других кредитных организаций. Для этого необходимо модернизировать и централизовать всю инвестиционную инфраструктуру в регионах. Необходимо иметь в виду, что чем диверсифицированней банк, тем он жизнеспособней, тем легче ему переходить с одного рынка на другой, более выгодный. Другими словами, банки в целях получения больших прибылей должны переходить к комбинированию различных услуг, приспосабливаться к запросам рынка и отказаться от традиционного расчетно-кассового и депозитно-ссудного сервиса.

Перспективным направлением и одновременно дополнительным источником прямых капитальных вложений становится лизинг. Для многих банков главной специализацией становится инвестиционное финансирование. Для производства это один из важнейших механизмов мобилизации инвестиционных ресурсов, а для банка – денежных пассивов.

Ведению инвестиционной деятельности банками способствует наличие у них хорошо подготовленных кадров андеррайтеров, брокеров, дилеров и информационно-аналитических служб.

Кредитные институты доказали организациям свой профессионализм в качестве депозитарных регистрационных расчетно-клиринговых и консультационных центров, трастовых институтов.

На сегодняшний день организация, банки и инвесторы гармонично дополняют друг друга: первые заинтересованы в получении инвестиций, вторые – в предоставлении кредитов, третьи – в помещении средств в капитал.

Банковская система Беларуси должна быть сбалансирована. Очевидно, что наряду с крупнейшими универсальными банками, которые сосредоточены в Минске и развитие которых как флагманов белорусского банковского сообщества надо поддерживать, в стране должно оставаться место и для других банков, не столь крупных и, возможно, специализированных на отдельных операциях, например, на инвестициях в промышленность, на кредитовании реального сектора экономики.

Одно из главных требований инвесторов – нормальный экономический, финансовый, социально-политический климат в регионе инвестирования. Устойчивая финансовая система на уровне региона является одним из важнейших условий и снижения общих кредитных рисков. Если эту устойчивость повысить путем всемерного развития региональных финансовых систем, то и степень кредитных рисков будет меньше.

УДК 330.342

Короткевич А. И., к.э.н., доцент,
заведующий кафедрой банковской экономики
Белорусский государственный университет (г. Минск, Республика Беларусь)
Шпарун Д. В., м.э.н., преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях социально-экономического развития любой страны важнейшими экономическими факторами, определяющими его стабильность и положительную динамику, являются показатели инновационности общественного производства. Необходимость реализации инновационной модели развития экономики вызвана, прежде всего, тем, что в современном мире в основе качественных сдвигов, обеспечивающих высокоэффективное развитие социально-экономических систем, поддерживающих высокую конкурентоспособность как отдельных регионов, так и стран в целом, лежит инновационная направленность стратегии и тактики развития производственной и иных видов деятельности.

Необходимо констатировать, что в современной Беларуси инновационная активность и инновационная восприимчивость организаций находятся на уровне, не позволяющем обеспечить высокое качество роста экономики. Одной из основных причин наличия подобного рода проблемы является как несовершенство существующих методик оценки эффективности и инновационности развития экономических систем, так и отсутствие действенного организационно-экономического механизма повышения экономической эффективности существующих организаций и создание новых путем инициализации инновационной активности в ЭС.

Представление структуры экономической системы как совокупности исходной, промежуточной и замыкающей сфер позволяет сформировать перечень показателей, характеризующих процессы, происходящие в каждой из них. Из выделенной совокупности показателей устраняются те, которые рассчитываются как производные, например производительность труда, рентабельность и др. Полученный перечень показателей является основой для построения критерия эффективности деятельности и инновационности развития экономической системы.

Закрепление порядка показателей осуществляется в последовательности, которая обеспечивает реализацию возложенных на рассматриваемую систему функций и достижение поставленных целей, т.е. в соответствии с величиной разрыва между фактическим значением показателя и его желательным значением. Закрепленный порядок изменения показателей называется динамической системой показателей эффективности или критерием эффективности деятельности.

Динамическая система показателей обладает следующими свойствами:

– результативность функционирования оценивается в динамике (состояние системы в оцениваемый момент времени сравнивается с ее состоянием в предшествующие моменты времени);

– оценка отражает структуру реального потока продуктов;

– показатели, включаемые в динамическую систему, являются учитываемыми и регистрируемыми в процессе хозяйственной деятельности;

– принципы построения динамической системы не зависят от масштабов и характера оцениваемой деятельности.

Методика оценки эффективности деятельности экономической системы на основе динамических систем показателей включает следующие этапы:

1. Определение целевой функции национальной экономической системы.
2. Определение совокупности показателей, соответствующей функции национальной экономической системы и адекватно отражающей происходящие в ней процессы;
3. Закрепление эталонного порядка показателей, в соответствии с которым должны изменяться значения отобранных показателей, на основе результатов проведения экспертного опроса специалистов и исходя из теоретических представлений – формирование критерия эффективности деятельности (динамической системы показателей);
4. Расчет на основе ранговых статистик интегрального показателя эффективности деятельности на основе измерения динамики изменения значений показателей, включенных в критерий эффективности деятельности, за анализируемый период времени.

С помощью разработанных критериев можно оценивать успешность движения национальной экономической системы к желательному состоянию, характеризующемуся достижением определенных результатов.

Целевой функцией национальной экономической системы как системы жизнеобеспечения человека является построение инновационной экономики с целью повышения уровня и качества жизни населения.

Многообразие факторов, определяющих изменение степени инновационности национальной экономической системы, требует построения системы показателей, которая обеспечит выявление условий соответствующих изменений. Показатели системы должны быть экономически взаимосвязаны и обеспечивать системный подход к изучению процесса изменения инновационности национальной экономической системы.

Наиболее важным показателем, в обобщенном виде характеризующим эффективность деятельности экономической системы любого уровня, является показатель длительности жизни населения. Этот показатель фиксирует направленность социально-экономических мероприятий на удовлетворение потребностей человека.

Возможный набор показателей, характеризующих эффективность деятельности продовольственного комплекса как системы жизнеобеспечения, будет следующим: длительность жизни, реальные денежные доходы населения, чистая прибыль по экономике, валовой внутренний продукт.

Эффективной можно назвать такую деятельность национальной экономической системы как системы жизнеобеспечения, которая приводит к наиболее динамичному росту значений выделенных показателей.

Последовательность закрепления показателей «Реальные денежные доходы населения», «Чистая прибыль» и «Валовой внутренний продукт» определяется степенью влияния отражаемых ими процессов на возрастание значений показателя «Длительность жизни населения».

На втором месте после показателя «Длительность жизни» следует расположить показатель «Реальные денежные доходы населения». Это объясняется тем, что увеличение доходов населения должно способствовать повышению уровня жизни и росту длительности жизни.

Таким образом, порядок закрепления показателей, характеризующих эффективность деятельности национальной экономической системы с позиции домашних хозяйств (эталонный ранг движения), может быть следующим: длительность жизни, реальные денежные доходы населения, чистая прибыль по экономике, валовой внутренний продукт.

Динамика изменения этих показателей в направлении достижения поставленных целей должна обеспечивать повышение инновационности национальной экономической системы и рост длительности жизни.

Для обеспечения деятельности национальной экономической системы необходимо потребление различных видов ресурсов, прежде всего, трудовых и энергетических. Таким образом, дальнейший перечень показателей критерия эффективности деятельности экономики страны как системы жизнеобеспечения (эталонный ранг движения) может быть следующим: численность населения, занятого в экономике, расходы на научно-исследовательские работы, потребление электроэнергии организациями республики, потребление тепловой энергии организациями республики.

Для оценки эффективности деятельности национальной экономической системы как системы жизнеобеспечения в соответствии с разработанным критерием необходимо:

1. Свести в таблицу за несколько периодов (n) абсолютные значения показателей, входящих в критерий;
2. Определить приросты значений этих показателей за периоды времени Т2–Т1, Т3–Т2, … ,Tn–Tn-1: отношение значения показателя последующего года к значению показателя предыдущего года;
3. Определить значения темпов изменения приростов значения показателей за периоды Т3–Т1, Т4–Т5, … , Tn–Tn-2: отношение последующего значения прироста показателя к предыдущему значению прироста;

4. Используя данные темпов приростов значений, определить фактический ранг показателей, входящих в состав критерия эффективности деятельности национальной экономической системы как системы жизнеобеспечения.

5. Далее рассчитываются значения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена (Коткл) и Кендала (Кинв) и интегрального показателя эффективности коэффициентов Коткл, Кинв и интегрального показателя эффективности (Р) функционирования национальной экономической системы как системы жизнеобеспечения.

В соответствии с разработанным критерием эффективность и инновационность развития национальной экономической системы Республики Беларусь как системы жизнеобеспечения с 1995 года по 2012 год имели разнонаправленную динамику. Интегральный коэффициент эффективности, при этом, наибольших значений (0,327 и 0,307) достиг в 2007-2010 годах. Однако с 2010 г. по 2012 г. инновационность развития снизилась и составила 0,227.

УДК 336.7:(075.8)

Карчева І. Я., здобувач
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
(м. Київ, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ

Майбутнє банкінгу пов'язано з розвитком технологій електронного банкінгу, який передбачає надання банківських послуг з використанням комп'ютерних та телефонних мереж. Використання електронного банкінгу дає багато переваг для банків, зокрема дозволяє значно розширити види та обсяги надаваємих послуг і тим самим суттєво збільшити доходи, а також скоротити витрати на оренду і обслуговування приміщень, зменшити чисельність персоналу, і відповідно витрати на зарплату, підвищити рівень автоматизації банківських процесів. Завдяки економному онлайн-обслуговуванню банк може пропонувати більш вигідні умови, водночас прискорюючи процес обробки банківської інформації, що сприяє залученню нових клієнтів та освоєнню нових ринків без відкритя додаткових офісів продаж.

Надаючи банкам нові операційні можливості та сприяючи підвищенню ефективності їх діяльності, використання технологій електронного банкінгу призводить до зростання банківських ризиків. Вчені по-різному класифікують інноваційні ризики, пов'язані з технологіями дистанційного обслуговування, основною метою якої є підвищення конкурентоспроможності і ефективності. Д. Гафурова до цієї категорії відносить такі ризики: науково-технічні, правового забезпечення патентного захисту проекту; помилкового вибору інноваційного проекту; незабезпечення інноваційного проекту фінансуванням; маркетингові; невиконання господарських договорів; посилення конкуренції; пов'язані з недостатнім рівнем кадрового забезпечення, пов'язані з забезпеченням прав власності на інноваційний проект, та ін. [1, с. 108]. Натомість А. Садчиков всі ризики інноваційного проекту класифікує на три групи: антропогенні, виробничі і комерційні [2]. Антропогенні ризики обумовлені людським фактором. Виробничі ризики виражаються в можливості появи відхилень характеристик створюваного продукту від запланованого. Комерційні ризики пов'язані з ймовірністю виникнення відхилень економічних характеристик проекту від запланованих та розглядає їх на трьох рівнях:. мікрорівні – функціонування даного проекту в рамках загальної діяльності фірми; мезорівні – функціонування фірми на ринку; макрорівні – функціонування ринку в рамках всієї економіки.

Зауважимо, що інноваційна діяльність банків передбачає процес, пов'язаний зі створенням, впровадженням і використанням інновацій з метою максимального задоволення послугами потреб клієнтів та удосконалення організації і технологій банківської діяльності за мінімально можливих витрат та отримання на цій основі позитивного економічного і стратегічного ефекту за допустимого інноваційного ризику. Як правило, інноваційні ризики оцінюють з позиції можливих втрат від інноваційної діяльності. Базуючись на міжнародних стандартах, нами запропоновано оцінювати інноваційний ризик банку як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, недоотримання очікуваного ефекту, який виникає при вкладенні банком коштів у створення нових продуктів, послуг, технологій, розробку управлінських інновацій, які можуть не знайти очікуваного попиту на ринку через несприятливе сприйняття клієнтами, персоналом, здійсненими прорахунками при проектуванні та впровадженні інновації, неадекватністю стратегії, політики і використання інновації, непередбачених подій, що відбулися на ринку. При розгляді факторів і джерел інноваційного ризику розвитку банків основним є задоволення потреб клієнтів і захист їхніх інтересів, що можливо коли дотримуються одночасно ризик-орінтований і клієнт-орієнтований підходи.

Незважаючи на те, що наявність інноваційного ризику в діяльності банків не заперечуються ні науковцями, ні практика, в той же час інноваційний ризик не включається окремою складовою до

типових банківських ризиків, визначених Базельським комітетом банківського нагляду (5 ризиків) і Постановами Національного банку України № 361 і № 104 (9 банківських ризиків). Слід зазначити, що ризик-орієнтованого підхід передбачає оцінку ефективності впровадження систем електронного банкінгу, включаючи інноваційну складову, з трьох позицій «доходність-ліквідність-прибутковість». Втім вважається, що впровадження технологій електронного банкінгу, не призводить до виникнення нових видів банківських ризиків, але розширює склад чинників і породжуваних ними джерел компонентів типових банківських ризиків і викликає зміщення профілів ризиків**,** характерних для банківської діяльності [3; 4, с. 47]. Завдання полягає в тому щоб агрегований ризик не збільшувався, який, на нашу думку, має формуватися на основі ієрархічної моделі банківських ризиків, яка б включала три рівні: перший рівень – це типові банківські ризики; другий рівень – це компонентні ризики, до яких включається й інноваційний ризик і які впливають на профіль типових банківських ризиків; третій рівень – системні ризики, які характеризують можливі наслідки впливу неконтрольованої зміни профілю типових банківських ризиків у процесі впровадження та використання інновацій, підвищення як окремих типових банківських ризиків, так і їх сукупності, що може призвести зростання системного ризику.

Отже, при впровадженні систем електронного банкінгу банк має забезпечити ефективне управління ризиками, що при цьому виникають і перш за все операційним ризиком. Зауважимо, що відповідно до вимог Базеля II правовий ризик є складовою операційного ризику і вимагається покриття капіталом. Складність полягає в тому, що в Україні чинним законодавством і нормативно-правовими актами НБУ не встановлено вимоги щодо кількісної оцінки операційного ризику, в т.ч. і ризику, що виникає при впровадженні систем електронного банкінгу, та врахування його при розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2), що робить українські банки незахищеними від цих ризиків.

Необхідність підвищення ефективності управління операційним ризиком в банках України обумовлена тим, що останнім часом операційний ризик набув зростання і матеріалізувався у значних втратах внаслідок змін в організації і здійсненні банківських операцій, в т.ч. пов'язаних з дистанційним обслуговуванням. Таке зростання операційних ризиків пов'язане з управлінням операціями у реальному часі, що спричиняє ризик розрахунків в умовах інтернаціоналізації банківської діяльності, крім того, зростання є результатом ускладнення банківських операцій і появи нових продуктів, які містять юридичні ризики, а також застосування банками все більш складних інформаційних систем.

Базельський комітет визначає операційний ризик як ризик втрат у результаті неадекватності або збоїв внутрішніх процедур, систем, дій персоналу чи зовнішніх подій. На базі цього визначення Базель II передбачає три альтернативних методи для вимірювання величини операційного ризику в міру зростання складності і чутливості до нього: метод базових індикаторів (Basic Indicator Approach, BIA), стандартизований підхід (The Standardised Approach, TSA) та підхід поглиблених вимірів (Advanced Measurement Approaches, AMA). Недоліком методу базових індикаторів і стандартизованого підходу є те, що вони передбачають лінійну залежність від фактору ризику. тоді, як правило, це нелінійна залежність.

Кожний з цих підходів дозволяє кількісно оцінити операційний ризик. Банк самостійно вибирає яким методом скористатися. При цьому банкам, що активно здійснюють міжнародні операції, а також банкам зі значним операційним ризиком Базельський комітет рекомендує використовувати більш складний варіант, ніж метод базових індикаторів.

Розрахунки, наведені в таблиці, показують, що за методом ASA потреба в капіталі на покриття операційного ризику для банків України на 01.01.2014 р. становила 5,5 млрд грн., тоді як за методом BIA – 10,9 млрд грн., тобто більше на 77,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка операційного ризику, розрахований для банків України за методами BIA і ASA

Показники					млрд грн
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Оцінка операційного ризику за методом BIA	7,72	9,14	9,22	10,5	10,9
Оцінка операційного ризик за методом ASA	5,4	5,19	5,17	5,5	6,1

Джерело: розрахунки автора

Зауважимо, що валовий чистий дохід, що використовується у BIA і стандартизованому підходах – це тільки показник схильності банку до операційного ризику. У банків з низькою маржею/прибутковістю можлива недооцінка потреби в капіталі під операційний ризик, що ми спостерігаємо в останні роки в Україні, зокрема в банках, що не можуть забезпечити ефективного управління активами і пасивами.

Метод поглиблених вимірів (AMA) – це внутрішня модель вимірювання операційного ризику, розроблена банком, має включати використання внутрішніх даних, релевантні зовнішні дані, аналіз сценаріїв, RCSA і KRI/KPI, отримані з використанням достовірного, прозорого, належним чином задокументованого методу зважених елементів всієї системи управління операційним ризиком.

Капітал, зважений на ризик АМА, має покривати очікувані і неочікувані збитки, пов'язані з операційним ризиком.

Розглянуті підходи мають за мету вимірювання операційного ризику, пов'язаного з технологіями електронного банкінгу, з різним ступенем чутливості, а отже покращення управління цим ризиком. Насправді, операційний ризик може бути ефективно контрольованим лише у випадку, якщо він ідентифікований, виміряний, оцінений та належним чином управляється.

Список використаних джерел

1. Гафурова Д.И. Развитие инновационных технологий в российском банковском секторе. – М.: «Анкил», 2009. – 160 с.
2. Садчиков А. Анализ взаимодействия факторов риска инновационного проекта // http:// niokr.narod.ru/inde..htm
3. Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk, Лютий 2003 http://www.bis.org
4. Лямин Л.В. Применение технологий електронного банкинга: риск-ориентированній поход / Л.В.Лямин. – М.: КНОРУС; ЦИПСиР, 2011. – 336 с.

УДК 336.77

Лопанова В. С.
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ТИПОЛОГИЯ РЫНКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Наиболее существенным условием эффективности инноваций является достоверное прогнозирование спроса на инновационный продукт. [1] Хотя динамика такого спроса обусловлена существенным количеством факторов, для эффективной проработки инновационного проекта важно произвести типизацию рынков в зависимости от характера корреляции взаимообусловленных изменений ценовых и количественных параметров спроса. Такая типизация позволила бы с высокой степенью достоверности прогнозировать параметры основных характеристик рынка инновационных продуктов в различных ситуациях. [2]

Проанализировав основные тенденции развития спроса на инновационные товары, можно сделать вывод о том, что спрос на них подчиняется нескольким моделям [3]:

1. Товары эластичного потребления, динамика физических объемов потребления которых коррелирует с коэффициентом опережения, выражающим отношение индекса цен на данную группу товаров и индекса цен на потребительские товары и услуги в целом. Если коэффициент опережения меньше единицы, потребление данных товаров имеет тенденцию к росту, а удельный вес в общем объеме расходов на потребление не снижается.

К данной группе товаров относятся транспортные средства и расходы на их содержание, а также синтетические моющие средства и предметы бытовой химии.

Данные группы товаров, не смотря на различие, обладают определенным сходством:

- разнообразием товарно-ассортиментных групп входящих в них товаров;
- консерватизмом потребителей в отношении физических объемов потребления в долгосрочном периоде;
- высоким удельным весом импорта в объеме потребления данных товаров.

2. Товары стоимостной эластичности спроса, физические объемы потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов. При этом с ростом относительных цен потребитель переносит акцент на приобретение товаров более низкого ценового сегмента с сохранением физических объемов потребления. К таким товарам относятся изделия легкой промышленности, включая одежду, трикотажные и чулочно-носочные изделия, бельё, головные уборы, ткани и обувь. Высокая степень насыщенности и конкурентности рынка, наличие товаров различных ценовых диапазонов в значительной мере способствует сложившейся модели потребления.

При анализе спроса на инновационный товар, подчиняющийся алгоритму модели ценовой эластичности спроса, следует иметь в виду, что потребители, принимая решение о покупке, соотносят собственные представления о цене и качестве товара, поэтому перед производителями (продавцами) инновационного продукта стоит двуединая задача:

- убедить рынок в высоком качестве продукции, что позволит установить цену не ниже, чем у конкурентов;
- сегментировать рынок с выявлением целевого потребителя, причём цена на каждом сегменте рынка должна соответствовать уровню благосостояния целевого потребителя.

3. Товары дуалистичного спроса, потребление которых четко дифференцируется на два отдельных сегмента:

- сегмент неэластичного спроса (сегмент А), представляющий собой потребление данных товаров как предметов первой необходимости. На данном сегменте объем потребления мало зависит

от динамики абсолютных и относительных цен и подчиняется длительности эксплуатационного цикла объекта. При физическом и моральном износе эксплуатируемого объекта возникает спрос, обусловленный необходимостью его замены;

– сегмент эластичного спроса (сегмент Б), представляющий собой дополнительное потребление товаров, при удовлетворении потребности относящихся в связи со сложившейся структурой потребления к первой необходимости. Данный сегмент может обладать как абсолютной, так и стоимостной эластичностью.

К товарам дуалистической модели спроса относятся мебель, ковры и ковровые изделия, часы, бытовая электроника и электротехника. При этом потребление на сегменте А обусловлено тем, что для большинства потребителей определенное количество предметов данных товарных групп представляет собой предметы первой необходимости и поэтому входят в круг товаров приоритетного спроса, вытесняя даже продукты питания. В сегменте Б данные товары обладают преимущественно общей эластичностью, то есть потребитель готов отказаться от их приобретения при росте относительных цен. Исключение составляют товары, обладающие высокой степенью рыночной новизны, эластичность приобретения которых носит стоимостной характер (мобильные телефоны, комбинированные гаджеты, цифровые камеры, проигрыватели CD- и MP3-дисков).

4. Товары неэластичного спроса, потребление которых мало коррелирует с ценой и ориентируется на существующую потребность. Из непродовольственных товаров такими характеристиками обладают, например, табачные изделия, потребление которых носит составной характер: существует группа постоянных потребителей и растущая группа лиц, ориентирующихся на эпизодическое, социально-престижное потребление данных товаров, а также некоторые парфюмерно-косметические товары, продавцам которых благодаря дифференциации предложения и грамотному маркетингу удалось побороть эластичность рынка. С целью эффективного выхода на рынок товаров неэластичного потребления необходимо предложить товар более высоких потребительских качеств, чем рыночные аналоги по сопоставимой цене. Важным аспектом эффективных продукционных инноваций в данной группе товаров является создание имиджа товара у потребителя путём прямой и косвенной рекламы, что позволяет минимизировать вышеупомянутую эластичность спроса. Поэтому выход на рынок инновационного продукта, претендующего на минимизацию ценовой эластичности, должен сопровождаться массированной рекламной компанией, эффективность которой обусловливается анализом целевой потребительской аудитории и результатами поиска референтных образцов потребительского поведения.

Список использованных источников

1. Мончев, Н. Разработки и нововведения / Н. Мончев. – М., 1998, – С. 115–127.

2. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.

3. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. Европейская экономическая комиссия, ООН, Нью-Йорк, Женева, [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: http://www.un.org/ru/.../ innovative_development_ survey_belorus_rus.pdf. – Дата доступа : 03.05.2013.

УДК 330.1

Мекшун Л. М., к.е.н., доцент,
Мекшун П. В., викладач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Потреба України у залученні іноземних інвестицій вимагає формування партнерських відносин з транснаціональними корпораціями (ТНК) і розробку політики, яка дозволить отримати максимальну користь для національної економіки від присутності в ній іноземних корпорацій. Необхідно використовувати їх діяльність для покращення технічного рівня національного виробництва та його організації шляхом переймання досвіду і підвищення кваліфікації робочої сили, проведення спільних науково-дослідних робіт тощо.

Державна економічна політика повинна враховувати той факт, що розвиток національної економіки значною мірою залежить від успішного функціонування на її території ТНК. Для налагодження партнерських відносин з ТНК Україні необхідно продовжити формування сприятливого інвестиційного середовища і намагатися збільшити надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку країни. Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже зроблено, зокрема:

- Верховною Радою України внесені зміни до Закону України «Про інвестиційну діяльність» (№4218-IV, від 22.12.2011 р.) щодо приведення термінології у відповідність із чинним законодавством,

визначення напрямів, шляхів та заходів державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності, запровадження державної реєстрації інвестиційних проектів, які потребують державної підтримки та проведення оцінки їх економічної ефективності;

- з 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України № 2623 «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», у якому визначені правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»;

- до іноземних інвесторів на території України запроваджено національний режим інвестиційної діяльності, який надає рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. В законодавчих актах визначено, що іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Згідно зі статею 13 Закону України «Про режим іноземного інвестування» введена реєстраційна форма допуску іноземних інвестицій, яка вважається прогресивною і використовується розвинутими країнами. Закон встановлює граничний термін реєстрації іноземної інвестиції у три дні при правильно оформлених документах;

- з метою збільшення захищеності іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашінгтонська Конвенція 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Підписано і ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу [1];

- у разі припинення інвестиційної діяльності держава гарантує іноземному інвестору повернення його інвестиції і доходів від них в натуральній або грошовій формі без сплати мита, а також надає гарантії щодо безперешкодного і негайного переказу за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, які одержані на законних підставах в процесі інвестування;

- для покращення взаємодії іноземних інвесторів з органами виконавчої влади та місцевого самоврядування створено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України і Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при центральних і місцевих органах виконавчої влади (Указ Президента України від 26.01.2011 № 173/2011, яким затверджено персональний склад Ради вітчизняних та іноземних інвесторів). Така взаємодія сприятиме залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій в Україні, прискорить її інтеграцію в європейську і світову економічні системи, забезпечить дотримання права приватної власності і права на підприємницьку діяльність;

- заходи щодо покращення інвестиційного клімату знайшли своє відображення у Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», в якій було заплановано: удосконалити дозвільну систему, ліцензування, надання адміністративних послуг, започаткування та ліквідацію бізнесу, державний нагляд і контроль, технічне регулювання, формування митних процедур тощо.

Таким чином, Україна зробила певні кроки для підвищення свого інвестиційного рейтингу. Але невирішені проблеми ще залишилися. На нашу думку, для продовження формування позитивного інвестиційного іміджу України, збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій та покращення взаємодії держави з іноземними ТНК необхідно здійснити наступні заходи:

1) На державному рівні розробити та запровадити довгострокову стратегію залучення ПІІ в економіку, в яких визначити адресне залучення інвестицій, механізм їх ефективного використання та перспективи розвитку.

2) Наповнення економіки України інвестиційними ресурсами вимагає формування економічних і нормативно-правових умов для залучення ТНК, орієнтованих на структурну перебудову і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва на базі нових наукомістких, ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій. З цією метою необхідно розробити комплекс стимулюючих заходів щодо залучення стратегічних ТНК за ключовими високотехнологічними напрямами діяльності.

3) Забезпечити розвиток державно-приватного партнерства (ДПП). Запровадження ДПП часто є вагомішим від продовження прямого державного фінансування, адже знижує витрати на адміністрування та утримання об’єкту, підвищує рівень обслуговування та знижує ризики його функціонування. ТНК разом із урядом і представниками громадянського суспільства все частіше вступають на шлях організації багатосторонніх партнерських програм, що відповідає інтересам усіх сторін. Держава легалізує партнерство, ТНК забезпечують партнерство фінансовими та іншими видами ресурсів, а громадянське суспільство здійснює контроль і відіграє роль посередника між ними.

4) Забезпечити фактичну, а не декларативну державну підтримку переходу на інноваційний розвиток, виконуючи законодавчі акти, що становлять фундамент формування національної інноваційної системи. Це дозволить активізувати інноваційну спрямованість діяльності як українських господарюючих суб'єктів, так й іноземних ТНК в Україні.

5) Реформувати на державному рівні систему діяльності вільних економічних зон (ВЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (ТПР), дозволивши використовувати їх переваги тим підприємствам, які виконують вимоги українського законодавства, працюють чітко у рамках сформованих інвестиційних програм, випускають інноваційну продукцію, суттєво впливають на створення нових робочих місць. Існування таких ВЕЗ та ТПР заохотить ТНК здійснювати інвестиції у пріоритетні галузі національної економіки.

6) Підвищити роль держави як одного з провідних інвесторів, діяльність якого спрямована на структурну перебудову національної економіки. Для цього держава має ефективно управляти своєю власністю, не продавати прибутково працюючі державні підприємства іноземним інвесторам, а залишати їх за собою повністю або частково, отримуючи відповідні дивіденди та спрямовуючи їх на інвестування пріоритетних видів економічної діяльності (тим самим змінюючи на краще структуру національної економіки).

7) Спрямувати діяльність ТНК на раціональне використання природно-господарського комплексу вітчизняної економіки. Залучити іноземних інвесторів до проектів енергетичної незалежності України.

8) У зв'язку з тим, що у сучасному світі роль інтелектуальної власності в економічному розвитку з кожним роком зростає та випереджає значущість засобів виробництва та природних ресурсів, необхідно посилити питання її захисту. В Україні законодавство про інтелектуальну власність, її захист та оцінку закріплені у понад 100 законах і підзаконних актах [2].

На думку дослідників даної проблеми [2;3], на практиці вирішенню даного питання приділяється недостатня увага. Особливо велика кількість порушень спостерігається у сфері охорони комп'ютерного забезпечення, баз даних, аудіовізуальної продукції.

9) Вдосконалити законодавчу базу проведення приватизації, в якій визначити чітку позицію щодо приватизації підприємств, які мають стратегічне значення для економічної безпеки держави.

10) Заохотити взаємодію ТНК з місцевими підприємствами.

На сьогодні Україна має нерівномірно розвинену і недостатньо скоординовану національну економіку. Застаріле обладнання (коефіцієнт оновлення виробничих потужностей становить приблизно 2,5 % на рік, що означає суттєве технологічне відставання від провідних країн світу), недостатність комплектуючих для виробництва і замкнених виробничих циклів, відсутність або обмеженість державних замовлень змушують українські компанії шукати шляхи взаємодії з ТНК, створюючи нові форми співпраці і кооперації.

Таким чином, держава, взаємодіючи з ТНК, повинна прагнути використати всі переваги такої діяльності і сформувати партнерські відносини з корпораціями. Найоптимальнішою є ситуація, коли загальні інтереси держави і ТНК збігаються і вони співпрацюють між собою. Таким процесам сприяє лібералізація торгівлі та іноземних інвестицій, встановлення однакового режиму для національних і міжнародних корпорацій, створення певних преференцій для іноземних компаній тощо.

Список використаних джерел

1. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.kmu.gov.ua/invest_klimat

2. Кузнєцова Н. Проблеми захисту прав інтелектуальної власності в Україні / Н.Кузнєцова, О.Кохановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pruk/2011_3/2.pdf

3. Бурдель А.М. Міжнародні рейтинги та стан захисту прав інтелектуальної власності в Україні у 2010-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012 /Pravo/3_118761.doc.htm

---

УДК 330.322.2

Полковниченко С. О., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сільське господарство є однією з пріоритетних галузей економіки України, яка формує її продовольчу безпеку, забезпечує сировиною легку і харчову промисловість, сприяє сталому розвитку сільських територій. При забезпеченні ефективного функціонування сфера аграрного виробництва може стати конкурентною перевагою держави і сприяти зростанню валютних надходжень. Важливим фактором стабільного розвитку аграрного сектору економіки, підвищення його ефективності, інноваційної активності та конкурентоспроможності є інвестиції. Без інвестицій неможливо здійснити модернізацію галузі, впровадження нових технологій.

Інвестиції в розвиток аграрного сектору – це затрати фінансових ресурсів, спрямованих на збільшення виробництва, отримання доходу і вирішення соціально-економічних проблем. Основною складовою частиною інвестицій за обсягом та значущістю є капітальні інвестиції. Нормативними документами визначено, що капітальні інвестиції – це інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів [1].

У структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності вкладення в сільськогосподарську галузь за останні роки коливались в межах 5-7,1%, причому їхня частка, як і обсяги, є нестабільними (рис.1). Найбільший відсоток за 2007-2013 рр. зафіксований у 2008 р. – 7,1%, найменший (5,0%) – у 2007 р. Зменшення інвестиційної активності у 2009 р. порівняно з 2008 р. в першу чергу пов'язане із загальним уповільненням притоку інвестицій в економіку України внаслідок

фінансово-економічної кризи. У 2010-2012 рр. капітальні інвестиції в сільське господарство поступово зростали, а в 2013 р. спостерігалось їх деяке скорочення – на 2,3% порівняно з 2012 р. У 2013 р. за рахунок усіх джерел фінансування в сільському господарстві освоєно 18,6 млрд. грн. інвестицій в основний капітал.

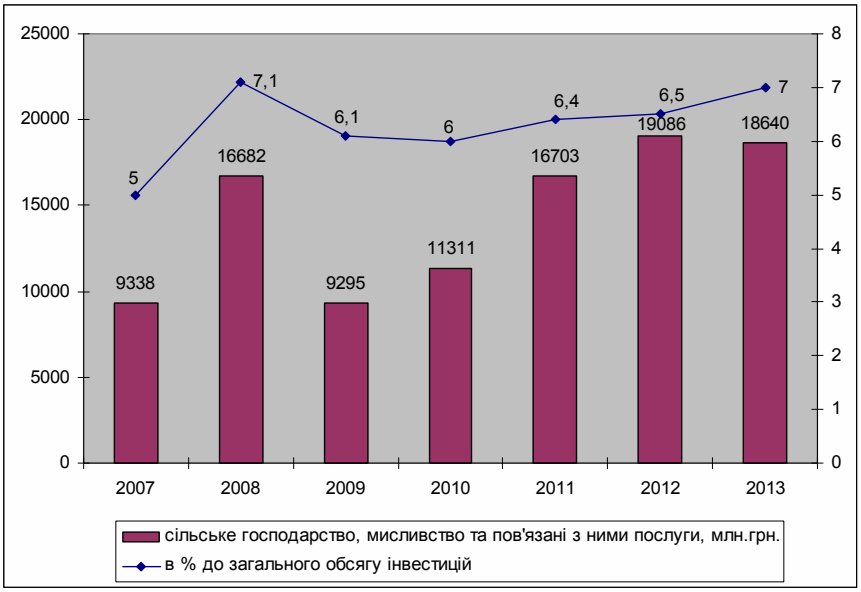


Рис.1. Динаміка капітальних інвестицій в сільське господарство в 2007-2013 рр. [1; 2]

За прогнозами науковців Інституту аграрної економіки, у 2014 році обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство слід очікувати на рівні 17 млрд. грн., що на 7% нижче відповідного показника 2013 року. За січень-червень 2014 р. обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство України, як і загалом по економіці, склали 82% порівняно з відповідним періодом 2013 року [3].

Рівень інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств суттєво відрізняється у різних регіонах України. Наприклад, у 2013 році в Івано-Франківській області обсяги інвестицій на 1 га сільгоспугідь досягли 2708 грн. (при в середніх вкладеннях по Україні 869 грн.), а в Запорізькій та Одеській областях рівень капіталовкладень становив лише 370 грн. на 1 га сільгоспугідь. Останнім часом підвищився рівень інвестиційної активності у сільськогосподарських підприємствах Київської, Полтавської та Черкаської областей [3].

За останні роки спостерігається скорочення обсягу державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. З 18,6 млрд. грн. капітальних інвестицій, що надійшли в аграрний сектор вітчизняної економіки у 2013 році, 80% – кошти вітчизняних сільгосппідприємств.

Якщо у 2010 р. за рахунок коштів державного бюджету освоєно 274,4 млн. грн. інвестицій в основний капітал в сільському господарстві (2,3% загального обсягу капітальних інвестицій в аграрний сектор), в 2011 р. – 286,2 млн. грн. (1,6%), то в 2012 р. – 72,6 млн. грн. (0,4%), в 2013 р. – 28,3 млн. грн. (0,2%). Причому значна частина коштів вкладається в розвиток рослинництва: у 2010 р. – 68,6%, у 2011 р. – 61,6%, у 2012 р. – 95,8%. У 2013 р. у тваринницьку галузь держава інвестувала 10,1% загального обсягу коштів у сільське господарство [2]. Переважна частка бюджетних коштів у сільському господарстві використовується на фінансування поточних витрат і не має інвестиційного спрямування.

Незважаючи на поширену думку про інвестиційну привабливість аграрного сектору вітчизняної економіки, частка прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) у сільське господарство на 01.01.2014 р. становить лише 1,4% (776,6 млн. дол. США) до загального обсягу, з яких 46,5% (361,2 млн. дол.) залучено з Кіпру [4]. Серед інших країн-інвесторів – Німеччина, Великобританія, США, Польща, Віргінські острови (Брит.), Франція, Нідерланди тощо. Зокрема, іноземні інвестиції надходять у вирощування зернових та олійних культур. Привабливими також є виробництво м’яса птиці та яєць. Водночас зауважимо, що прямі іноземні інвестиції за січень-червень 2014 р. скоротились майже на 105 млн. дол. США.

Звичайно, залучення інвестицій в аграрне виробництво пов’язано з ризиком, зумовленим природно-кліматичними, економічними, політичними і іншими факторами. Сезонність виробництва, значна залежність його від погодних умов, тривалість періоду обігу капіталу стримують інвесторів вкладати кошти в сільське господарство. Послаблюють інвестиційну активність в цій галузі також несформованість попиту на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках, конкуренція з більш дешевою імпортною продукцією, протекціоністська політика інших країн світу.

Крім того, до основних причин недостатнього інвестування в аграрний сектор України необхідно віднести:

- недосконаліть нормативно-правового законодавства щодо державної підтримки інвестиційної діяльності;

- обмеженість джерел формування інвестиційних ресурсів, як на рівні підприємств, так і на рівні держави, складність доступу до кредитних ресурсів;

- недостатню спрямованість податкової системи України на забезпечення інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки;

- слабкий зв'язок між виділенням коштів на інвестиційну діяльність та отриманням соціально-економічного ефекту;

- невирішеність земельних питань, відсутність в Україні повноцінного ринку землі;

- низькі темпи інтеграції України в європейські ринки;

- наявність ділових груп, які заробляють гроші на імпорті сільгосппродукції і не зацікавлені у відродженні та процвітанні сільського господарства України;

- несприятливий інвестиційний клімат в країні.

З метою активізації інвестування розвитку аграрного сектору необхідно створити сприятливе середовище, що передбачає: удосконалення інвестиційного законодавства, зокрема у сферах податкової, кредитної та цінової політики; визначення та реалізацію заходів, спрямованих на вирішення пріоритетних проблем інвестиційної діяльності в аграрній сфері; формування сприятливого інвестиційного клімату, розвиненого фондового ринку і фінансово-кредитної системи; застосування системи економічних стимулів для нагромадження власного капіталу вітчизняних товаровиробників з подальшим інвестуванням в аграрне виробництво; забезпечення прозорості залучення та використання коштів на інвестиційну діяльність. Необхідно мобілізувати інвестиції в аграрне виробництво з усіх можливих джерел: збільшити державні інвестиції, активізувати альтернативне інвестування, стимулювати притік іноземних інвестицій в аграрний сектор, спрямувавши їх на створення та практичне впровадження інновацій, освоєння нових технологій. Для цього потрібно розробити привабливі інвестиційні проекти, які передбачатимуть не тільки економічний, але й соціальний, екологічний ефекти.

Список використаних джерел

1. Сільське господарство України. Статистичний збірник. 2013. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 390 с.

2. Статистичний збірник: Капітальні інвестиції в Україні у 2007-2011 роках. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 122 с.

3. В Україні сповільнилася інвестиційна діяльність у сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agravery.com/ua/ekonomika/show/v-ukraini-spovilnilasja-investicijna-dijalnist-u-silskomu-gospodarstvi

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 368

Пономаренко С. В., здобувач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Інтеграція України у світове співтовариство зумовлює необхідність системного підходу до аналізу сучасних процесів розвитку сільськогосподарського виробництва з метою розробки відповідних механізмів регулювання, які здатні забезпечити швидку адаптацію галузі до нових умов господарювання.

Аналіз фінансової політики в сільському господарстві розвинених країн світу дозволив виділити основні форми та методи державного регуляторного впливу на розвиток сільського господарства, які представлені в табл.1.

На наш погляд, на особливу увагу заслуговує досвід державної підтримки сільського господарства країнах Європейського Союзу.

В ЄС національні дотації надаються в рамках загальноєвропейської дотаційної політики. Відповідно до її принципів, будь-яка інша допомога, що створює умови найбільшого сприяння в окремій країні, заборонена. У країнах ЄС функціонує дещо інший ціновий механізм: на порівняно високому рівні встановлені гарантовані ціни, що гарантують середнім і великим за розмірами виробництва фермерським господарствам певний рівень доходу. Функцію мінімальних цін виконують фіксовані закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію фермерів, що є дієвим засобом проти зниження ринкових цін нижче встановленого мінімуму [3].

Таблиця 1

Основні форми та методи державного регулювання розвитку сільського господарства

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ	НЕПРЯМІ	Інструменти зовнішньої політики: – експортно-імпортні тарифи;
			Інструменти фінансово-кредитної політики: – пільгове кредитування; – здійснення цільового лізингу; – страхування.
			Інструменти цінової політики: – державні закупівлі – моніторинг цін на засоби виробництва; – гарантування закупівельних цін на основні види продукції .
			Інструменти податкової політики: – спеціальні режим оподаткування; – повне або часткове звільнення від сплати окремих податків; – зниження ставок оподаткування; – списання та реструктуризація податкової заборгованості.
МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА		ПРЯМІ	– прямі субсидії на закупівлю елітних сортів та насіння; – експортні субсидії; – компенсація втрат від стихійних лих; – субсидії на розвиток виробничої інфраструктури; – компенсація витрат (частини витрат) виробника у зв'язку ростом цін на електроенергію, паливно-мастильні матеріали; – компенсація витрат (частини витрат) виробника у зв'язку з реорганізацією виробництва; – компенсація витрат (частини витрат)виробникам добрив та засобів захисту рослин; – компенсація частини витрат по страхуванню; – інші субсидії.
	АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ		Державні програми: – фінансування НДДКР; – фінансування освіти та підвищення кваліфікації в с/г; Інструменти зовнішньої політики: – квотування або ліцензування – сертифікація імпорту; – ветеренарні, санітарні, фіто-санітарні норми Інструменти контролю та моніторингу: – за оборотом землі; – за фінансовим оздоровленням підприємств АПК; – моніторинг організації й функціонування мережі оптових товарних бірж і продовольчих ринків; – контроль за надходженням і використанням генетично змінених продуктів харчування й компонентів для їхнього виробництва.

Джерело: згруповано автором на основі: [1], [2], [3].

Таким чином, державне регулювання сільського господарства шляхом всебічної підтримки виробників є пріоритетним напрямком аграрної політики більшості розвинених країн, при цьому використовуються різні форми та методи, що дозволяє створити сприятливі умови для зростаючого розвитку сільського господарства, а також формування ефективної соціально - виробничої інфраструктури в сільській місцевості. Незважаючи на те, що Україна перебуває в дещо інших умовах, ніж розвинені країни, розглянутий вище досвід дуже корисний для подальшого дослідження та адаптації до реалій національної економіки.

Список використаних джерел

1. Борнякова Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству. Экономика и право. Выпуск 2. [Электронный ресурс]. -2011- Режим доступа:http://vestnik.udsu.ru/2011/2011-022/vuu_11_022_02.pdf

2. Притула Н.М. Особливості ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в економічно розвинутих країнах. / Н.М. Притула// Держава та регіони - 2012.-;№4 с.184-188

3. Щекович О.С. Використання зарубіжного досвіду державного регулювання економіки АПК в Україні. / О.С. Щекович // Економіка АПК - 2009.- №1. с. 140-146.

УДК 338.242.4(477)

Пугач О. А., аспірант
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПОДОЛАННЯ КЛЮЧОВИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В умовах євроінтеграції України та складної економічної ситуації, що склалася, існує об'єктивна необхідність переходу національної економіки на якісно новий вектор розвитку, що базується на інноваційно-інвестиційній моделі, шляхом реалізації інноваційного потенціалу та підвищення інноваційної активності. Активне використання досягнень науково-технічного прогресу в рамках впровадження інноваційної моделі є дієвим стримуючим чинником економічної кризи, яка триває.

Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки базується на твердженні, що інвестиції та інновації взаємопов'язані і взаємодіють, тому ефект досягається лише тоді, коли основні обсяги інвестицій спрямовуються в технологічну структуру економіки, що забезпечує пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів. Якщо інвестиції за своєю структурою не відповідають технологічній структурі виробництва і не спрямовані на її поліпшення, то вони перестають бути базою для економічного розвитку. Саме така тенденція спостерігається в економіці України.

Важливим чинником гарантування стійкого економічного розвитку країни є забезпеченість потреб економіки інвестиційними ресурсами та ефективне їх використання для досягнення технічного переозброєння виробництва, підвищення якісних показників господарської діяльності й покращення рівня життя населення. Тому в умовах сьогодення інноваційно-інвестиційна безпека держави та загрози, що виникають в даній сфері, є ключовими та такими, що потребують вчасного виявлення, попередження й першочергового подолання в процесі переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.

Інвестиційно-інноваційну безпеку в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України визначено як стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості [1].

Передумовами інвестиційної складової є наявність у потенційних інвесторів інвестиційних ресурсів та реальних інвестиційних намірів в умовах розвиненого інституціонального середовища для здійснення капіталовкладень. При наявності таких факторів можна говорити про можливість забезпечення інвестиційної безпеки держави, яка характеризується наступними параметрами:

- акумулювання і підтримування економічною системою нагромаджень та капітальних вкладень на рівні, що гарантує необхідні темпи розширеного відтворення та технологічне переозброєння економіки;
- ефективне використання інвестиційних ресурсів, за якого приріст інвестицій до будь-якої галузі спричиняє більший приріст національного доходу через зростання зайнятості, обсягів виробництва, доходів, а отже, і попиту в інших галузях та видах діяльності;
- забезпечення незалежності національної економіки.

Оскільки в сучасних умовах глобальної конкуренції стале довгострокове зростання здатна гарантувати лише інноваційна спрямованість інвестиційних процесів, в структурі економічної безпеки держави необхідно приділяти належну увагу її науково-технологічній (інноваційній) безпеці.

Категорія інноваційної складової безпеки характеризує здатність науково-технічного потенціалу країни генерувати, впроваджувати і сприймати інновації. У сучасних умовах розвиток науково-технічного прогресу і реалізація його досягнень у всіх сферах життєдіяльності суспільства є основою збереження і нарощування економічного потенціалу будь-якої країни.

Таким чином, інноваційна сфера держави передбачає наступне:

- сталий розвиток економіки на основі інноваційних перетворень;
- забезпеченість економічної системи держави власними, а також залученими ззовні інтелектуальними та технологічними ресурсами;
- генерування якісних зрушень в економіці за рахунок впровадження інновацій у всі сфери життєдіяльності суспільства.

Відповідно до інноваційно-інвестиційної моделі проблеми забезпечення інвестиційної та інноваційної безпеки держави необхідно розглядати та вирішувати в комплексі. Виходячи з цього можна виділити основні загрози економічній безпеці держави в інноваційно-інвестиційній сфері, які представлені на рис. 1.

Рис. 1. Загрози економічній безпеці держави в інноваційно-інвестиційній сфері

У науково-технічній сфері формується одна з найсуттєвіших загроз економічній безпеці країни, а саме – низький рівень інноваційного розвитку реального сектору економіки. Відсутність дієздатних механізмів стимулювання інноваційної діяльності підприємств та організацій приводить до деградації науково-технічного потенціалу, повільного оновлення продукції виробничого комплексу та втраті конкурентоспроможності як на міжнародному, так і на внутрішньому ринку країни в умовах поглиблення процесів глобалізації.

Загрозу в даній сфері становить також низький рівень фінансування державою та приватними інвесторами наукової діяльності, що призводить до згортання науково-дослідних й конструкторських робіт, закриття науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро, масового звільнення висококваліфікованих спеціалістів та їх виїзду за кордон («відплив мізків»).

Поєднання двох важливих складових інвестиційної та інноваційної безпеки зумовлює підвищення самозабезпечення держави ключовими технологіями, нарощування технологічного потенціалу на основі новітніх науково-технічних досягнень дозволяє зміцнити економічну безпеку держави, адже масове використання перспективних технологій сприяє прискореному переведенню економіки на інтенсивну модель її розвитку й зниженню або нейтралізації економічної залежності держави від зарубіжних країн.

Зміцнення інноваційно-інвестиційної безпеки можливе лише в умовах утвердження в суспільстві інноваційної ідеології й усвідомлення винятково важливої ролі науки, новітніх технологій та інформатизації. Тільки шляхом посилення мотиваційних механізмів всіх учасників інноваційного процесу та належного фінансування наукових досліджень можна сподіватися на структурну і технологічну модернізацію науково-технічного потенціалу країни, інтеграцію науки і виробництва, а також належне забезпечення потреб країни науковими кадрами.

Головним критерієм інвестиційної та інноваційної безпеки держави є конкурентоспроможність її економіки, оскільки модернізований на високотехнологічній основі реальний сектор економіки – це найбільш надійний «резерв» у разі несприятливого розвитку подій.

В сучасних умовах саме в даних сферах економічної безпеки було виявлено найбільш небезпечні загрози, що виступають каталізаторами ряду інших загроз економічній безпеці України за всіма її складовими.Виходячи зі складного стану реального сектору економіки України ліквідація вищезазначених загроз повинна мати комплексний та системний характер в контексті переходу національної економіки на якісно інший рівень її розвитку, що спирається на інноваційну модель з відмовою від сировинної орієнтації, з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Такий перехід має обов'язково супроводжуватися виведенням значної частини національного виробництва з тіні, рішучою протидією хабарництву та корупції, боротьбою з відтоком капіталу за кордон.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 р. № 1277 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/

2. Економічна безпека : навч. посіб. / під заг. ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.

3. Економічна безпека держави: оцінювання та стратегічні орієнтири забезпечення [монографія] / О.В. Комеліна, С.В. Онищенко, А.В. Матковський, О.А. Пугач. – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 202 с.

УДК 368(075.8)

Русул Л. В., к.е.н.,
Крайник Д. М., студентка,
Марчук Н. В., студентка
Буковинський державний фінансово-економічний університет
(м. Чернівці, Україна)

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВИЙ ВИД СТРАХУВАННЯ

Страхування життя посідає важливе місце серед інших видів страхування, що пов'язано саме з його сутністю, адже найважливішим є життя людини. Страхування життя є надійним інструментом примноження коштів і перетворення ймовірних ризиків у вигідне становище для страхувальника, а також є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань. Насамперед, це матеріальне забезпечення особи після досягнення пенсійного віку чи у випадку втрати дієздатності через нещасний випадок. На Заході виплати за довгостроковими договорами страхування складають основу доходу громадян пенсійного віку.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2014 становила 400, у тому числі СК "life"– 58 компаній, СК "non-life" – 342 компанії, (станом на 30.06.2013 – 415 компаній, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 353 компаній) [3].

Інвестиційне страхування передбачає укладення договорів накопичувального страхування життя, виплати за якими (повністю або частково) залежать від результатів інвестування внесків страхувальника. Розмір виплат за полісами unit-linked пов'язаний з вартістю часток (паїв) конкретного інвестиційного фонду (зовнішнього або внутрішнього, створеного страховиком) або динамікою певного індексу цінних паперів.

Таким чином, дрібний інвестор, який придбав поліс unit-linked, має можливість отримувати прибуток від своїх коштів, не приймаючи на себе надмірних фінансових зобов'язань. Власники такого інвестиційно-страхового продукту можуть у будь-який час відмовитися від належного їм поліса і в такому випадку їм сплачується певна грошова сума – вартість відмови від прав за страховим полісом (surrent value). Вона являє собою ціну продажу паїв, що належали застрахованій особі на момент анулювання поліса (з урахуванням витрат страхової компанії). Інвестиційний ризик, який в традиційних страхових продуктах бере на себе страховик, за полісами unit-linked приймає на себе страхувальник. Проте такі поліси є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання дохідності, зумовленої кон'юнктурою ринку, згладжується упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечує більш високий інвестиційний прибуток.

Довгострокові програми накопичувального страхування життя разом з інвестуванням коштів одержали досить широке поширення в Європі: у Німеччині вони дають третину всіх страхових внесків, а в Англії - приблизно половину. Страхові продукти класу UL дозволили страховим компаніям Азії і Східної Європи значно розширити список клієнтів у сфері довгострокового страхування. Основною відмінністю накопичувального страхування життя разом з інвестиційною складовою є можливість страхувальників брати участь в інвестиційному доході страховиків, при цьому приймаючи на себе частину ризиків від вкладення коштів. Це продукт нового покоління [1].

Кожна страхова премія, яка вноситься клієнтом страхової компанії, складається з двох частин: одна частина використовується на формування фонду, який безпосередньо пов'язаний зі страхуванням ризиків (життя і дожиття), друга є накопичувальною або інвестиційною складовою, інвестованою в інструменти фондового та грошового ринку. Якщо у всіх інших випадках коштами клієнта розпоряджається страховик, то в програмах unit-linked клієнт бере на себе всі ризики і сам вибирає напрями інвестування своїх коштів, або передоручає проводити вкладення від свого імені професійним керуючим активами. У той же час, страхувальник має право в будь-який момент відмовитися від поліса фондового страхування. У такому випадку, йому виплачується викупна вартість. Вона складається з поточної вартості активів, у які розміщена інвестиційна частина внесків, мінус витрати на адміністрування.

Страхові компанії України за накопичувальними видами страхування життя за 9 місяців 2013 року виплатили більш 70 200 000 грн., що на 64% більше, ніж за аналогічний період 2012 року. При цьому одноразові виплати в поточному році склали 96,4%, а періодичні - 3,6%. Середня виплата страховиків по накопичувальних видах довгострокового страхування життя за звітний період 2013 склала 17,6 тис. грн, що на 8,1 тис. грн більше, ніж за аналогічний період минулого року. У першому півріччі 2014 році страхові премії з накопичувального страхування життя зменшились на 3%, а виплати збільшились більше ніж на 35%. Оскільки багато лідерів ринку працюють вже близько або понад 10 років, то вони вступили в фазу активного росту страхових виплат. Враховуючи цю тенденцію і з урахуванням падаючого ринку, без активної протекції держави накопичувальні види довгострокового страхування

життя в найближчий рік будуть випробовувати зростання збитковості. Фактично це нове випробування, подолавши яке страхові компанії посилять довіру населення до довгострокового соціального інвестування [2].

Показник «Інвестиційний дохід» характеризує всі доходи страхової компанії за інвестиційним портфелем, отримані від вкладення в цінні папери чи іншу власність, включаючи відсотки, дивіденди, прибутки на капітал і ін.

У І півріччі 2014 р. найбільший інвестиційний дохід за 6 місяців 2014 р. має страхова компанія «МЕТ ЛАЙФ» - 42 834,0 тис. грн., її страхові резерви становлять 1 087 749,0 тис. грн. Друге місце займає страхова компанія «ТАС», інвестиційний дохід якої становить 42 416,0 тис. грн., а страхові резерви – 755 631,0 тис. грн. Третє місце посідає страхова компанія «PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ», інвестиційний дохід якої – 19 216,0 тис. грн., її страхові резерви – 329 403,0 тис. грн., інвестиційний дохід страхової компанії «АСКА-ЖИТТЯ» - 12 552,0 тис. грн., страхові резерви – 196 019,0 тис. грн., також до ТОП 5 лідерів страховиків життя України входить компанія «ЕЙГОН ЛАЙФ Україна», її інвестиційний дохід 5 245,0 тис. грн., страхові резерви – 101 683,0 тис. грн [3].

Отже, страхування життя є досить перспективним, але ще погано сприйманим споживачами продуктом. Будь-який поліс страхування життя включає як ризикову опцію (смерті або загибелі з будь-якої причини), так і накопичувальну: страхувальник формує суму виплати самостійно, вносячи регулярно страхові платежі. При цьому договір заключається строком від 5-10 років і до 15, 20, 25 років. Такий довгий горизонт дає можливість не лише зберегти гроші, але і отримати «енний» прибуток за рахунок інвестування страховиком своїх резервів. До речі, закінчення поліса може бути приурочене до певного етапу або моменту в житті - закінченню навчального закладу, весіллю, виходу на пенсію.

Враховуючи те, що страхування життя за своєю суттю довгостроковий продукт, то орієнтуватися, перш за все, доцільніше на компанії з іноземним капіталом. Річ у тому, що зарубіжний досвід в цьому сегменті має досить довгу історію (понад 100-200 років), а це дає клієнтові не лише широкий вибір різних продуктів, але і гарантію повернення засобів по закінченню терміну договору, а також ефективну систему інвестування резервів.

І на кінець, важливо зрозуміти, що накопичувальне страхування - це не шлях заробити надприбуток (на відміну від фондового ринку, наприклад), у всі часи такий інструмент вважався консервативним способом інвестування, який дає помірний прибуток. Накопичувальний поліс - це швидше можливість збереження вкладених засобів, їх «складування» на майбутнє разом із захистом від прикрих випадковостей, що загрожують життю або здоров'ю.

Таким чином, у 2014 році очікується подальше падіння обсягів страхування життя (на 5-10%) на тлі зростання страхових виплат (на 40-45%). Тому страховикам необхідно задуматися про управління активами та ефективному інвестуванні. Враховуючи сучасний стан інвестування страховими компаніями, важливо розробити напрями та механізми його активізації, запровадити нові інструменти інвестування, які б характеризувалися вищою надійністю та ліквідністю, впровадити державну підтримку на сучасному етапі діяльності страхових компаній, які є важливими фінансовими центрами акумулювання та перерозподілу ресурсів національного господарства.

Список використаних джерел

1. Стасевський А. Інвестиційне страхування життя unit-linked - нова перспектива для українського ринку [Електронний ресурс] // А. Стасевський // — Режим доступу: http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/publikatsii/243-investytsiine-strakhuvannia-zhyttia-unit-linked-nova-perspektyva-dlia-ukrainskoho-rynku.html

2. Фещенко В. Особливості інвестиційного страхування unit-linked та передумови його впровадження в Україні [Електронний ресурс] // В.Фещенко // — Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/165.htm

3. Підсумки діяльності страхових компаній за і півріччя 2014 року // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forinsurer.com/files/file00528.pdf

---

УДК 336.76

Савич О. В., к.е.н.
ПВНЗ «Галицька академія»
(м. Івано-Франківськ, Україна)

МЕТОДИ БАГАТОВИМІРНОГО ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ ВИБОРУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ДО ПОРТФЕЛЮ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Багатовимірний порівняльний аналіз (БПА) полягає у впорядкуванні відносно однорідного комплексу об’єктів (чи рис) з метою прийняття рішення стосовно вибору конкретного об’єкту (чи риси) згідно з раніше прийнятими критеріями. В економічних дослідженнях це поняття характеризує комплекс різних методів, котрі служать для знаходження закономірностей в статистичних вибірках. Звісно, що ці вибірки описуються не однією, а декількома змінними. Аналізуючи акції під кутом будови бази акціонерних товариств для портфелю чи можливості використання статистичних методів для побудови портфелю цінних паперів, змінними описують фінансово-економічні і ринкові показники, тоді

як об'єктами є товариства, присутні на біржі цінних паперів. При цьому число цих об'єктів становить *n*, а *m* – це кількість досліджуваних змінних. В даному випадку ми використали в емпіричних дослідженнях передусім кількісні змінні.

Істота БПА і аксонометричних методів є дуже складною не тільки з точки зору кількості змінних і об'єктів, які досліджуються, але також з точки зору різноманітності технологій, які можуть бути використані. Методи БПА, корисні з точки зору методології, поділяються на:

- методи ієрархієзації,
- методи групування,
- методи добору.

Також в економічних дослідженнях придатними можуть бути методи дискримінації.

Перелічені вище методи служать для вирішення двох окремих проблем: класифікації і дискримінації. При цьому класифікація (котра є поняттям багатозначним) тут виступає непорожньою групою підзбірів S_i (i=1,2..p), окреслена групою об'єктів (індивідів) $\Omega = \{\omega_1, \omega_2, ..., \omega_n\}$, і виконує наступні умови:

- роздільності: $S_i \cap S_j = \Theta, \quad (i \neq j; i, j = 1, j = 1, ..., p)$

- цілісності: $\bigcup_{i=1}^{p} S_i = \Omega^n$

Отже, класифікація полягає на поділі групи спостережень на клас К, при цьому ці класи невідомі. Дискримінація в свою чергу полягає на віднесенні групи спостережень до класу К, котра має властивість однорідності. Характеристики класів відомі тільки частково, і окреслюються на підставі іншої групи спостережень. Але відомо, до яких класів належать окремі елементи цієї групи (вибірки, збору).

Перед застосуванням вибраного методу потрібно виконати відповідні приготування. Спочатку потрібно окреслити групу діагностичних змінних. Метод добору змінних для опису об'єктів є надзвичайно важливий, а якість змінних впливає на результати проведеного аналізу. Першочергове значення також має мериторичне обґрунтування, котре випливає з теорії економіки. Також дуже істотними є висновки експертів чи результати проведених опитувань (анкет). З цим можна стикнутись при визначенні фундаментальної сили товариств, якщо вона не була виражена як конкретна величина – наприклад прибуток, і була загально описана як комплекс певних показників. Також можна використати методи, які дозволять визначити вплив окремих змінних на залежну (підпорядковану) змінну, яка одночасно буде критерієм підпорядкування.

При цьому діагностичні змінні повинні мати такі властивості:

- бути нескорельованими чи слабоскорельованими між собою,
- бути сильноскорельованими зі змінними, які не входять до діагностичної збірки,
- мати високу змінність серед всіх об'єктів групи, і низьку серед об'єктів виділених груп,
- не підпадати під зовнішній вплив.

Деколи окреслення загального критерію наперед унеможливлює видалення нескорельованих рис. В методах БПА, так як і таксономічних методах істотним є окреслення характеру досліджуваних змінних. В такому випадку потрібно визначити: стимулянт, дестимулянт чи номінат в збірці діагностичних змінних. Змінні, які мають позитивний вплив (чим вища вартість, тим краще) на досліджувані загальні критерії, називають стимулянтами. Дестимулянти – це такі змінні, високе значення яких негативно впливають на досліджуване явище. Номінанти – це нормовані величини, чи величини, які відносяться до певного визначеного значення.

В методах БПА дуже істотним є допровадження досліджуваних змінних до однорідності, і їхнє групування на симулянти, дестимулянти чи номінанти. Варто теж прийняти певний масштаб, в якому будуть виражатись діагностичні змінні, що впливає на використання відповідної формули заміни. Найчастіше використовувана формула заміни дестимулянти є множення її вартості на (-1), чи використання рівняння:

$$z_{ij(s)} = 1 - z_{ij(d)} \qquad (1)$$

де:

$z_{ij(s)}$ - вартість отриманої стимулянти,

$z_{ij(d)}$ - величина змінної, окресленої як дестимулянта.

Якщо потрібно замінити номінінту, то найчастіше використовують протилежність модулю різниць між оригінальними величинами риси з її бажаною величиною. В емпіричних дослідженнях використовують також наступні формули:

$$x_{ij} = \frac{\min\left\{nom_j; x_{ij}^N\right\}}{\max\left\{nom_j; x_{ij}^N\right\}} \qquad (2)$$

де:

x_{ij}^N - вартість *j*-ї домінанти, яка спостерігається для *i*-го об'єкту;

nom_j - номінальне значення *j*-ї змінної.

$$x_{ij} = -\left| x_{ij}^N - nom_j \right| \quad (3)$$

де позначення як в формулі (2).

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що методи БПА можуть і повинні використовуватись в процесі добору акціонерних товариств до портфелю. Вони дозволяють побудувати базу акціонерних товариств, фундаментально сильних. Такий підхід може значно полегшити потенціальному інвестору аналіз товариств.

Список використаних джерел

1. Ульянченко О.В. Дослідження операцій в економіці. Харків, 2003.
2. Ульянченко О.В. Методи оптимізації в економіці. Харків, 2001.
3. Математические методы исследования операций. - Киев: Вища школа, 1979. - 312 с.
4. Кондратенко Г.В. Фазифікація якісних сигналів у нечітких системах підтримки прийняття рішень // Вестник ХГТУ. - 2002. - №14. - С. 74-81.
5. Бугір М.К. Математика для економістів. Лінійна алгебра, лінійні моделі. - К.: Академія, 1998. - 272 с.

УДК 330.322.012

Садчиков В. С., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет,
(м. Чернігів, Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОСЛИННИЦТВА

Інвестиційна активність підприємств рослинництва залежить від інтенсивності реалізації інвестицій в галузі сільського господарства.

Поняття інвестиційної активності включає в себе:

- інвестиційний потенціал;
- інвестиційну привабливість;
- інвестиційний ризик;
- інвестиційний механізм.

Дані складові інвестиційної активності підприємств рослинництва відображають не тільки динаміку залучення інвестицій, а й співвідношення ряду економічних та інвестиційних показників, що характеризують ступінь мінливості інвестиційної діяльності аграрного підприємства. Інвестиційна активність кожного аграрного підприємства додатково визначає показники капіталізації фінансових ресурсів та капітало- і фондовіддачі від них [1].

Таким чином, інвестиційна активність – це фактичний результат складної динамічної взаємодії всіх її складових, можливостей інвестування та рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності підприємства.

Для росту інвестиційної активності аграрного підприємства необхідно щоб всі етапи інвестиційного процесу повинні бути узгоджені. Аграрне підприємство може вибирати і реалізовувати тільки такі проекти, які більшою мірою відповідають його інвестиційним особливостям, і відсіювати такі проекти, які будуть для підприємства важко реалізовані й відповідно менш ефективні.

Державне регулювання інвестиційної діяльності в сільському господарстві, здійснюваної у вигляді капітальних вкладень, повинно передбачати [2]:

- створення сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності, здійснюваної у вигляді капітальних вкладень;
- удосконалення системи податків, механізму нарахування амортизації і використання амортизаційних відрахувань;
- захист інтересів інвесторів;
- надання суб'єктам інвестиційної діяльності пільгових умов користування землею;
- розвиток фінансового лізингу;
- створення можливостей формування суб'єктами інвестиційної діяльності власних інвестиційних фондів;
- надання на конкурсній основі державних гарантій по інвестиційними проектами за рахунок коштів державного бюджету;
- проведення експертизи інвестиційних проектів відповідно до законодавства України;
- залучення в інвестиційний процес тимчасово призупинених і законсервованих будівництв і об'єктів, що знаходяться у державній власності;

Створення умов для макроекономічної збалансованості сприятиме підвищенню ділової активності аграрних підприємств, що представляють собою результат цілеспрямованого впливу сукупних факторів (виробничих, інвестиційних, маркетингових) для забезпечення розвитку їх економічного, інвестиційного та інноваційного потенціалу.

Щоб досягти зростання інвестицій, здатність забезпечити модернізацію галузі та її перехід на інноваційний рівень, необхідно вирішити комплекс проблем з різним рівнем впливу на інвестиційну активність.

До цих проблем можна віднести [3]:

- відсутність сприятливого підприємницького клімату та інституційного середовища;
- відсутність повної довіри між бізнесом та владою;
- надлишкова присутність держави в економіці;
- енерго-сировинне забезпечення вітчизняної економіки;
- вивезення капіталу;
- слабке регулювання експортної політики в напрямі збільшення частки експорту товарів рослинництва;
- низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів і як наслідок слабка конкуренція на зовнішньому аграрному ринку;
- низька продуктивність праці і слабка сприйнятливість аграрного сектора до інвестицій в цілому;
- здійснення інвестицій у заходи, пов'язані в основному з підтриманням виробничої діяльності;
- постійно зростаюча проблема дефіциту кваліфікованих робітників;
- повільне проведення структурних реформ;
- низька частка фінансових вкладень у капітал аграрного підприємства.

В цілях активізації інвестиційної діяльності, на нашу думку, потрібні не окремі заходи, а створення інфраструктури з обслуговування інвестиційного процесу, тобто інвесторів, які би відповідали розвитку ринкової економіки АПК.

Таким чином, можемо сформулювати основні напрями підвищення інвестиційної активності підприємств рослинництва:

- вдосконалення цінових стимулів, підвищення якості державних інвестицій і збільшення їх обсягу;
- поліпшення функціонування аграрних ринків;
- розширення доступу до фінансових послуг і зниження впливу незастрахованих ризиків;
- підвищення екологічної стійкості аграрних підприємств;
- удосконалення сутності, тенденцій і основних форм регулювання та управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- виявлення та аналіз факторів розвитку інвестиційної діяльності;
- розкриття основних організаційно-економічних перетворень в механізмі управління інвестиційною діяльністю, необхідних для підвищення її ефективності;
- ефективне планування інвестиційної діяльності;
- розробка заходів державного регулювання інвестиційної діяльності для подальшого розвитку та активізації інвестиційних процесів в галузі сільського господарства;
- раціональне використання засобів на реалізацію безприбуткових проектів, тобто зниження витрат на досягнення науково-технічного, соціального чи економічного ефектів від виробництва аграрної продукції;
- залучення субсидій та пільгових кредитів від міжнародних фінансово-кредитних організацій і приватних іноземних інвесторів;
- забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків, пов'язаних з реалізацією конкретних агропроектів;
- мінімальне втручання органів влади в господарську діяльність інвесторів, які вкладають кошти у підприємства рослинництва;
- звільнення від усіх податків до місцевих бюджетів підприємств, які створюють в результаті інвестування нові робочі місця на строк до двох років з моменту заповнення вакансій;
- виокремлення організаційно-економічних заходів підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах рослинництва.

Реалізація вказаних напрямів дозволить вивести аграрну галузь на рівень світового розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність аграрної продукції на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Список використаних джерел

1. Інвестування / [Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П.]. / За ред. В.М. Гриньової. - Х., ХДЕУ, 2008. - 464 с.

2. Липченко Е.А. Понятие инвестиционной привлекательности предприятия: различные подходы к толкованию / Е.А. Липченко // Молодой ученый. - 2012. - №7. - С. 95-97.

3. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. - М.: КНОРУС, 2010. - 376 с.

УДК 330.342.23(574)

Стеблякова Л. П., д.э.н., доцент
Карагандинский государственный технический университет
(г. Караганда, Казахстан)

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2014 году в Казахстане завершается реализация Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан, рассчитанной на пять лет. Программа направлена на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. Как утверждают разработчики, Программа является логическим продолжением проводимой политики по диверсификации экономики, и интегрирует в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов в сфере индустриализации. На период до 2015 года основным приоритетом политики форсированной индустриализации стала реализация крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики с мультипликацией новых бизнес возможностей для малого и среднего бизнеса через целенаправленное развитие казахстанского содержания, последующих переделов и переработки.

На этапе завершения реализации Программы закономерно возникает вопрос, были ли достигнуты поставленные в программе цели? Что явилось тормозом на пути реализации программы? Каковы перспективы дальнейшего развития экономики Казахстана?

Реализация ГП ФИИР должна была обеспечить:

- развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивающих ее диверсификацию и рост конкурентоспособности;
- усиление социальной эффективности развития приоритетных секторов экономики и реализации инвестиционных проектов;
- создание благоприятной среды для индустриализации;
- формирование центров экономического роста на основе рациональной территориальной организации экономического потенциала;
- обеспечение эффективного взаимодействия государства и бизнеса в процессе развития приоритетных секторов экономики.

Анализируя статистические данные за период с 2009 по 2013 гг., мы сделали следующие выводы.

Рост ВВП за пятилетний период был положительный, хотя и с некоторым замедлением в 2012-2013 гг. Темп роста промышленного производства, как основы индустриализации, также был выше 100%, достигнув максимума в 2010 г. (109,6%) и снизившись в 2012-2013 гг. (100,7% и 102,3% соответственно).

В 2010-2011 гг. наблюдалось оживление в обрабатывающей промышленности, особенно в металлургии и машиностроении, что не может не радовать. Однако в 2012-2013 гг. темп роста обрабатывающей промышленности составил всего 101,2% и 101,6%. При этом металлургическая промышленность показала падение объемов производства – 98,7% в 2012 г. и 95,1% в 2013 г. Машиностроение также замедлило рост. Если в 2010 г. он составил 133,6%, то в 2013 г. – 114,6%.

Внешнеторговый оборот резко возрос в 2010-2011 гг. с последующим падением в 2012 г. В 2013 г. он уже не достиг уровня 2012 г.

Среди целевых индикаторов отмечается доведение доли несырьевого экспорта до уровня не менее 40% в общем объеме экспорта. К сожалению, за пятилетний период экспорт минеральных продуктов в % от общего объема экспорта не только не сократился, но и возрос с 74% до 79,8%, что свидетельствует об экспортно-сырьевой ориентации развития экономики Казахстана, которая сохраняется. То есть реализация Программы никак не повлияла на сложившуюся ситуацию.

Поскольку ГП ФИИР предполагает индустриально-инновационное развитие страны, особое внимание уделяется инновационной составляющей. Согласно Программе доля инновационно активных предприятий в Казахстане должна составить не менее 10% от общего числа действующих предприятий. Однако фактически этот показатель, хотя и имел тенденцию к увеличению от 4,0% в 2009 г. до 5,7% в 2013 г., однако уровня целевого индикатора он не достиг. И, судя по всему, не достигнет еще долго (см. таблицу 1).

Крайне низок объем инновационной продукции. В 2013 г. этот показатель составил 1,11% от ВВП. Внутренние затраты на НИОКР в % к ВВП не только не выросли, напротив, наблюдалась тенденция к их сокращению – в 2009 г. – 0,2%, в 2013 г. – 0,18%. Значение данного показателя при критическом уровне в 1% является настоящей угрозой развитию и национальной безопасности страны. К сожалению, так ничего и не сделано, чтобы преодолеть сложившуюся тенденцию.

Таблица 1

Показатели инновационного развития Республики Казахстан

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. Объем ВВП в действующих ценах, млн. тенге	17007647,0	21815517,0	27571889,0	30346958,2	34140040,4
2. Темп роста ВВП (индекс физического объема), в % к предыдущему году	101,2	107,3	107,5	105,0	106,0
3. ВВП на душу населения, долл. США	7165,1	9071,0	11358,0	12120,5	13171,7
4. Внутренние затраты на НИОКР: - в действующих ценах, млн. тенге - в % к ВВП	 33988,7 0,20	 33466,8 0,15	 43351,6 0,16	 51253,1 0,17	 61672,7 0,18
5. Уровень активности в области инноваций, % инновационно активных предприятий в общей их численности	4,0	4,0	4,3	5,7	5,7
6. Объем инновационной продукции: - в действующих ценах, млн. тенге - в % к ВВП	 111531,1 0,66	 82597,4 0,38	 142166,8 0,52	 235962,7 0,78	 379005,6 1,11
7. Общие затраты на технологические инновации предприятий промышленности и сферы услуг, млн. тенге	113460,1	61050,9	235501,7	194990,9	325639,3

Таким образом, можно однозначно сказать, что ГП ФИИР не была реализована в полной мере. Целевые индикаторы не достигнуты. Многие «прорывные» проекты оказались «холостым выстрелом». Экономика Казахстана оказалась перед проблемой поиска новых драйверов роста, так как самый мощный драйвер в виде стимулирования промышленности не был запущен.

Многие аналитики сходятся во мнении, что можно пойти по пути стимулирования потребления, которое послужит локомотивом роста производственной сферы. Однако, если учесть тот факт, что потребительских товаров мы производим мало, и они неконкурентоспособны (в этом плане Казахстан сильно зависим от импорта), то и этот источник роста может оказаться для нас недоступен [1].

Предлагается также активизировать деятельность в области улучшения инфраструктуры. Необходима целенаправленная, хорошо спланированная политика по улучшению жизни населения. Речь идет о транспортных коммуникациях, жилищно-коммунальном хозяйстве, жилищном строительстве. Именно здесь видится огромный резерв для роста.

Проблемной видится состояние денежной сферы. Без дешевого кредита никакого роста в несырьевых отраслях не будет. И никакие суррогаты вроде субсидирования ставки здесь не помогут. ГП ФИИР отчасти не была реализована именно из-за того, что в стране не было дешевых денег.

Ну и, наконец, необходимо подумать о новой индустриализации, которая мыслится как дальнейшая, гораздо более высокая степень технологического обновления производительных сил нашей страны [2]. Новая индустриализация, давно назревшая и настоятельно необходимая, позволит существенно повысить производительность труда, качество выпускаемой продукции, снизить издержки, улучшить организацию труда и, самое главное, повысить уровень жизни населения страны.

Список использованных источников

1. Конец нефти. Редакционная статья // Эксперт», 13 октября 2014 г.
2. Черкасов Г. Странная логика критиков новой индустриализации // Экономист. №9. 2014. – С. 25-27.

УДК 338.2

Суржик В. Г., к.е.н., доцент,
Ніколаєнко Ю. В., к.е.н., доцент,
Артемов С. Г., здобувач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Механізми державної інвестиційної політики потребують постійного удосконалення та трансформації, оскільки тільки на основі врахування особливостей та тенденцій суспільного розвитку можна розробити та відпрацювати ефективні інструменти активізації інвестиційної діяльності, вдосконалити системи та форми стимулювання інвестицій в реальному секторі.

Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій з питань активізації інвестиційної діяльності, багато її аспектів залишаються дискусійними в силу складності інвестиційних процесів.

До цього часу не цілком ясні питання інтенсифікації інвестиційного процесу і забезпечення інвестиційної активності, що обумовило вибір теми та актуальність дисертаційної роботи.

Державне регулювання інвестиційних процесів в кожній країні ґрунтується на її соціально-економічних особливостях та реалізується на основі визначених стратегічних цілей і принципів їх реалізації.

В умовах ринкової економіки істотно зростає роль і місце інвестиційної діяльності в країні. Від інтенсивності і результативності інвестиційних процесів залежить успіх перетворень в економічній і соціальній сферах. У зв'язку з цим набувають особливої актуальності питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату, залученням інвестицій і їх ефективним використанням. Інвестиційні процеси є основним чинником економічного росту, що залежить насамперед від економічної динаміки, співвідношення попиту та пропозиції, особливо на інвестиційних ринках, від рівня монополізації провідних галузей матеріального виробництва, наявності ефективних власників і стратегічних інвесторів.

У сучасних наукових працях наводяться різні трактування змісту поняття «інвестиційна політика». Їх узагальнення дозволяє стверджувати, що інвестиційна політика – це сукупність дій економічних агентів із забезпечення умов простого і розширеного відтворення капітальних ресурсів у регіоні або в державі в цілому, а сутність інвестиційної політики полягає в забезпеченні відтворення основних фондів виробничих і невиробничих галузей, їх розширенні і модернізації.

З позицій цього дослідження інвестиційну політику доцільно розглядати як стимулятор - комплекс заходів щодо підвищення рівня залучення наявного інвестиційного потенціалу до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі використання перспектив здійснення спільної інвестиційної діяльності держави та приватних суб'єктів підприємницької діяльності.

Разом з тим, досліджуючи сутність державної інвестиційної політики, необхідно пам'ятати, що вона є складовою економічної політики держави, яка спрямована на врегулювання та стимулювання інвестиційних процесів у країні. У цьому сенсі показовим є таке визначення даного поняття: державна інвестиційна політика – складова економічної політики, що проводиться державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій, напрямів їх використання, джерел отримання інвестиційних ресурсів [1].

Слід зазначити, що нормативно-правова база регулювання інвестиційних процесів в Україні не передбачає використання терміна «інвестиційна політика». Законом України «Про інвестиційну діяльність» [2] передбачено для означення відповідного явища поняття «державного стимулювання інвестиційної діяльності». При цьому наголошується, що державне стимулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Державне стимулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Таким чином, сутність інвестиційної політики полягає в тому, що це ключовий спосіб державного стимулювання інвестиційного процесу.

У науковій літературі існують підходи, за якими у системі державної інвестиційної політики виділяють:

а) регіональну інвестиційну політику;

б) галузеву інвестиційну політику;

в) інвестиційну політику окремих суб'єктів господарювання [3].

На нашу думку, відносити інвестиційну політику суб'єктів господарювання до державної інвестиційної політики є недоцільним та необґрунтованим. Оскільки, говорячи про державну інвестиційну політику, ми, насамперед, маємо на увазі ті заходи, які здійснює держава щодо активізації інвестиційних процесів у країні, однак самі суб'єкти господарювання також мають змогу приймати рішення про основні напрямки інвестиційної політики свого підприємства і не обов'язково вони будуть корелювати з заходами державної інвестиційної політики. Саме тому інвестиційну політику окремих підприємств необхідно виділяти, на наш погляд, в окрему частину інвестиційної політики. Досить мало наукових досліджень сьогодні присвячено індивідуальним інвесторам, що самостійно займаються інвестиційною діяльністю або через фінансових посередників. Така ситуація може бути пояснена непопулярністю здійснення фінансування інвестиційних проектів індивідуальними інвесторами в нашій країні.

Інвестиційна політика держави, щоб бути ефективною, повинна обов'язково корелювати з економічною політикою та відповідати основним пріоритетам розвитку суспільства та країни. Тобто інвестиційна політика – це інструмент у руках держави, за допомогою якого вона може стимулювати розвиток окремих галузей економіки, регіонів, створюючи сприятливі умови залучення та освоєння інвестицій.

З метою активізації пріоритетних галузей економіки Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності за рахунок концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямах розвитку економіки з метою запровадження новітніх та енергозберігаючих технологій, створення нових робочих місць, розвитку регіонів [4].

Згідно з Законом пріоритетними галузями економіки є галузі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць. Перелік пріоритетних галузей економіки визначається Кабінетом Міністрів України.

Інвестиційним проектом у пріоритетній галузі економіки вважається інвестиційний проект, що передбачається реалізувати на новоствореному або діючому підприємстві, на якому буде проведено реконструкцію або модернізацію (за обов'язкової умови виділення окремого структурного підрозділу, на якому буде реалізовуватися інвестиційний проект) та який одночасно відповідає певним критеріям.

Створення сприятливих умов для розвитку окремих галузей є досить поширеним інструментом стимулювання в руках держави процесів інвестиційної діяльності. Наприклад, останнім часом держава активно підтримує галузь альтернативної енергетики, що сприяє залученню як іноземних, так і внутрішніх інвестицій у підприємства зазначеної галузі.

Необхідність провадження державою ефективної інвестиційної політики зумовлюється ускладненням соціально-інституційної структури суспільства та її винятковою роллю у забезпеченні нормального перебігу соціально-економічних процесів.

З урахуванням проголошених світовим та європейським співтовариством пріоритетів суспільного розвитку в сучасних умовах за основну мету інвестиційної політики держави (ціль першого рівня) - доцільно прийняти як забезпечення стійкого економічного зростання і на цій основі – досягнення послідовного підвищення якості життя населення.

На другому рівні склад базових цілей державної інвестиційної політики визначається потребами формування прогресивної структури та підвищення конкурентоспроможності економіки країни, її окремих галузей і підприємств; розвитку соціальної сфери і зростання її внеску у збільшення економічного потенціалу країни; підвищення рівня євроінтеграції національної економіки у економічному, науковому та освітньому просторі.

Список використаних джерел

1. Яценко А. В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А. В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12-17.

2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560–XII / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 47. – С. 646.

3. Курило С. В. Інвестиційна політика, її сутність і роль у сучасних умовах / С. В. Курило // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 109-111.

4. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17].

УДК 368.031.43(574)

Тогайбаева Л. И., к.э.н.,
Кошмаганбетова Ж. Б., ст. преподаватель,
Исатаева Ф. М., ст. преподаватель
Карагандинский государственный технический университет
(г.Караганда, Казахстан)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

В стратегических программных документах Правительства РК определено, что в ближайшие годы модернизация станет одним из стержневых факторов реструктуризации промышленности республики.

Модернизация - это долгосрочный и динамичный процесс. Поэтому необходимо подготовиться к продолжительной, масштабной и, в то же время, кропотливой ежедневной работе. Определяющей будет роль коллектива самих предприятий, и не только менеджмента, но и рядовых работников. Министерством индустрии и новых технологий при активном участии бизнес структур, крупных отечественных предпринимателей, банков и международных организаций был разработан проект Программы «Производительность - 2020». Эта программа нацелена на модернизацию и финансовое оздоровление средних и крупных предприятий. В ней предусмотрен широкий спектр мер государственной поддержки предприятий, желающих модернизироваться. В современном мире

высокая производительность труда является конкурентным преимуществом страны. Благодаря высокой производительности развитые государства сохраняют лидерство [5].

Достигнутый в стране в последние годы стабильный экономический рост создает благоприятные условия для осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономике страны и модернизации промышленности на новой технологической основе. Казахстан, достиг значительных успехов в обновлении национальной экономики. Развитие рыночных институтов, финансового сектора, распространение современных средств связи и телекоммуникаций, приход иностранного капитала привели к тому, что Казахстан вошел в число мировых лидеров по темпам роста ВВП, которые в 2011 г. составили 7,5 %, а в 2012г. – 6,0%, растут инвестиции в экономику (4653,5млрд т. в 2011г.), существенно снизилась безработица за счет создания новых рабочих мест и составила 5,4 %.

В 2012г. по оценкам Всемирного экономического форума экономика нашей страны укрепилась, она впервые за последние 5 лет заняла 51-ю позицию по индексу глобальной конкурентоспособности среди 144 стран мира. То есть уровень конкурентоспособности Казахстана только за один год повысился сразу на 21 пункт. Для сравнения: Россия заняла 67-е место, Таджикистан – 100 и Қырғызстан 127места. Для Казахстана характерны высокие темпы ВВП и его душевой уровень по сравнению с Цетрально-Азиатскими странами.

Хотя производительность труда в Казахстане сегодня остается на низком уровне. В машиностроении этот показатель около15 тыс. долл. США, у зарубежных конкурентов - 90 тыс. долл. США. В целом по промышленности имеет место высокая степень износа оборудования (в среднем по отраслям на уровне 48,7%), низкая загруженность мощностей (61,4%), что в целом обусловливает низкую производительность труда. Более 50% предприятий нуждаются в финансовом оздоровлении, их финансовое состояние оценивается как «неудовлетворительное», что обусловлено использованием устаревших технологий и низкой загруженностью изношенного оборудования. Из компаний несырьевого сектора около 33% не способны участвовать в Государственной программе форсированного-индустриально-инновационного развития, около 24% не могут участвовать в модернизации из-за нехватки собственных средств. Проведенный анализ также выявил, что всего 14,6% казахстанских предприятий используют технологии по лицензии иностранных компаний, 10,8% предприятий имеют международно-признанные сертификаты качества и только 2,6% - осуществляют экспорт напрямую. Очевидно и то, что по техническому уровню, уровню автоматизации и механизации, комплексности и глубине переработки сырья, экологическим показателям и энергоемкости, имеющиеся производства Казахстана заметно отстают от передовых производств за рубежом. Значительно и отставание от зарубежных конкурентов в использовании новых прогрессивных технологий и инноваций [2].

Сырьевой фактор в республике еще долго останется главным источником экономического роста. Однако он должен быть дополнен фактором инновационно-технологического развития.

Как показывает Оценка социально-экономической ситуации в республике и анализ хода реализации Государственной Программы ФИИР в отдельных регионах страны, все усилия и предпринимаемые меры затрагивают лишь часть имеющихся проблем. Согласно предварительным данным Агентства по статистике, объем инновационной продукции в 2012 году в Казахстане и регионах, увеличился по сравнению с 2009 годом в 2,8 раза и составил 312, 1 млрд. тенге, услуги инновационного характера оказано на 18,2 млрд.тенге, что в 2,4 раза больше, чем в предыдущем году, 52,3% всей реализованной в 2010 году инновационной продукции приходится на Павлодарскую область. В 2012 году ситуация остается прежней.

Согласно ранжированию регионов по уровню инновационного развития Павлодарская область занимает первое место, с долей 34,1%, второе место занимает Карагандинская область с долей 14,8% и третье место Актюбинская область – 12,6%.

Однако, несмотря на увеличение объема инновационной продукции за 2007-2012гг. на 54,7%, Уровень инновационной активности предприятий за этот же период в целом по республике увеличился менее, чем на 2 процента – с 4,8 до 5,7% в 2011 году и до 6,4% в 2012 году., причем в сырьедобывающей Атырауской области он составил 6,6%, а в Мангистауской - всего 1,1%. инновационная активность российских предприятий почти в два раза выше казахстанских.

Данное обстоятельство свидетельствуют о том, что Казахстан сильно зависим от зарубежных разработок и уже внедренных и используемых технологий, чтобы управлять и модернизировать свою индустриальную основу.

Среди инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес в инновационной продукции занимала продукция, вновь внедренная или подвергавшаяся значительным технологическим изменениям - 81,2%, продукция подвергавшаяся усовершенствованию составила 6,2%, и прочая инновационная продукция - 12,6%.

На 23-ем пленарном заседании Совета иностранных инвесторов Главой государства были поставлены следующие задачи по модернизации действующих предприятий**:**

- первое - проведение аудита эффективности обновления основных производственных фондов всех крупных и средних предприятий страны;

- второе - проведение открытых конкурсов на лучшие проекты форсированной модернизации

активов с созданием независимой комиссии из лучших мировых специалистов для оценки результатов конкурса, а также практической реализации отобранных проектов;

- третье - выработка системных мер по стимулированию предприятий к ускоренной модернизации производственных активов.

В рамках выполнения первой задачи Министерство индустрии и новых технологий совместно с Казахстанским институтом развития индустрии и Союзом «Атамекен» в настоящее время проводит технологический аудит предприятий [4].

Для формирования списка компаний, подлежащих технологическому аудиту, предварительно отобранные 620 предприятий были пропущены через сито следующих критериев:

Первый критерий. Предприятие, относящееся к приоритетным отраслям Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития.

Второй критерий. Региональное градообразующее предприятие.

Третий критерий. Предприятие, не относящееся к субъектам естественных монополий, добывающих и сервисных компаний. Четвертый критерий. Предприятие - приватизированное в рамках программы приватизации в 90-х годах. Большинство приватизированных предприятий брали на себя обязательства по модернизации основных фондов. В этой связи целесообразно изучить реальное положение дел на данных предприятиях. Пятый критерий. Предприятие численностью работающих не менее 50 человек. Шестой критерий. Доля предприятия в структуре валового регионального продукта не менее 0,5 %.

Указанным критериям соответствуют около 200 предприятий, представляющих 10 отраслей промышленности. Всем предприятиям были направлены предложения принять участие в технологическом аудите. Свое согласие дали 187 предприятий, на которых с октября 2010г. проводится технологический аудит. Методика аудита была согласована с Всемирным Банком.

На сегодняшний день аудит завершен на 126 предприятиях. При этом Комитетом по государственному имуществу проведён анализ эффективности управления активами на 55 предприятиях, имеющих стратегическое значение.

Отмечается высокий износ оборудования на предприятиях металлургической отрасли - в среднем более 58 %, а по отдельным доходит до 70 %. На предприятиях машиностроения износ составляет - в среднем 57 %, в химической и фармацевтической отраслях - более 45 %. По предварительным оценкам на модернизацию только 46 предприятий потребуется 145 млрд. тенге, из которых более 70 % необходимо на обновление основных фондов (технологического оборудования, производственных технологий), 17 % - на совершенствование маркетинго-сбытовой технологии и около 13 % - на модернизацию управленческих технологий.

Предстоит поднять уровень производительности труда к 2014 году на 50 % в обрабатывающем секторе и на 100 % - в отдельных секторах экономики. Результаты и выводы технологического аудита легли в основу разработки системных мер [7].

Для того, чтобы попасть в Программу «Производительность - 2020», предприятию необходимо пройти установленные этапы, а также соответствовать хотя бы трём следующим критериям:

- собственник или менеджмент должен иметь конкретный план (проект) по модернизации предприятия, который предусматривает двойное увеличение производительности труда;

- предприятие должно иметь благоприятную конъюнктуру на внутренних и внешних рынках, конкурентные преимущества и реальные возможности для повышения конкурентоспособности;

- предприятие должно относиться к приоритетным отраслям ГПФИИР;

- предприятие должно оказывать существенное влияние на социальные показатели региона;

- предприятие должно иметь возможности для диверсификации производства и интеграции в международные производственные системы;

- модернизация или финансовое оздоровление предприятия должно привести к существенному мультипликативному эффекту для развития смежных производств.

Технологическая потребность производства должна исходить из следующих требований:

- повышение уровня реальных доходов и улучшение качества жизни граждан, качественное улучшение образования и здравоохранения;

- технологическая модернизация и замена основных средств, стоимость которых, согласно статистике, к началу 2012 г. составила 29,4 трлн. тенге, степень физического износа - 35,4%. Очевидно, что необходима программа модернизации основных средств на основе технологий пятого уклада с постепенным наращиванием доли шестого;

- обеспечение ресурсосбережения и экологической безопасности, поскольку лучшие экономически эффективные природные ресурсы быстро истощаются, расходуются крайне неэффективно, расширение же производства приводит к росту загрязнения окружающей среды. Поэтому необходимо освоение принципиально новых материалов, безотходных и малоотходных, энергосберегающих технологий.

При этом важно оценивать несколько сценариев перспективного ресурсного обеспечения с учетом циклов и кризисов в мировой и отечественной экономике, и связанных с этим колебаний спроса, объема продаж и ресурсов. Только в случае положительного заключения принимается решение об

обеспечении инвестиционного проекта государственной поддержкой в виде налоговых льгот, грантов, льготных кредитов и т.п.

Таким образом, модернизация Республики Казахстан – это процесс потсоянного иннвацинного развития промышленности, конвергенции казахстанского общества с успешно развивающимися странами мира, учитывающий полиэтническую и многоконфессиональную специфику социума, интегрирующий комплексные преобразования в политической, экономической, культурной и социальной сферах и базирующийся на завершении первого этапа трансформационных реформ, связанных с построением основ государственности, демократии, гражданского общества, рыночной экономики, национального самосознания.

Список использованных источников

1. Миклашевская Н.А. Международная экономика. - СПб: Питер, 2010.
2. Киселева Е.А. Основы теории переходной экономики. – М: Дашков и К, 2009.
3. Макркарьян Э.А. Методика анализа показателей эффективности производства. - Ростов-на Дону: Март, 2001.
4. Розанова Н.М. Фирма в экономической системе. – М: ТЕИС, 2008.
5. Нурланова Н.К Приоритеты индустриально-инновационной модернизации и возможности их реализации в экономике Казахстана и его регионов // АльПари, 2012, № 4.
6. Сайгапарова Р.С. Модернизация - как основа конкурентоспособности экономики Казахстана // Транзитная экономика,2011, №7.
7. Ежегодное послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», Казахстанская правда, 27.01.2012 г.

УДК 621.311(574)

Фесенко А. А., ст. преподаватель
Карагандинский государственный технический университет
(г. Караганда, Казахстан)

КАЗАХСТАН. ЭКСПО -2017

22 ноября 2012 года на заседании 152 сессии Генеральной ассамблеи Международного бюро выставок (МБВ) в Париже Казахстан был выбран местом проведения ЭКСПО-2017. В голосовании участвовали 140 стран, свыше 100 из них дали предпочтение Казахстану.

Делегаты стоя, бурными овациями приветствовали это решение. Такого разрыва голосов при проведении выставок за 160 лет не было.

Казахстан воспринимается как государство, которое показывает пример в развитии экономики, устойчивости социального положения, самочувствии населения, спокойствия и стабильности. Казахстан - страна с динамично развивающей экономикой, страна, в которой царит мир и согласие, твердо и уверенно строит будущее и настоящее.

Досрочно решила задачи, поставленные в «Стратегии Казахстан -2030», принимает меры по вхождению 30 сильных стран мира по «Стратегии Казахстан – 2050». И эта задача бессомненно будет решена.

Казахстан – страна, находящаяся в глубине материка Средней Азии, отдалённая далеко от других стран, уверенно продемонстрировала всему миру результаты своей работы, тем самым завоевала всемирный авторитет и признание.

Казахстан - первая страна среди стран Центральной Азии и стран СНГ удостоенная такого права на проведение такой выставки.

Международная специализированная выставка ЭКСПО – 2017 будет проходить под девизом «Энергия будущего» в городе Астане, которая продлится с 10 июня по 10 сентября 2017года. Планируется участие более 100 стран, не менее 10 международных организаций, а также около 10 компаний – лидеров инновационных технологий. ЭКСПО – 2017 должна стать международной демонстрационной площадкой по презентации лучших достижений человечества в сфере «зеленой» экономики и альтернативной энергетики. Сегодня в сфере актуализации и продвижения «зеленых» инициатив Казахстан добился значительных успехов на глобальном уровне. В частности, инициативы Президента Нурсултана Назарбаева «Глобальная энергоэкологичекая стратегия», Программа партнерства «Зеленый мост» и ряд других были пддержаны всеми форумами ООН по устойчивому развитию и включены в итоговые документы РИО+20.

В республике принята Концепция по переходу к «зеленой» экономике, а также создан Совет при Президенте РК, осуществляющий общую координацию действий по переходу Казахстана к «зеленой» экономике.

В Конвенциии МБВ указано, что цель ЭКСПО - 2017 просвещение и образование международной общественности по тематике энергии будущего. При этом ЭКСПО – это не только платформа по продвижению «зеленых» принципов, способных быть ответами на глобальные вызовы времени, но и видение технологического будущего человечества.

Знания и технологии, имеющиеся на сегодня в распоряжении человечества, должны быть показаны на выставке таким образом, чтобы каждый посетитель видел и понимал суть их главного предназначения, мог оценить их по-своему, с высоты собственного восприятия этих идей, - отметил Висенте Лоссерталес, глава МБВ.

По его мнению, важно и то, какие социальные категории населения глобального сообщества будут представлять на EXPO2017 свои инновационные модели, связанные с решением общих энергоэкологических проблем человечества.

Он призвал представителей стран к активному участию в подготовке и проведении предстоящей выставки в Астане, отметив, что качественное участие в EXPO - важный фактор успеха всего мероприятия. И это предполагает разработку многоплановой коммуникационной программы, способной вызвать интерес к EXPO 2017 у всех слоев мирового сообщества, а не только среди узких специалистов.

В рамках дальнейших мероприятий представители компании «Астана EXPO 2017» презентовали мастер-план выставки. Основным источником альтернативной энергии комплекса ЭКСПО – 2017 будет солнечная энергия. Главным зданием комплекса будет здание в виде сферы, для которого будет использованы самые передовые технологии и материалы.

Выставка будет расположена на территории 173,4га; 25га займет сама выставка, 148,4га будет отведено под инфраструктуру объектов (дома, гостиницы, рестораны и прочее).

Более 42% территории выставочного комплекса будет отведено под павильоны. На оставшейся территории будут размещены различные открытые и полузакрытые площадки для посетителей, в том числе для проведения концертов и фестивалей. В EXPO-городке будут расположены такие уникальные объекты, как Национальный павильон Казахстана, имеющий форму сферы, павильоны стран - участниц выставки, корпоративных участников и неправительственных организаций, - сообщил менеджер.

В числе других эксклюзивных объектов на территории EXPO разместятся центр искусств, энергетический павильон и зал для проведения парадов. Амфитеатр будет площадью 8 тыс. кв. м и сможет вместить более 2 тыс. человек внутри и столько же снаружи. Рядом будет расположен центр искусств, площадь которого достигнет 3 тыс. кв. м. Рядом со «сферой» предусматривается расположить сцену национального дня, предназначенную для международных участников.

На сегодня в строительных работах по возведению EXPO-городка задействованы 8 подрядных организаций. В целом на территории будут созданы 38 объектов. При этом строительство выставочного комплекса планируют завершить в декабре 2016 года.

Ранее такие выставки проводились в Великобритании (Лондоне), Франции (Париж-6 раз), США, Бельгии, Японии, Германии. Последняя выставка была проведена в Китае в 2010году. Каждая выставка проводилась под своим девизом. В Китае проводилась под девизом «Лучше город – лучше жизнь». Ученые, изобретатели всего мира покажут свои достижения в «зеленых» технологиях.

Экспозиции МБВ подразделяются на два вида: Всемирная универсальная выставка и специализированная международная выставка.

Первые длятся полгода и проходят раз в пять лет, специализированные выставки проводятся в промежутке между двумя Всемирными выставками и длятся три месяца. Перед планетой остро стоит вопрос использования энергоресурсов, замены их другими видами энергии, тем более,что некоторые ресурсы через 100-300 лет будут исчерпаны.

ЭКСПО – это не только выставка технологических достижений, но и обширная культурная программа. Будет проведено около трех тысяч культурных мероприятий. ЭКСПО-2017 продлится 93 дня (три месяца) с июня по сентябрь. Ожидается посещение этой выставки более чем из ста стран, количество посетителей 2-3млн. человек. Эта выставка поможет Казахстану в развитии «зеленых» технологий, развитии туристической отрасли. Выставочный городок после проведения ЭКСПО-2017 станет жилым кварталом, а в выставочных павильонах будут открыты офисы, конгресс -центры, музеи и другие объекты.

Международные участники выставкиначнут работы по подготовке своих экспозиций в январе 2017 года.

Научно-исследовательский центр откроет двери для молодых ученых, исследователей и студентов. Особенность выставки ЭКСПО-2017 в ее интерактивности. Посетители могут снять собственное видео на тему «Энергия будущего», которая в режиме онлайн направляется на сайт expo 2017 astana.com.

В Берлине на открытии Международной выставки состоялась встреча с генеральным секретарем Всемирной туристической организации для подписания меморандума в осуществлении различных проектов в области туризма между Европой и Азией. Проведение ЭКСПО-2017 обойдется не менее 1,2 млрд. евро. Основная доля финансовой нагрузки будет на частных инвесторах. Государством будет израсходовано около 250 млн. евро на организацию и подготовку мероприятия. Проведение выставок является прибыльным. Так, например, в Шанхае в 2010 году в выставке, в которой участвовало 190 стран мира, посетило 73млн.чел, прибыль составила 12 млрд. долларов. Огромную

прибыль составил туризм, а также договора на различные технологии в области «зеленой» экономики.

На Всемирной выставке планируется создать государственный ботанический сад площадью 97,5га. На территории сада будут такие оранжереи, как «Азиатский пейзаж», «Сад земли и матери», «Средиземноморской лес», «Тропическая оранжерея». Здесь же раскинутся сады государств Иран, Испания, Китай, Япония, Франция, Италия, Египет, а также сады многолетних и однолетних растений, каменные скульптуры. Строительство выставки поручено американской компании «AdrianSmith + GordonGillArchitectureLLP».

Список использованных источников

1. «Наука и Образование Казахстана» №5-6/2013.
2. Газета «Казахстанская правда» №194 от 23 октября 2014 года.

УДК 339.727.22

Харкевич А. М.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОМЕЛЬСКУЮ ОБЛАСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ РАЗНОНАПРАВЛЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Роль инвестиций огромна для экономики любого региона. От размеров инвестиции зависит развитие промышленного потенциала, динамика валового регионального продукта, занятость населения, налоговые поступления в бюджет и, в конечном счете, уровень социального развития региона. Важен тот факт, что инвестиции обеспечивают не столько текущее, сколько перспективное развитие региона. Поэтому говорить об устойчивом развитии региона без обеспечения необходимого уровня инвестиций не представляется возможным.

В Беларуси необходимость привлечения инвестиций и вовсе выходит на первый план. В первую очередь это связано с замедлением темпов экономического роста. Сегодня уже очевидно, что одного лишь повышения загрузки существующих производственных мощностей будет недостаточно. Проблему усугубляет недостаток собственных средств у организаций и обостряющийся кризис неплатежей. Возможности государственных инвестиций нынче весьма ограничены и к тому же их эффективность традиционно невысока. Поэтому остро стоит вопрос о необходимости привлечения частных инвестиций, будь-то отечественных или иностранных. К сожалению, внутренний рынок капитала в Беларуси весьма ограничен, поэтому основные надежды должны возлагаться именно на иностранные инвестиции.

Особенно остро стоит проблема с заменой изношенного и уже морально устаревшего оборудования. Изношенность основных средств в целом по Беларуси составляет около 40%, тогда как максимальным уровнем для поддержания конкурентоспособности производимой продукции считается не более 25 %. За счет собственных средств белорусские предприятия не в состоянии быстро их заменить, бюджетные средства также весьма ограничены. Поэтому основным источником модернизации экономики являются именно иностранные инвестиции.

Еще одним важным аспектом привлечения иностранных инвестиций является возможность внедрения инновационных подходов, как в технологической сфере, так и в сфере управления. Практика показывает, что эффективность функционирования предприятия с иностранным капиталом выше, по отдельным показателям более эффективны, чем белорусские. Например, производительность труда здесь почти в 3,5 раза выше, что позволяет им предоставлять работникам заработную плату на треть выше, чем на белорусских предприятиях.

Стоит обратить внимание еще и на тот аспект, что среди белорусских организаций с иностранными инвестициями почти 30 % являются убыточными. Это примерно в 5 раз больше, чем в среднем по белорусской экономике. При этом рентабельность продаж на 7% ниже. Таким образом, о баснословных заработках иностранцев за счет организации бизнеса на территории Беларуси говорить не приходится.

Предприятия с иностранным капиталом значительно сдержаннее относятся к инвестированию в будущее своих компаний. И это тревожный сигнал, который свидетельствует о негативных прогнозах развития собственного бизнеса иностранными инвесторами.

Главную роль в привлечении иностранных инвестиций в Республику Беларусь играет политический фактор. В частности наибольший спад в привлечении иностранных инвестиций наблюдался накануне последних президентских выборов. Характерно то, что именно в этот год отмечалось потепление политических отношений между белорусскими властями и Западом. На фоне этого произошло сокращение иностранных инвестиций за счет кредитных средств составило около

22%. Это наглядно отражает обеспокоенность финансовых инвесторов экономической ситуацией в регионе после президентских выборов. После выборов, несмотря на значительное похолодание политических отношений как с Западом, так и Россией, размер совокупных иностранных инвестиций увеличился примерно в 2 раза, а прямых инвестиций – более чем в 3 раза.

Весьма показательной является сложившаяся структура инвестиций в основной капитал. Удивительно, но отнюдь не богатое население страны вкладывает в экономику области больше, чем иностранные инвесторы. Даже после сокращения финансирования из средств консолидированного бюджета в основной капитал предприятий инвестируется в несколько раз больше. Основная же часть инвестиций осуществляется либо за счет собственных средств организаций, либо за счет кредитов. Таким образом, сегодня предприятия региона, совершенствуя свою материальную базу, вынуждены рассчитывать только на свои возможности.

Еще острее проблема привлечения иностранных инвестиций стоит перед регионами Республики Беларусь, в частности для приграничной с Украиной Гомельской области. С помощью данных, представленных на рисунке 1 рассмотрим динамику привлечения прямых иностранных инвестиций в Гомельскую область за 2011-2013 гг.

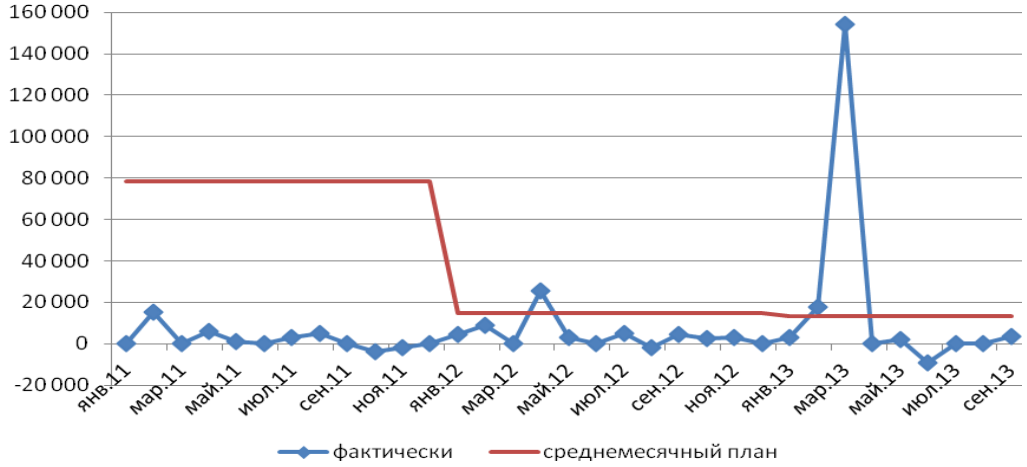


Рис. 1. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Гомельскую область в период с 2011 по 2013 гг., млн. $.

Из представленного рисунка видно, что «пиковые»периоды привлечения инвестиций в Гомельскую область приходятся на даты проведения собрания акционеров, на которых принимаются решения о распределении полученной организациями прибыли. Та часть прибыли, которую акционеры организаций с иностранным капиталом решают не распределять между собственниками, а оставить в организации, автоматически становятся прямыми иностранными инвестициями.

В остальные же месяцы прямые иностранные инвестиции близки к нулю. Это говорит о том, что привлечения нового иностранного капитала почти не происходит, а имеющиеся объемы инвестиций достигнуты главным образом благодаря реинвестированию. Достаточно сказать, что в 2013 году в Гомельской области было накоплено иностранных инвестиций лишь 473,3 млн. $. Притом, что план по инвестициям, например, на 2011 год составлял 938 млн. $, то есть почти в 2 раза больше.

Основным иностранным инвестором в 2013 году в Гомельскую область являлась Российская Федерация, на долю которой приходится более 77% всех прямых иностранных инвестиций. Основным инвестором стала ОАО «НГК «Славнефть», которой принадлежит 42,6% акций ОАО «Мозырский НПЗ». Из европейских стран наибольший удельный вес в структуре иностранных инвестиций в 2013 году наблюдался у Германии – 8,2%. При этом нельзя сказать, что российский капитал доминирует на рынке. Предыдущие три года активную конкуренцию российским инвесторам составляли немцы и американцы.

В результате наблюдаются существенные региональные диспропорции в привлечении иностранных инвестиций. Примерно две трети всех иностранных инвестиций приходится на Мозырский район. Областной центр привлек инвестиций в 3 раза меньше. А остальные районы Гомельской области вместе взятые – в 6 раз меньше.

Сфера интересов иностранных инвесторов постоянно меняется. Еще в 2010 году основным объектом интересов иностранных инвесторов в Гомельской области была торговля, рестораны и сфера гостеприимства. Но уже в 2011 году объем инвестиций в данные сферы деятельности сократился более чем в 11 раз. В свою очередь в 2012 году был зафиксирован небывалый приток иностранных инвестиций в сфере транспорта и связи, куда было вложено 17,7 млн. $. Главным объектом интересов инвесторов в последние годы стала промышленность.В 2013 году иностранные вложения капитала в промышленность и вовсе многократно превысили инвестиции во все другие отрасли из-за вышеупомянутого реинвестирования в нефтеперерабатывающий комплекс.

Изменение структуры инвестиций можно оценить как позитивный сигнал. Если ранее иностранные инвесторы отдавали предпочтение тем отраслям, где в первую очередь обеспечивается быстрая оборачиваемость капитала, то теперь инвестиции направляются в более технологичные отрасли, в которых окупаемость затрат, как правило, не может быть достигнута в краткосрочной перспективе.

УДК 330.1:37.014.3

Шестаковська Т. Л., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку національної економіки передбачає побудову суспільства, заснованого на знаннях, де соціальний й економічний добробут країни визначається наукомісткими технологіями, інноваційною спрямованістю і рівнем інтелектуального розвитку суспільства. Саме освіта, насамперед вища, має величезне значення для інноваційної системи країни, виступаючи одним із найбільш значимих ресурсів її формування, який, на жаль, в нашій країні недостатньо ефективно використовується.

Одним з напрямів забезпечення економічної безпеки національної економіки є формування економічних інновацій на ринку освітніх послуг, що включають фінансові, бюджетні, інвестиційні, управлінські та інші елементи. Цьому сприяє розвиток ринкових механізмів фінансування освіти: нові механізми державного фінансування, диверсифікація джерел, студентське самофінансування, податкове та інше стимулювання інвестицій у сферу освіти, нові механізми оплати праці тощо.

Якщо розглянути освітні інновації, то можна їх пов'язати з процесами розвитку вищої школи, створення нової практики в освіті. Найбільш повне визначення інновацій пов'язане з такими актуальними новоутвореннями, які виникають на основі різноманітності ініціатив і нововведень, стають перспективними для розвитку освіти. Однак, інноваційні механізми розвитку системи освіти включають: створення творчої атмосфери, соціокультурних та економічних умов для прийняття різноманітних нововведень, розробку та реалізацію проектів в реально діючі освітні системи, створення гнучкої системи інновацій в освітньому процесі. Інновації мають привести до економічних результатів та до поліпшення якості послуг. В останньому випадку теж відбувається підвищення попиту на продукт, що в результаті супроводжується економічним ефектом.

Існує безліч класифікацій освітніх інновацій. Можна розглянути класифікацію освітніх інновацій з урахуванням особливостей сфери освіти, зокрема, нововведення в організації, технологічні нововведення, інновації в програмах викладання, довготривалі і короткострокові, розраховані на малі групи і суспільство в цілому, радикальні та реформаторські, авторитарні і ліберальні, ініціативні та здійснювані під тиском. Найбільшого поширення в Україні отримали інновації, пов'язані з організацією навчального процесу та впровадженням нових освітніх технологій, а не зі зміною характеру і змісту освіти. Характерною рисою сучасних освітніх інновацій є формування безперервної освіти, як нової глобальної системи відкритого, гнучкого, індивідуалізованого знання. Однак, в країні процес безперервної освіти пов'язаний з вимогою виробництва. В цілому, таку систему можна представити у вигляді єдності технологічних, економічних, педагогічних та організаційних інновацій [1].

У системі освіти переважно мають формуватися економічні інновації. Цьому сприяє розвиток ринкових механізмів фінансування освіти. Освоєння економічних інновацій в умовах розвитку ринкових відносин посилює конкуренцію у сфері освітніх послуг, збільшує число споживачів і попит на освіту, пропозицію освітніх продуктів та послуг. Таким чином, освітня інновація формується як товар, який неможливо фізично виміряти і використовувати без певного мінімуму наукових знань, професійної компетенції та необхідної інформованості.

Інший важливий фактор появи товарних відносин у сфері освітніх інновацій пов'язаний зі становленням і розвитком науки, орієнтованої на практичні потреби, за рахунок включення освіти та наукових досліджень в цикл оновлення виробничих процесів. В умовах ринкової економіки освітні інновації набувають характеру товарно-грошових відносин. Ці відносини розвиваються на основі поглиблення поділу праці, з одного боку, між освітою, наукою і виробництвом, з іншого боку – в результаті відокремлення окремих етапів освітнього і наукового процесів та подальшого застосування у них інновацій.

Деякі економісти розглядають інновації, що відрізняються глибиною вироблених змін. З цих позицій поділяють інновації від нульового до сьомого порядку. Ми вважаємо, що на ринку освітніх послуг може бути здійснена наступна інтерпретація такої класифікації:

- освітні інновації нульового порядку – заходи з підтримки функціонування освітньої організації та ринку освітніх послуг (псевдо інновації). Сюди можуть бути віднесені процеси з відшкодування вибуття фонду навчальної літератури, ремонту будівель і споруд, навчального обладнання;

- освітні інновації першого порядку – інновації, пов'язані з розширенням і збільшенням масштабів освітньої діяльності;

- освітні інновації другого порядку – вдосконалення навчального процесу, пов'язане із зміною його структури, зміною поєднань різних його частин;

- освітні інновації третього порядку – зміни окремих елементів навчального процесу з метою пристосування до змін інших елементів;

- освітні інновації четвертого порядку – якісна зміна навчального процесу при збереженні його первісних родових властивостей;

- освітні інновації п'ятого порядку – формування освітніх послуг нового покоління з новими системними властивостями;

- освітні інновації шостого порядку – формування нових ринків і видів освітніх послуг;

- освітні інновації сьомого порядку – новий рід освітніх послуг.

Також існують архітектурні, революційні та регулярні інновації, які, на наш погляд, потрібно застосувати при аналізі освітніх інновацій. З причин виникнення можуть бути розглянуті стратегічні та реактивні освітні інновації. Стратегічні освітні інновації здійснюються в попереджуючому порядку і мають довгострокову орієнтацію. Ці інновації виробляються освітніми організаціями, що припускають проведення наступної інноваційної стратегії. Реактивні інновації є відповіддю на інновації конкурентів і характерні для освітніх організацій, які дотримуються стратегії безпеки національної економіки.

Досліджуючи питання формування інновацій на ринку освітніх послуг нами було запропоновано додаткову класифікаційну ознаку – рівень ініціації нововведення. Можна виділити два таких рівня – макрорівень і рівень окремої організації. Необхідність виділення двох цих рівнів пов'язана з тим, що на кожному з них приймаються рішення, що призводять до серйозних змін на даному ринку.

На рівні окремих навчальних закладів освітні інновації набувають більш виразної форми. У частині інновацій-продуктів це нові технічні засоби навчання, нові навчальні та методичні посібники та ін.. У частині інновацій-процесів найбільш типовими є інновації з поглиблення існуючих ринків, а також щодо їх розширення. Значними є також інновації за новими формами взаємодії зі споживачами послуг.

Переважним типом інновацій макрорівня є інновації-процеси. Інновацію-процес ми пропонуємо розглядати як удосконалення, яке зменшує вартість освітньої послуги і дає економічний ефект. Це нові інституціональні форми освітньої діяльності, які формуються рішеннями органів державної влади. Наприклад, перетворення інститутів в університети і академії, коледж в навчальні інститути та інші форми. Далі на макрорівні використовуються нові форми нормативного регулювання освіти. Це важливе нововведення, поява якого пов'язана в основному з розвитком приватних навчальних закладів, що, в свою чергу, було інституціональною інновацією.

Інновації-продукти макрорівня не так поширені як інновації-процеси. До перших можна віднести розробку нових інтелектуальних продуктів за напрямками, визначеними органами державного управління та фінансовані ними. Даний інтелектуальний продукт стає освітнім, якщо є можливості його використання в освітньому процесі. Мета формування освітньої інновації полягає не тільки в забезпеченні конкурентоспроможності країни на світовому рівні, а й в досягненні лідируючих позицій по окремим галузям економіки, включаючи технології, енергетику і будівництво, що неможливо без сильної системи освіти, та є основним кадровим ресурсом, що забезпечує розвиток високотехнологічних галузей національної економіки, їх економічну безпеку. Необхідно орієнтуватися на створення структури стимулювання здібностей до самоосвіти особистості та застосування їх у науково-інноваційній діяльності на всіх етапах безперервної освіти. Це стане гарантом стабільного відтворення кадрів у науковому, освітньому та інноваційному середовищі. Зазначена мета досяжна, при достатньому ресурсному забезпеченні, ефективних способах і методах вирішення проблем та контролі якості діяльності, результатів сфер освіти і науки [2].

Отже, для досягнення поставлених завдань, на нашу думку, необхідно впровадити в систему освіти і науки нові організаційно-економічні механізми, що дозволить забезпечити ефективне використання наявних ресурсів і сприятиме залученню додаткових коштів, підвищить якість освіти на основі оновлення його структури, змісту та технологій навчання, залучить в сферу освіти кваліфікованих фахівців, підвищить його інноваційний потенціал та інвестиційну привабливість. Таким чином, інновації у сфері освіти на всіх рівнях повинні: оволодіти новизною; задовольняти ринковий попит; приносити прибуток виробнику послуг (дати позитивний економічний ефект). У цьому плані в Україні необхідно направити русло інституціональних реформ на формування відповідних механізмів, спрямованих на інновації в сфері освіти для забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Список використаних джерел

1. Шестаковська Т.Л. Організаційно-фінансові інновації у сфері загальної середньої освіти: міжнародний досвід / Т. Л. Шестаковська // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 76 - 81.

2. Кондрат И.Н. Экономическая безопасность производства образовательных услуг и ее институциональное обеспечение / И.Н. Кондрат // Из-во Санкт-Петербургского университета, 2005. – 136 с.

УДК 330.322

Шатирко Д. В., аспірант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

МОДЕЛІ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Починаючи з другої половини двадцятого століття та по теперішній час ключове місце у трансформації господарського механізму обіймають малі організаційні форми – венчурні фірми. Протягом цього періоду сформувались дві принципово різні моделі венчурного фінансування: Американська та Європейська. Їх відмінності можна простежити за наступними напрямками: перш за все, у ролі держави в інноваційних процесах; за секторами економіки, в які інвестують венчурні фонди; за об'єктами венчурного інвестування.

В Європі держава обіймає активну позицію у венчурному бізнесі, це виражається у наступному:

1) Держава виступає у ролі прямого інвестора в малі венчурні компанії.

2) За допомогою інструментів податкової політики створюється сприятливий клімат для функціонування венчурних фірм. Так у

Великобританії для венчурних фірм зменшується податок на прибуток (25%), існує система страхування коштів, списуються витрати на НДДКР на собівартість продукції (у будь-якій сумі). В Німеччині існує податкова знижка на приватні інвестиції у НДДКР (до 7,5%). У Франції не обкладаються податками кошти, що вкладаються у ризиковані проекти [1].

3) Здійснюється фінансування наукових та науково-технічних робіт (ННТР) за рахунок державного бюджету на рівні 0,74 % від ВВП у 2010 році. Для порівняння в Україні фінансування ННТР приблизно в два рази менше, що складає лише 0,34% від ВВП. [2]

Держава у європейських країнах є рушійною силою венчурного бізнесу та стимулюючим фактором на відміну від приватного капіталу, який домінує у країнах північної Америки.

В Американській моделі венчурного фінансування головне призначення держави полягає в інтеграції та сприянні взаємодії промислового та наукового секторів. Державі відведена роль «нічного сторожу», який суттєвим чином не втручається у просування венчурних проектів та виконує законодавче регулювання венчурних процесів.

До засобів стимулювання розвитку венчурного бізнесу у США можна віднести: 1) пільгове оподаткування венчурних фірм; 2) відсутність податку на оренду; 3) гарантоване повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес, Адміністрацією у справах малого бізнесу (до 90% приватного капіталу); 4) обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання крупних інноваційних проектів згідно із законодавством США; 5) державні витрати на ННТР складають майже 1% від ВВП.

Американська та Європейська моделі інвестування різняться за секторами економіки, в які інвестують венчурні фонди. На відміну від США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки.

Американській моделі венчурного бізнесу властива орієнтація переважно на технологічний сектор економіки.

Сьогодні ринок сфери чистих технологій вважається швидкозростаючим і найперспективнішим ринком для венчурного інвестування. Ця тенденція є логічним наслідком невирішеності глобальної проблеми забруднення навколишнього середовища, перетворення екосистем у непридатні для нормального проживання людей. У підтвердження вищесказаного можна навести результати статистичного опитування венчурних капіталістів з Ізраїлю, США та Великобританії, в планах яких є збільшення ніж на 50% своїх обсягів інвестицій у чисті технології [3].

Загальносвітовою тенденцією для венчурного бізнесу розвинених країн є переорієнтація у технологічний сектор. Європейська та Американська моделі венчурного інвестування різняться за об'єктами венчурного інвестування.

В першій моделі основна питома вага в загальному обсязі інвестицій направляється на фінансування пізніх стадій розвитку фірми. Ситуацію з фінансуванням start-up проектів намагаються виправити шляхом створення спеціалізованих фондів. Наприклад, High-Tech Start-Up Fund, який був спільно створений державою та приватними капіталістами в Німеччині. В Американській моделі превалюють інвестиційні вкладення у ранні стадії розвитку фірми, в новостворені підприємства на етапі існування лише нової ідеї або технології, які здійснюються приватними інвесторами та бізнес-ангелами. Такий симбіоз, за оцінкою економіста Скотта Шейна, дає в десять раз більше інвестицій ніж традиційне залучення інвесторів (венчурних фондів).

Але слід прийняти до уваги той факт, що з приходом кризи правила гри ангельського інвестування дещо змінились. Спостерігається їх непостійність, вихід з проекту перед наступним етапом. Сьогодні

вони шукають більш готові ідеї, менші ризики, компанії із скромними потребами капіталу та коротший термін до отримання прибутку. «Ангели все ще мають крила, але літають не так вже й високо»[4].

Недоліком Європейської моделі венчурного фінансування у порівнянні з Американським є відсутність у Європі єдиного ринку – значна фрагментація по державних кордонах робить міжнародні інвестиції венчурного капіталу невиправдано ускладненими. Але в останні роки з огляду на ці проблеми скасовуються регуляторні перешкоди для венчурного інвестування відповідно до Директиви Євросоюзу 2003/41/ЄС. Окреслюється перспектива більш легкого включення коштів страхових компаній та пенсійних фондів до потоків венчурних інвестицій.

З цієї точки зору, Ірландія, Великобританія мають найбільш сприятливе регуляторне середовище в Європі, далі йдуть Франція, Бельгія, Іспанія і Люксембург. У Великобританії питома частка пенсійних фондів у загальному обсягу фінансування складає 29,52%, а страхових компаній і банків у Голландії – 23,51% та 29,17% відповідно, що є достатньо позитивною статистикою [5, С.46].

Український венчурний бізнес має риси як Європейської моделі, так як інвестування здійснюються у різноманітні сектора економіки та в об'єкти на пізніх стадіях розвитку, так і Американської моделі, так як участь держави у інноваційних процесах є доволі пасивною. Враховуючи початковий етап становлення венчурного бізнесу в Україні та макроекономічні особливості українського господарства, для розвитку венчурного бізнесу можна використовувати найбільш апробовані та відповідні реаліям фінансового та бюджетного стану держави шляхи та методи розвитку венчурного бізнесу.

Вибір конкретної державної програми розвитку венчурної діяльності залежить від можливостей державного бюджету, цілей економічної політики держави, рівня розвитку ринку, інституціональних умов, сприятливих для венчурної діяльності. На рисунку 1 показано основні моделі розвитку венчурної діяльності і використовувані в їх рамках методи підтримки. Результати аналізу представлених моделей дозволяють звернути увагу насамперед на наступну важливу обставину: державні моделі прямого інвестування в інноваційні компанії в основному характерні для розвинених ринкових економік, а ті, що розвиваються або близькі до цього статусу економіки досягали успіху завдяки моделям інвестування державних коштів через венчурні фонди.

Отже, венчурний капітал відіграє найбільш важливу роль в комерціалізації компаній на ранніх стадіях, а його доповнення державними грантами тільки збільшує шанси на успіх.

Незважаючи на недоліки венчурного фінансування, в країнах із середнім рівнем доходу великі транснаціональні корпоративні інвестори, такі як General Electric, Siemens, IBM, здатні навіть більшою мірою, ніж венчурні інвестори, забезпечити фінансування інновацій. Транснаціональні корпорації зазвичай виступають як співінвестори при створенні місцевих приватно-державних фондів, в тому числі для фінансування проектів у секторах економіки, де корпорації зацікавлені в появі нових технологічних компаній, здатних зміцнити їх власний бізнес. Галузь корпоративного венчурного капіталу є важливим гравцем на венчурному ринку. Вона відіграє значну роль у розвитку як локальної, так і глобальної економіки інновацій.

Список використаних джерел

1. Шмігельська З.К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України. // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №2(3). – С.119-128.

2. Аналітична записка: "Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/654/

3. Офіційний сайт Національної асоціації венчурного інвестування США, NVCA – National Venture Capital Association [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nvca.org

4. Ковалишин П. Інститут «бізнес-ангелів» у США та Європі. //Економіст. – 2010. – №8. – С. 52-55.

5. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. - К. : КНЕУ, 2003. - 394 с.

УДК 331.101.26:330.341.1

Шегда А. А., аспірант
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України
(м. Київ, Україна)

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Якість робочої сили - узагальнена характеристика рівня розвитку робочої сили, в якій уособлюється і рівень освіти, ф рівень кваліфікації, і накопичений досвід. Якість робочої сили проявляється в процесі праці й включає: кваліфікацію та особисті якості працівника: стан здоров'я, розумові (інтелектуальні) здібності, здатність адаптуватися, гнучкість, мобільність, мотивованість, інноваційність, професійну придатність, моральність тощо. Саме якість робочої сили забезпечує якість індивідуальної і колективної праці, характеризує рівень та ефективність використання нових і новітніх технологій, раціональних форм організації виробництва і управління персоналом. Якість робочої сили характеризується такими параметрами: обсягом загальноосвітньої та професійної підготовки

працівників; рівнем професіоналізму і кваліфікації; накопиченим досвідом і навичками роботи; морально-етичними характеристиками та загальною культурою.

Раніше якість робочої сили в економіці праці традиційно розглядалася швидше як соціальна, загально політекономічна категорія з невеликою прикладною цінністю. Разом з тим в умовах ринкової економіки і в макроекономічному аналізі, і в практичній діяльності підприємства якість робочої сили стала реальним поняттям, яке впливає на результати діяльності, а отже підлягає вимірюванню.

Рішення задач підвищення якості робочої сили, як складової частини розвитку людських ресурсів, передбачає: розвиток системи загальної і професійної освіти, направленої на професійну підготовку нової робочої сили; організація ефективної системи внутрішньовиробничого навчання персоналу, у тому числі на робочих місцях; надання умов для самонавчання; розвиток системи навчання безробітних громадян і незайнятого населення, організація випереджаючого навчання працівників, що знаходяться під загрозою звільнення в умовах масового вивільнення; загалом - розвиток системи безперервної освіти, направленої на відтворення, збереження і вдосконалення робочої сили.

Кваліфікація працівника — це сукупність його загальної і спеціальної професійної освіти, необхідних знань, умінь, професійних навичок та виробничого досвіду для виконання в даних організаційно-технічних умовах певних видів робіт певної складності. Водночас, кваліфікація є дуже важливою, але далеко не єдиною складовою поняття «якість робочої сили» .

Основним чинником формування якості робочої сили виступає освіта і професійна підготовка кадрів. Найпростішим показником, що свідчить про якість робочої сили, є рівень освіти. Важливо відзначити, що у підготовці робочої сили в Україні донедавна переважали екстенсивні методи, які проявлялися в гонитві за кількісними показниками на шкоду якісним. Великі масштаби підготовки спеціалістів не свідчать про якість випущених висококваліфікованих фахівців.

Підтримання на належному рівні якості робочої сили, а тим більше її постійний розвиток потребують значних витрат. Збереження якості існуючої робочої сили і подальше прискорене поліпшення її з урахуванням перспективних структурних зрушень в економіці виступають першочерговими умовами економічної незалежності України та виходу її на світовий ринок достойним конкурентом. Це стає одним з головних пріоритетів державної соціально-економічної політики. Інтеграція у світову економіку рівноправним партнером з існуючим трудовим потенціалом є надто проблематичною. Жодне серйозне завдання щодо подальшого зростання економіки, впровадження високоефективних заходів зміни і поліпшення її структури без надійного та своєчасного забезпечення висококваліфікованими, фізично й психічно здоровими робітниками і спеціалістами не може бути виконано.

Україна завжди мала якісну робочу силу з високою загальною і професійною освітою та задовільними фізичними, фізіологічними і психофізіологічними характеристиками. Однак в останні роки робоча сила нашої країни втрачає ті складові, які забезпечують її високу якість. Системна криза вкрай негативно відбилася на всіх аспектах життєдіяльності суспільства, але чи не найбільш відчутної шкоди вона завдала робочій силі через певну обмеженість у підвищенні кваліфікації, незбалансованість у харчуванні та недостатнє медичне обслуговування.

Секція 3	Стратегічні напрями розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та економічного аналізу
Секция 3	Стратегические направления развития бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа

УДК 657.1

Лень В. С., к.е.н., професор
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ЕКОЛОГІЧНА ІНФОРМАЦІЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Організації в усьому світі і їхні зацікавлені сторони усе більше усвідомлюють потребу в соціально відповідальному поводженні і його перевагах. Під соціальною відповідальністю (social responsibility) розуміється відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозоре й етичне поводження. Метою соціальної відповідальності є сприяння стійкому розвитку. Однією з важливих складових соціальної відповідальності підприємств і організацій є дбайливе ставлення до природного оточення, у якому функціонує організація, включаючи повітря, воду, землю, природні ресурси, флору, фауну, людей, космічний простір і їхній взаємозв'язок. При цьому підприємствам необхідно вирішувати такі проблеми: запобігання забруднення; стійке ресурсокористування; пом'якшення зміни клімату й адаптація до нього; захист навколишнього середовища й біорозмаїття та відновлення його природних місцеперебувань [1]. Інформаційною базою для вирішення цих проблем є екологічний облік.

Вперше на міжнародному рівні концепція екологічного обліку як інструмента проведення послідовної політики в природокористуванні була висунута в 1992 році на Конференції Організації Об'єднаних Націй по навколишньому середовищу й розвитку (Зустрічі на вищому рівні "Планета Земля" у Ріо-де-Жанейро). У 2004 році Парламентська Асамблея Ради Європи прийняла "Рекомендації 1653 (2004) Про екологічний облік як інструмент сталого розвитку" в яких рекомендувала Комітету Міністрів підготувати звернення до держав-членів рекомендацію впровадити екологічний облік на національному, регіональному й місцевому рівнях [2]. У 2012 році Європейська Комісія, Організація ООН з питань продовольства й сільського господарства, Міжнародний грошово-кредитний фонд, Організація з економічного співробітництва й розвитку, Організація об'єднаних націй та Світовий банк підготували Керівництво "Система еколого-економічного обліку" [3].

Зважаючи на значний контингент заінтересованих сторін у соціально відповідальній діяльності організацій, окремі підприємства в Україні складають нефінансові звіти з соціальної відповідальності, в яких подається також екологічна інформація фінансового та нефінансового характеру. Проте, в Україні формування обліку екологічної діяльності, як інструменту формування інформаційної бази для управління підприємством та станом зовнішнього природного середовища знаходиться у фазі становлення.

У національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] облік екологічної діяльності не висвітлюється взагалі. Відсутнє згадування про екологічну діяльність й в інших нормативних документах України з бухгалтерського обліку. І лише у Примітках до річної фінансової звітності [5] зазначено, що у Примітках "... може наводитися інша інформація, яка керівництвом підприємства визнана суттєвою і дає більш повну та об'єктивну картину про фінансове становище і результати діяльності підприємства". Тобто, підприємство може розкривати екологічну інформацію у Примітках, якщо вона є суттєвою для користувачів звітності.

З Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку лише у МСБО 1 "Подання фінансової звітності" [6] є згадка про екологічні звіти, де у п. 14 зазначено, що окремо від фінансової звітності, багато суб'єктів господарювання подають висновки та інші документи (наприклад, екологічні звіти та звіти про додану вартість), особливо в тих галузях, де суттєвими є екологічні чинники і де робітники вважаються важливою групою користувачів. Проте звіти та інші документи, подані поза межами фінансової звітності, не входять до сфери застосування МСФЗ. У цьому МСБО (п. 112, п. 114) також зазначено, що у примітках слід надавати інформацію, яку не подано у фінансовій звітності, але яка є доречною для її розуміння, включаючи нефінансову.

Слід зазначити, що в системі бухгалтерського обліку підприємств і організацій України накопичується суттєвий обсяг ідентифікованої екологічної інформації фінансового та нефінансового характеру, що пов'язане з необхідністю складання статистичних звітів з екології [7] та податкової декларації з екологічного податку [8]. Проте, ця інформація для широкого кола зовнішніх користувачів

не є достатньо доступною, і у зв'язку з цим не впливає на їх рішення. Більшість підприємств не використовують також цю інформацію для управління екологічною діяльністю.

Певний обсяг інформації про екологічну діяльність включено у ряд статей фінансової звітності. Зокрема, в активі балансу у складі необоротних активів міститься обсяг інформації про нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції та основні засоби природоохоронного призначення. У складі запасів включають запаси, які будуть використані для заходів з охорони природи капітального та некапітального характеру. Містять екологічну інформацію і ряд статей пасиву балансу. Так, у складі кредитів можуть бути кредити, отримані на здійснення природоохоронних заходів, у складі забезпечень – сформовані забезпечення на відновлення природного середовища, наприклад на рекультивацію порушених земель, знесення будівель і споруд тощо. Включається також інформація щодо доходів і витрат екологічної діяльності і в більшість статей Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Це зокрема виручка від реалізації відходів, цільове фінансування природоохоронного призначення у складі інших операційних витрат, витрати природоохоронного призначення у переліку витрат за функціями та за елементами, в тому числі екологічні податки. Міститься також інформація про екологічну діяльність і в ряді інших форм фінансової звітності та Примітках.

Проте, така інформація не виділяється із загальних статей фінансової звітності у зв'язку з неоголошенням її обов'язковою на законодавчому рівні, що не дає можливості внутрішнім та зовнішнім користувачам здійснювати оцінку екологічної діяльності підприємств та екологічних ризиків, які можуть бути суттєвими. Не приділяється достатньої уваги дослідженням з цієї проблематики і вітчизняними науковцями.

Слід зазначити, що в ряді країн, наприклад Данії й Нідерландах, вимога подання екологічно змістовної звітності закріплена законодавчо. У США, Канаді й Великобританії відсутнє пряме правове регулювання даного питання, проте діяльність авторитетних і впливових організацій, а також активна позиція регулювальних органів ставить компанії перед необхідністю коректного розкриття інформації про природоохоронну діяльність.

Висновки. 1. Облік екологічної діяльності має бути основою (ключем) до сталого розвитку вітчизняних підприємств на основі дотримання принципу екологічної ефективності, яка може бути виміряна при представленні точної і повної інформації про природоохоронні витрати і отримані результати внаслідок їх здійснення, що вимагає посилення уваги науковців до вирішення проблем обліку і звітності екологічної діяльності.

2. Необхідно на законодавчому рівні закріпити обов'язковість подання звітності про екологічну діяльність за показниками окремо розробленими для малих та середніх і великих підприємств.

Список використаних джерел

1. Социальная ответственность организации. Требования / IC CSR-08260008000 / Международный Комитет по корпоративной социальной ответственности (IC CSR), протокол №2 от 03 марта 2011 г. - 36 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: ucheba.dlldat.com›docs/index-26716.htm.

2. Документы Парламентской Ассамблеи Совета Европы /Рекомендация 1653 (2004)[1] Об экологическом учете как инструменте устойчивого развития. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.coe.int/t/r/parliamentary_assembly/%5Brussian_documents%5D/%5B2004%5D/%5BParis_2004%5D/Rec.1653-Rus.asp.

3. System of Environmental-Economic Accounting. Central Framework. – European Commission. Food and Agriculture Organization. International Monetary Fund. Organisation for Economic Co-operation and Development. United Nations. World Bank, – 2012.// [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mdgs.un.org/unsd/envaccounting/White_cover.pdf.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99, №291// [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// minfin.gov.ua/.

5. Про Примітки до річної фінансової звітності. Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000 № 302. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// minfin.gov.ua/.

6. МСБО 1 "Подання фінансової звітності". // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// minfin.gov.ua/.

7. Статистика екології // [Електронний ресурс] – Режим доступу: oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua›content/p.php3…

8. Про затвердження форми Податкової декларації з екологічного податку / наказ ДПА України від 24.12.2010р. № 1010 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: search.ligazakon.ua›l_doc2.nsf/link1/RE18764.html

9. Санникова И.Н. На пути к бухгалтерскому экологическому учету и отчетности. / И.Н. Санникова, Н.А.Шавкунова // "Международный бухгалтерский учет", 2009, № 3. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lawmix.ru/bux/32193.

УДК 657:1.011.56

Акименко О. Ю., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

МІСЦЕ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ГОЛОВНОГО БУХГАЛТЕРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ

Сучасні умови господарювання висувають високі вимоги до рівня професійних знань і вмінь головного бухгалтера, на якого покладено виконання великої кількості завдань. Це й управління

колективом і роботою бухгалтерської служби, ведення фінансового, податкового та управлінського обліку, своєчасне опрацювання податкового та господарського законодавства, виконання функцій фінансового директора (за відсутності такої посади на підприємстві) тощо.

Яким же повинен бути головний бухгалтер, щоб не призвести до упущень, помилок в організації та веденні бухгалтерського обліку.

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми його організації, однією з яких є введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером, завдання й обов'язки якого визначені в Законі № 996-XIV і Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників [1, 2]. Так, згідно з п. 7 ст. 8 Закону № 996-XIV головний бухгалтер:

– забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені строки фінансової звітності;

– організує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;

– бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних із нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства;

– забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства.

Конкретний перелік завдань та обов'язків головного бухгалтера, його права, повноваження та відповідальність наводяться в посадовій інструкції, яка розробляється і затверджується на основі Довідника [2]. Саме посадова інструкція може вирішити чимало конфліктних ситуацій, що можуть виникнути на практиці.

Основними якостями головного бухгалтера визначаються: професійно-ділові, адміністративно-організаційні, соціально-психологічні та моральні. Саме ці якості стануть в пригоді головному бухгалтеру під час організації облікового процесу, його організаційного забезпечення та організації праці виконавців.

Головний бухгалтер повинен мати достатній досвід та високу теоретичну підготовку, вміло моделювати структуру облікового апарату, знати економіку й організацію виробничого процесу на підприємстві, своєчасно реагувати на зміни в чинному законодавстві, досконало володіти технікою обліку, бути в курсі найновіших досягнень наукової, облікової та економічної думки. Тобто, головний бухгалтер це висококваліфікований спеціаліст із сформованою організаційною, економічною, правовою, економіко-математичною, плановою та професійно-етичною культурою.

Висока організаційна культура головного бухгалтера передбачає, що він повинен знати моделювання елементів організації бухгалтерського обліку (що охоплює процеси створення або вибору моделей форм організації та форм ведення обліку), структуру апарату бухгалтерії **і** технологію обліково-аналітичного процесу, добирати і розставляти кадри облікового апарату, розподіляти функції, права і відповідальність між працівниками довіреного йому підрозділу, раціонально організовувати свою працю та працю підлеглих, ефективно контролювати виконання завдань, уміло вивчати і впроваджувати передовий досвід організаційної роботи.

Саме від організаційної культури головного бухгалтера залежить забезпеченість цілісності, прозорості та своєчасності обліку господарських операцій, а також правильність складання та гарантування достовірності показників бухгалтерської звітності.

Ефективність професійної діяльності головного бухгалтера закономірно пов'язана з його економічною культурою, яка передбачає глибоке оволодінні теоретичними знаннями в галузі економічних наук (практичному їх застосуванні), уміння орієнтуватися в потоці економічної інформації, розуміння причин виникнення певного дисбалансу в економіці, знання принципів економічної політики держави тощо. Економіка, як відомо, може перебувати в тіньовому секторі, що є однією з причин циклічного коливання виробництва. Тому на кожне таке “коливання”, як правило, з'являються нові нормативно-правові акти. Тільки високий рівень економічної культури дасть змогу усвідомити вимушений (хоча й невиправданий) і, головне, тимчасовий характер таких правових норм.

Відповідно, економічна культура головного бухгалтера тісно пов’язана із правовою, яка, в свою чергу, потребує знань основ господарського, трудового та податкового законодавства, положень з бухгалтерського обліку та інших нормативних документів.

Економіко-математична культура передбачає певний рівень знань щодо застосування економіко-математичних методів під час вирішення облікових завдань.

Планова культура головного бухгалтера відображає вміння планувати роботу на різні терміни та вносити в плани оперативні корективи. Це та здібність головного бухгалтера, що інтегрує ряд професійних вимог до інтелекту, уваги, пам’яті.

Актуальним на сьогодні залишаються питання формування професійно-етичної культури головного бухгалтера, що виявляється у певних моральних категоріях, які виступають якостями особистості головного бухгалтера і визначаються як відносно стійкі утворення особистості, що не залежать від тимчасової ситуації, і які є виявом моралі та волі людини. Ступінь морального розвитку, що проявляється у культурі моральної свідомості, культурі моральних почуттів та моральної поведінки,

характеризує рівень моральної культури головного бухгалтера, а це, в свою чергу, є основою управлінської культури як сукупності типових для керівника цінностей.

Головний бухгалтер повинен знати основи організації колективу, формування здорового морально-психологічного клімату в ньому, виховання підлеглих, запобігання можливим конфліктам у колективі. Елементами професійно-етичної культури є особистий приклад, уміле керівництво підлеглими, здійснення організаторських і виховних функцій.

Отже, вважаємо, що організація обліку, це цілеспрямована діяльність керівництва підприємства, в тому числі головного бухгалтера (із врахуванням типових для цієї професії цінностей), по створенню, постійному впорядкуванню та удосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення вихідною обліковою інформацією користувачів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

2. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверд.наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 р. № 336 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua. .

3. Акименко О.Ю. Раціональна організація обліку як основа забезпечення ефективного управління підприємством / О.Ю. Акименко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – №3 (68). – С.69–75.- (Серія «Економічні науки»).

4. Кундря – Висоцька О.П. Організація обліку / О.П. Кундря-Висоцька.– К.: Алерта, 2007. – 223 с.

5. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник / За ред. В.С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.

6.Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.

7.Організація бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності [Текст] / А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко. – К. : Вища шк., головне видавництво, 1986. – 256 с.

УДК 657.1

Андросенко О. О., викладач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

СУТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ

Сучасна система управління - це складний багатогранний процес. В умовах сьогодення для всіх підприємств характерне прийняття управлінських рішень - як реакція на поточні проблеми, які виникають постійно і залежать від внутрішнього та мінливого зовнішнього середовища. Важливою складовою системи управління в наукових дослідженнях розглядається управлінський аналіз, який спрямований на досягнення мети управління як засіб обґрунтування управлінських рішень, удосконалення його методів та визначається потребами управління.

Управлінський аналіз як інформаційне джерело для прийняття управлінських рішень все більше вимагає до себе уваги з боку науковців. Поділ донедавна єдиного економічного аналізу господарської діяльності на оперативний і фінансовий призвів до виникнення низки невирішених проблемних питань практичного характеру.

Серед тих проблем, які існують на вітчизняних підприємствах є процес інтеграції управлінського обліку й управлінського аналізу, які утворюють взаємодію двох концепцій:

- управлінського обліку, як концепції інформаційної бази управління;
- управлінського аналізу, як способу коригування та прийняття управлінського рішення.

Тобто, до функцій управлінського обліку крім облікової, планової та контрольної функції входить ще й аналітична, реалізація якої покладено на управлінський аналіз, який є складовою частиною економічного аналізу.

Сутність управлінського обліку, а також принципи його ведення в сучасних умовах господарювання розглядають як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема І.А. Аврова, І.В. Аверчева, О.С. Бородкін, Б.І. Валуєв, М.А. Вахрушина, К.Ю. Воронова, Н.Д. Врублевський, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, К. Друрі, Н. Дж. Еквілайн, О.В. Карпенко, Т.П. Карпова, Г.Г. Кірейцева, В.С. Лень, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, О.Д. Шеремет, В.Е. Керімов, І.Ю. Мізіковський, Б. Нідлз, В.Ф. Палій, Дж. Фостер, Р.Б. Чейз, М.Г. Чумаченко,, В.П. Савчук, Р.Ф. Якобс.

Однак на сучасному етапі розвитку потребують глибоких досліджень теоретико-методологічні положення управлінського аналізу та їх обґрунтування.

В економічній літературі немає єдиного підходу до трактування сутності управлінського аналізу, визначення його меж, об'єктів та функціональних завдань. Потрібно зауважити, що багато наукової літератури з економічного аналізу, що містять такий розділ [1] не обґрунтовують його сутності, основних завдань, функцій, об'єктів, цільового призначення. Існують окремі підходи, які доводять доцільність розгляду аналізу як однієї із базових, загальних функцій управління. З іншого боку,

науковцями [2] підкреслюється необхідність тлумачення управлінського аналізу як складової частини управлінського обліку або одного з видів економічного аналізу.

Більшість вітчизняних науковців, і серед них: М.Г. Чумаченко, Є. В. Мних, В.М. Івахненко, – розглядають управлінський аналіз як один із напрямків економічного. При цьому, сутність управлінського аналізу, його основне призначення, об'єкт та предмет, основні завдання, чіткі критерії розмежування, напрямки діяльності ними не розкриваються.

Деякі науковці [3, с. 23] однією із визначальних характеристик управлінського аналізу, за аналогією з управлінським обліком, визначають його орієнтацію на внутрішнього користувача. Однак, як справедливо зазначає Н.А. Вахрушина, «спрямованість економічного аналізу на внутрішнє користування є необхідною, але не достатньою умовою для визначення його як управлінського» [4, с. 27].

Виходячи із аналізу точок зору авторів, можна зробити висновок, що управлінський аналіз - одна з найбільш важливих складових аналізу діяльності будь-якого підрозділу, що охоплює управлінські проблеми. Він являє собою економічний аналіз, адаптований до цілей і завдань конкретного управлінського підрозділу або організації. Сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами управління, правильному обгрунтуванню мети і вибору ефективного варіанта рішення, зменшує невизначеність вихідної ситуації і ризик, пов'язаний з вибором правильного рішення.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський дає підставу застосовувати аналогічний підхід до класифікації аналізу по відношенню до підприємства на фінансовий (зовнішній) і управлінський (внутрішній). Основним завданням фінансового аналізу - є оцінка фінансового стану і виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування комерційного підприємства в цілому. Управлінський аналіз проводиться на основі конфіденційної внутрішньої інформації і дозволяє оперативно оцінити досягнуті результати, визначити ефективність діяльності окремих структурних підрозділів, оперативно використовувати отриману інформацію в управлінських цілях.

Таким чином, можливо зауважити, що метою управлінського аналізу є підготовка аналітичної інформації, необхідної і достатньої для ухвалення управлінського рішення [5].

Значення управлінського аналізу для підприємства полягає у поєднанні обліку і менеджменту, частково включаючи і їх функції:

- сервісну (надання необхідної інформації для управління);
- функцію прийняття рішень (функція управління);
- внутрішній контроль на підприємстві.

Інформація повинна містити задані (планові, нормативні) і фактичні показники, в тому числі відомості про відхилення, виявлені в процесі обліку. Функція управління реалізується з використанням даних аналізу відхилень, величини покриття і загальних результатів діяльності підприємства. Ця інформація необхідна для прийняття тактичних (оперативних) і стратегічних рішень. Функція внутрішнього контролю зводиться до контролю економічної роботи як організації в цілому, так і її структурних підрозділів. Всі ці функції орієнтовані на досягнення мети, кінцевого результату діяльності підприємства [5].

Основні принципи управлінського аналізу:

1) комплексність вивчення об'єкта, факторів, їхній зв'язок і співпідпорядкованість. Аналіз частин явища вимагає подальшого зіставлення отриманих результатів;

2) адаптивність, тобто врахування особливостей, стану і тенденцій розвитку об'єкта управлінського аналізу. Будь-яка методика аналізу повинна бути адаптована до умов конкретного управлінського підрозділу (комітету, управління, відділу);

3) порівняння, що враховує єдність (тотожність) аналізованого фактора і висунутого критерію. Найважливіший принцип управлінського аналізу;

4) рання діагностика. Орієнтує управлінський аналіз на ранні (слабкі) проблеми, які виникають на об'єкті аналізу або середовища, де він перебуває;

5) оперативне відображення, що виражає вимогу пріоритетності попереднього і прогнозного аналізу об'єкта. Принцип покладено в основу сценарного менеджменту. Застосування принципу дає змогу скоротити термін адаптації управлінських організацій до нових умов;

6) безперервність і наступність видів управлінського аналізу;

7) циклічність і верифікація (оцінка оцінки). Оцінюються методика оцінки, результати оцінки і самі оцінювачі - експерти;

8) пріоритетність аналізу вузьких місць і провідних ланок. Не завжди актуальне те, що може розпорошувати ресурси. Крім того, сума локальних ефектів не завжди дорівнює кумулятивному ефектові.

Об'єктом управлінського аналізу може бути:

• управлінська проблема і її різновиди. До них належать питання організації, перепрофілювання, розширення функцій та ін.;

• управлінське рішення. При цьому аналізується його ефективність, прогнозуються наслідки;

• система управління підрозділом і її окремі елементи (функціональні й організаційні блоки, підсистеми, підрозділи та їхні елементи). При цьому аналізується ефективність функціонування

окремих робочих місць, структурних підрозділів, усієї системи управління і перспективи їх розвитку; окремі функції системи.

Таким чином, управлінський аналіз це проміжний етап управління підприємством, об'єктом якого є минула і майбутня діяльність сегментів бізнесу, інформаційною базою – дані, зібрані в системі управлінського обліку, призначені для аналітичної підтримки управлінських рішень. Виконання цих завдань слід покласти: на підсистеми бухгалтерського обліку, якими є різні види обліку (фінансовий, податковий, управлінський); на управлінський аналіз, який складається також з ряду підсистем (внутрішні: ретроспективний, оперативний, перспективний аналізи), і економічний аналіз.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.]; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Герасимов Б.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, Н.И. Саталкина. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос.техн. ун-та, 2008. – 160 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 23.
4. Вахрушина М.А. Управленческий анализ [Текст]: учеб.пособие / М.А.Вахрушина. - 2-еизд. – М.: Омега-Л, 2005. – 432с., С. 27.
5. Скрипник Н.В. Рилєєв С.В. Управлінський аналіз як функція обліково-аналітичної системи // Інноваційна економіка 6'2013 [44] – С. 283-288.

УДК 004.942:657:334.716

Волот О. І., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗМІЩЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційна насиченість діяльності підприємств істотно зростає, і це є досить значною проблемою для більшості промислових підприємств. Сучасні інформаційні системи, які здатні до самоорганізації, потребують застосування нових підходів до аналізу інформаційних потоків, документообігу, прийняття управлінських рішень, тому вимагають не тільки механічного прискорення інформаційних процесів, а і приведення системи управління і методів її роботи до вимог інформаційних технологій, які в ній використовуються. Тому актуальним є створення й застосування організаційних моделей і технологій, методів впорядкування, оптимізації інформаційних потоків та оцінки ефективності функцій інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Щодо вдосконалення інформаційних потоків підприємства нами були проаналізовані наступні методи [1]: дослідження процесів управління на основі побудови його сітьової моделі, матричного моделювання процесів обробки даних, графоаналітичний метод дослідження потоків інформації, метод опису потоків інформації за допомогою графів типа «дерево», функціонально-оперативний аналіз. Всі ці методи дозволяють вирішувати задачу оптимізації документопотоків за допомогою критерію сумарної кратності передачі документів по маршрутам їх руху, застосовувати лінійну модель і симплекс метод для її вирішення [3], використовувати лінійне програмування [4]. Існують методики аналізу потоків інформації [1], такі, як: зведена матриця інформаційних зв'язків підрозділів підприємства по функціях управління, методики розрахунку трудомісткості складання документів і загальна трудомісткість документованої інформації [1].

Розміщення інформаційних потоків сприймається в даній роботі з напрямку найбільшої економічної ефективності їх проходження. Для цього автором пропонується застосування моделі транспортної задачі лінійного програмування, який детально описаний в багатьох підручниках з побудови економіко-математичних моделей. Але доречно врахувати ряд особливостей при застосуванні цього методу:

- задача розглядається для кожного виду інформаційного потоку;
- будуються інформаційні матриці для кожної підсистеми управління;
- на перетині стовпців з рядками проставляються витрати на проходження однієї одиниці інформації з маршруту.

Математично транспортну задачу можна записати таким чином: є n приймачів i_m джерел інформації. Кількість вихідної інформації i-го джерела ($i = 1, m$) позначимо a_i кількість вхідної інформації j-го приймача ($j = 1, n$) позначимо b_j. Цільова функція G – загальна сума витрат на проходження даного виду інформації:

$$G = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} c_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \min$$

де, c_{ij} – витрати на проходження одиниці інформації від i-го джерела до j-го приймача;

x_{ij} – кількість інформації, що проходить від i-го джерела до j-го приймача.

Обмеження:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^{n} x_{ij} \le a_i \, (i = \overline{1, m}) \\ \sum_{i=1}^{m} x_{ij} = b_j \, (j = \overline{1, n}) \\ x_{ij} \ge 0 \end{cases}$$

Нами пропонується введення додаткових обмежень, виходячи з наступних припущень:

можливий обсяг інформації по кожному напрямку x_{ij} не повинен змінюватися більш, ніж у своїх межах $x_{min_{ij}} \le x_{ij} \le x_{max_{ij}}$:

1) межі $x_{min_{ij}}$ та $x_{max_{ij}}$ визначаються, як

$$x_{min_{ij}} = x_{cep_{ij}} \times (1 - L), \qquad x_{max_{ij}} = x_{cep_{ij}} \times (1 + L)$$

де, L - відносне відхилення кількості інформації, що оптимізується від середньої величини $x_{cep_{ij}}$;

L встановлюється методом експертних оцінок, виходячи з сутності можливих змін потоків інформації. Величина L може варіювати від 0 до 1, бути однаковою, як для кожної підсистеми, так і різною для окремого джерела інформації чи навіть для кожного напрямку. В останньому випадку експертним методами повинна бути сформована матриця коефіцієнтів L_{ij}.

Наприклад, при неможливості впливати на зміну кількості інформації, що надходить від зовнішнього середовища до бухгалтерії (чи іншого підрозділу підприємства), L встановлюється як 0,1; тобто кількість вхідної інформації може змінюватися тільки у межах ±10% від наявної кількості інформації до оптимізації $x_{0_{ij}}$.

2) можливий обсяг інформації по кожному напрямку x_{ij} залежить від притаманності відповідного підрозділу-джерела видавати інформацію певного виду за певним напрямком:

$$x_{cep_{ij}} = x_{0_{ij}} \times R_{ij},$$

де R_{ij} – відносна притаманність інформації, коефіцієнт якої може змінюватися в межах від 0 (повна непритаманність) до 1 (повна притаманність), $x_{0_{ij}}$ – початкові (наявні до оптимізації) потоки інформації від i-го джерела до j-го отримувача інформації.

3) Відносна притаманність R_{ij} визначається шляхом експертного оцінівання. Нами пропонується наступна методика отримання R_{ij}:

1 етап. Для кожної підсистеми та для кожного напрямку за кожною управлінською функцією підсистеми експертами оцінюється притаманність даному підрозділу-джерела виконувати цю функцію та передавати інформацію (накази, інструкції, супроводжувальні документи на матеріальні цінності, запити, звіти тощо) підрозділу-отримувачу. Формується для кожної функції бульова матриця притаманності - якщо така притаманність за окремою функцією є – у відповідні рядок та стовпець встановлюється 1, якщо немає – 0.

2 етап. Для всіх функцій підсистеми підсумовуються бульові матриці для отримування матриці абсолютної притаманності напрямків руху всім функціям підсистеми.

3 етап. Кожен елемент матриці абсолютної притаманності ділиться на кількість функцій управління у даній підсистемі для отримання матриці відносної притаманності R_{ij}.

Вхідною інформацією для задачі оптимізації будуть матриці загальних витрат на проходження інформаційних потоків за напрямками підсистем $C_{zar_{ij}}$, інформаційна матриця потужності руху всієї інформації $X_{zar_{ij}}$ за рік та окремі інформаційні матриці за підсистемами.

При оптимізації параметрів у процесі вирішення транспортної задачі отримуємо вихідні інформаційні матриці підсистем, які досліджуються: обліку та контролю, технологічної, маркетингової та логістичної підсистем. Результатом вирішення завдання буде не тільки інформаційна матриця по кожній підсистемі, але й витрати на здійснення руху інформаційного потоку після оптимізації по кожній підсистемі та всієї системи взагалі. В наслідку використання управління інформаційними потоками зменшуємо управлінські витрати, а саме - інформаційна складова управлінських функцій, яка містить витрати на зарплату працівників, на супровід інформаційних каналів, амортизацію комп'ютерної техніки, витратні матеріали тощо.

Практична реалізація запропонованих автором методичних підходів щодо визначення ефективності розміщення інформаційних потоків у системі управління дасть можливість підприємствам промисловості знизити витрати на здійснення управлінських функцій та підвищити ефективність господарювання.

Список використаних джерел

1. Бритченко Г.И. Совершенствование информационных потоков в управлении предприятием / Г.И. Бритченко. – Киев-Донецк:Вища школа, 1978. – 96 с.

2. Бутко М. П. Формування інформаційного забезпечення в системі державного управління: монографія / М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2010. – 244 с.

3. Пладис Р. Одна линейная модель оптимизации потоков информации / Пладис Р. – М. : Наука, 1968. – 246 с.

4. Руссман И. Оптимизация потоков информации в задачах управления: Исследование потоков экономической информации / Русман И. – М. : Наука, 1968. – 146 с.

УДК 657:658.114-022.326.5

Гоголь Т. А., к.е.н, доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Одним з основних заходів превентивного контролю в рамках антикризового управління є виявлення та оцінка впливу різного роду ризиків на фінансово-господарську діяльність, їх мінімізація та нейтралізація.

В нестабільних умовах господарювання, для розвитку підприємств малого бізнесу важливу роль відіграє врахування всіх можливих ризиків діяльності, знаходження шляхів їх усунення та механізмів реалізації антикризових заходів з найменшими для підприємства втратами.

Найбільш істотними ризиками для підприємств малого бізнесу є зменшення суми оборотного капіталу, зниження показників ліквідності та платоспроможності, а також невиконання боргових зобов'язань, що призводить до зниження рівня фінансової стабільності підприємства. Основними наслідками погіршення фінансового стану та зростання рівня підприємницького ризику в малому бізнесі можна вважати - втрата частини ресурсів, недоотримання прибутків від різних видів діяльності та понесення непередбачених додаткових витрат.

Для стійкого розвитку підприємств малого бізнесу необхідно систематично і своєчасно оцінювати ступінь ризику діяльності, управляти ризиками та розробляти заходи антикризового управління.

Основне завдання оцінки ризику – можливість отримання необхідної інформації для прийняття рішень про напрями подальшої діяльності, доцільність участі в інноваційних та інвестиційних проектах та передбачити заходи для захисту від можливих фінансових втрат.

Проведення заходів з виявлення та оцінки ризиків діяльності потребує наявності необхідної інформаційної бази, яка повинна бути основою для здійснення аналітичних розрахунків, а також достатньої кількості працівників аналітичного підрозділу, що повинні забезпечувати проведення необхідних аналітичних процедур.

В рамках вирішення питання можливості запровадження аналітичних процедур для оцінки ризику діяльності необхідно більш детально розглянути основні методи оцінки впливу ризиків на фінансово-господарську діяльність в рамках інформаційного забезпечення системи управління підприємств малого бізнесу.

Аналіз літературних джерел з фінансової діагностики та аналізу фінансово-господарської діяльності свідчить, що науковці виділяють ряд методик для оцінки ступеня ризику, найбільш поширеними з яких є: статистичний метод; метод експертних оцінок; метод аналізу доцільності витрат; аналітичний метод; метод використання аналогів; рейтинговий і нормативний методи; комплексна оцінка ризику.

Аналіз вищенаведених методів оцінки ризику діяльності свідчить про відсутність універсального методу, який можна застосовувати в умовах обмеження інформаційного забезпечення системи

управління підприємств малого бізнесу і лише їх комбінування може дозволити оцінити вплив ризику на фінансово-господарську діяльність з достатнім ступенем точності.

З огляду на це, вважаємо за необхідне не тільки подальше вдосконалення наявних методів, а й створення комплексного методу оцінки ризиків, який би комбінував у собі переваги розроблених методів і водночас мінімізував їх недоліки, однак з врахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання та оцінки ризику конкретної ситуації.

З огляду на наявність різних видів ризиків та неоднорідний вплив на показники фінансово-господарської діяльності, різних методів оцінки ризику діяльності можна розробити модель вибору найоптимальніших методів кількісної оцінки ризику залежно від мети та масштабів об'єкта оцінки та їх інформаційного забезпечення.

Залежно від мети та масштабів можна виділити наступні об'єкти оцінки ризику:

- оцінка ризику діяльності в цілому;
- оцінка ризику окремого напряму діяльності;
- оцінка ризику запровадження нових напрямів та видів діяльності;
- оцінка ризику окремої угоди;
- оцінка ризику інвестиційних та інноваційних проектів;
- оцінка фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

За виокремленими об'єктами оцінки ризику визначимо найбільш оптимальні методи оцінки та їх інформаційне забезпечення для проведення аналітичних розрахунків в рамках бухгалтерського і управлінського обліку суб'єктів малого підприємництва (табл. 1).

Таблиця 1

Методи оцінки ризику діяльності в умовах інформаційного забезпечення малого підприємства

Мета та об'єкт оцінки ризику	*Методи оцінки ризику, які доцільно застосовувати*	*Інформаційна база для проведення аналітичних розрахунків*
1	2	3
Оцінка ризику діяльності суб'єкта господарювання в цілому	Статистичний метод	Інформація про динаміку доходів від різних видів діяльності, витрат, фінансових результатів, прибуток за останні роки
	Нормативний метод (метод оцінки фінансової стійкості)	Інформація з показників фінансової звітності та управлінського обліку для розрахунку коефіцієнтів ліквідності, заборгованості, автономії, маневреності, покриття Показники нормативів для їх порівняння з отриманими результатами розрахунків
Оцінка ризику окремого напряму діяльності	Статистичний метод	Інформація про динаміку доходів за окремим видом діяльності, витрати за даним напрямом діяльності, показники фінансових результатів і прибуток за останні роки
	Метод доцільності витрат	Інформація з показників фінансової звітності про суми понесених витрат за попередні періоди Інформація управлінського обліку про витрати діяльності за функціональним призначенням та за елементами витрат
Оцінка ризику запровадження нових видів діяльності	Метод доцільності витрат	Інформація з показників фінансової звітності про суми понесених витрат за попередні періоди Інформація управлінського обліку про витрати діяльності за функціональним призначенням та за елементами витрат Інформація про можливі (заплановані, прогнозовані) витрати на впровадження нового виду діяльності або розширення існуючих
Оцінка ризику окремої угоди	Статистичний метод	Інформація про прогнозовані показники доходів, витрати, показники фінансових результатів і прибуток за окремою угодою в динаміці
	Метод доцільності витрат	Інформація з показників фінансової звітності про суми понесених витрат за попередні періоди Інформація управлінського обліку про витрати діяльності за функціональним призначенням та за елементами витрат Інформація про можливі (заплановані, прогнозовані) витрати на виконання вимог в рамках окремої угоди
	Рейтинговий метод	Інформація про динаміку доходів від різних видів діяльності, витрат, фінансових результатів, прибуток за останні роки Інформація про основні показники діяльності підприємства-еталона
Оцінка ризику інвестиційних та інноваційних проектів	Метод доцільності витрат	Інформація з показників фінансової звітності про суми понесених витрат за попередні періоди Інформація управлінського обліку про витрати діяльності за функціональним призначенням та за елементами витрат Інформація про можливі (заплановані, прогнозовані) витрати на впровадження інвестиційного або інноваційного проекту
	Рейтинговий метод	Інформація про динаміку доходів від різних видів діяльності, витрат, фінансових результатів, прибуток за останні роки Інформація про основні показники діяльності підприємства-еталона

Продовження табл. 1

1	2	3
… за умови відсутності бази для порівняння	Метод використання аналогів	Інформація з показників фінансової звітності і управлінського обліку Показники фінансової звітності інших підприємств Аналітичні дані щодо показників діяльності в періодичних виданнях
Оцінка фінансової стійкості підприємства	Метод доцільності витрат	Інформація з показників фінансової звітності і управлінського обліку для розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості
	Нормативний метод (метод оцінки фінансової стійкості)	Інформація з показників фінансової звітності і управлінського обліку для розрахунку коефіцієнтів ліквідності, заборгованості, автономії, маневреності, покриття Показники нормативів для їх порівняння з отриманими результатами розрахунків

Отже, дослідження існуючих методів оцінки ризику дозволяє зробити висновок, що лише їх незначна кількість може застосовуватись для оцінки ризику діяльності в умовах обмеження ресурсного забезпечення діяльності малих підприємств (кадрового, інформаційного, технічного, матеріального та ін.) та індивідуальних особливостей конкретної ситуації. Важливою проблемою є розробка методик кількісної оцінки ризику в різних сферах економічної діяльності, відповідного механізму моніторингу, контролювання економічного ризику та керування ним на засадах системного аналізу.

УДК 330.4:215.2

Бондаренко Д. В., ст. викладач,
Гром В. І., студентка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

МЕХАНІЗМ ЗАСТОСУВАННЯ ПРАВА НА ПОДАТКОВУ ЗНИЖКУ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податкова знижка передбачена Податковим кодексом України (далі ПКУ) і являє собою можливість повернення частини сплаченого платником податку на доходи фізичних осіб (далі ПДФО). Податкова знижка - це сума визначених, документально підтверджених витрат, понесених фізичною особою (не суб'єктом господарювання) протягом звітного року, на яку дозволяється зменшити її загальний річний оподатковуваний дохід, отриманий у вигляді заробітної плати.

Для виникнення права на податкову знижку необхідне виконання таких умов у платника податку:

- має бути резидентом України;
- витрати повинні бути здійснені при придбанням товарів, робіт, послуг у резидентів України;
- витрати повинні оплачуватися за рахунок власних коштів;
- протягом звітного року повинен був отримувати дохід у вигляді заробітної плати, з якого податковим агентом утримувався і перераховувався до бюджету ПДФО;
- загальна сума нарахованої податкової знижки не може перевищувати суму нарахованої за звітний рік заробітної плати, зменшеної на суму єдиного соціального внеску (далі ЄСВ);

Підстави для нарахування податкової знижки із зазначенням конкретних сум відображаються платником податку у річній податковій декларації.

До переліку видів витрат, які включаються до податкової знижки, а також їх умов і обмежень входять:

1. Відсотки за користування іпотечним житловим кредитом

За даним видом витрат передбачено такі умови та обмеження:

- придбане житло згідно з паспортними даними платника податків має бути основним місцем його проживання (реєстрації);
- частину суми сплачених відсотків можна включати до податкової знижки протягом 10 років поспіль, починаючи з року, у якому об'єкт житлової іпотеки буде придбаватися або вже побудований об'єкт переходить у власність платника податків і починає використовуватися ним як основне місце проживання;
- для визначення суми, яка може бути включена до складу податкової знижки, розраховується коефіцієнт, для чого необхідно мінімальну загальну житлову площу ($100м^2$) поділити на фактичну загальну площу житла, що будується або буде придбаватися за рахунок іпотечного кредиту.

За результатом розрахунку отримуємо:

– К >/= 1 - значить, до складу податкової знижки включається вся сума фактично сплачених протягом звітного року відсотків без застосування цього коефіцієнта;

– К < 1 - до складу податкової знижки можна включити тільки частину сплачених відсотків, яка визначається шляхом множення фактично сплачених сум відсотків на даний коефіцієнт.

Для підтвердження права на знижку представляються такі документи:

▪ кредитний договір, де має бути зазначено, що кредит видано на придбання або будівництво житла, яке приймається кредитором у заставу;

▪ нотаріально посвідчений договір про іпотечний кредит, укладений на строк не менше 5 років;

▪ документи, що підтверджують сплату процентів за іпотечним житловим кредитом.

2. Пожертвування або благодійні внески

Така сума коштів або вартість майна, включається до складу податкової знижки за таких умов:

- кошти передано неприбутковим організаціям, зареєстрованим в Україні та внесеним до Реєстру неприбуткових організацій та установ на дату передачі зазначених коштів;
- їх розмір має бути не більше 4 % нарахованої суми зарплати платника податків за звітний рік. Сума перевищення не включається до податкової знижки.

Документи, що підтверджують право на знижку:

- при грошовому внеску - платіжне доручення, квитанція банку або відділення зв'язку, прибутковий касовий ордер, довідка роботодавця про відрахування внесків із заробітної плати, тощо;
- при передачі майна - договір дарування, посвідчений нотаріально, накладна, акт приймання-передачі.

3. Оплата навчання

До складу податкової знижки включається сума коштів, сплачених платником податків закладу освіти як компенсація вартості середньої професійної або вищої форми навчання такого платника податків та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення (батьки, чоловік або дружина, діти), який не отримує зарплату.

Для даного виду витрат передбачені наступні обмеження:

- послуги навчання повинні надаватися тільки вітчизняними закладами освіти;
- сума коштів не повинна перевищувати граничної величини в розрахунку на кожний повний або неповний місяць навчання (1,4 місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, установленого на 1 січня звітного року та округленого до найближчих 10 грн.).
- до уваги приймається тільки плата за професійно-технічну та вищу освіту (крім додаткових послуг навчального закладу);
- оплата за всі роки навчання наперед може бути включена до податкової знижки один раз і лише за підсумками того року, у якому фактично відбулася така оплата.

Підтверджується право на знижку в даному випадку наступними документами:

▪ договір на навчання, укладений із навчальним закладом;

▪ платіжне доручення на безготівкове перерахування коштів або квитанція банку чи відділення зв'язку про перерахування готівкових коштів;

▪ довідка роботодавця, який за довіреністю працівника перераховував кошти на оплату навчання із заробітної плати;

▪ документ, що підтверджує першу ступінь споріднення з особою, навчання якої оплачував платник податків, що претендує на податкову знижку.

4. Охорона здоров’я та послуги з лікування

Сума коштів, сплачених платником податку на користь закладів охорони здоров'я для компенсації вартості платних послуг з лікування такого платника податку або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, за виключенням косметичного лікування, протезування зубів, абортів, операцій із зміни статі, лікування венеричних захворювань (крім Сніду), лікування тютюнової чи алкогольної залежності, придбання ліків, медичних засобів та пристосувань, оплати вартості медичних послуг, які не включено до переліку життєво необхідних, затверджених законодавчо;

5. Страхові платежі та пенсійні внески

Сума витрат платника податку на сплату страхових платежів та пенсійних внесків, сплачених платником податку страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду, банківській установі за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення, за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом, а також внесків на банківський пенсійний депозитний рахунок, на пенсійні вклади та рахунки учасників фондів банківського управління як такого платника податку, так і членів його сім'ї першого ступеня споріднення.

6. Оплата вартості допоміжних репродуктивних технологій і державних послуг, пов'язаних з усиновленням

Правом на податкову знижку у зв'язку з оплатою вартості репродуктивних технологій може скористатися жінка, з якою проводилися дії із штучного запліднення, причому незалежно від того, перебуває вона у шлюбі з донором чи ні.

При цьому до складу податкової знижки включаються:

- вартість процедур, передбачених Міністерством охорони здоров'я;
- суму, що не перевищує 1/3 заробітної плати, нарахованої такій жінці протягом звітного року.

Документально такі витрати підтверджуються:

- договором надання допоміжних репродуктивних технологій;
- документом, що підтверджують оплату послуг.

Платники, які усиновили дитину, до складу податкової знижки включають всю суму оплати вартості державних послуг, пов'язаних з усиновленням дитини, у тому числі суму державного мита на основі документів що підтверджують факт усиновлення дитини та оплату вищеназваних послуг.

7. Витрати на переобладнання транспортного засобу

При цьому податкова знижка виникає:

- в автовласника, який переобладнав транспортний засіб для роботи на альтернативних видах палива, якщо у звітному році такий автовласник не був суб'єктом господарювання;
- у розмірі, який не перевищує суму нарахованої платникові податків у звітному році заробітної плати за вирахуванням утриманого ЄСВ.

Підтвердженням необхідних витрат являються:

- платіжні, про понесені платником податків витрати на переобладнання транспортного засобу;
- копія сертифіката відповідності для переобладнаного автотранспорту;
- копія свідоцтва про реєстрацію транспорту.

8. Витрати на будівництво (придбання) доступного житла

До складу податкової знижки включаються витрати, особисто понесені платником податків на:

- на будівництво або придбання;
- погашення пільгового іпотечного житлового кредиту і відсотків за ним.

УДК 330.4: 215.2

Бондаренко Д. В., ст. викладач,
Коршунова М. І., студентка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ВИКОНАННЯ ГАРАНТІЙНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

З моменту реалізації продукції, робіт чи послуг виробник не звільняється від відповідальності за їх відповідну якість та безпеку. Саме тому гарантійні зобов'язання перед покупцями виникають практично у будь-якого суб'єкта підприємництва при реалізації, причому незалежно від того, чи встановлено на цей товар гарантійний термін.

При виконанні гарантійних зобов'язань підприємство може виконати гарантійний ремонт, гарантійне обслуговування, замінити остаточно забракований товар. Поряд з цим, підприємства можуть встановлювати і додаткові гарантії, зумовлені договором. Наприклад збільшення гарантійних термінів, безкоштовне техобслуговування тощо. Правила організації і здійснення таких заходів встановлені в нормативних і законодавчих документах.

Основним документом, що регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та їх виробниками і продавцями, є Закон України «Про захист прав споживачів» від 01.12.2005 р. № 3161-IV (далі – Закон про захист прав споживачів) [3]. Виробник зобов'язаний забезпечити використання продукції за призначенням протягом строку її служби, передбаченого нормативним документом або встановленого ним за домовленістю зі споживачем (якщо такий строк не визначено – протягом десяти років). Крім того, він має забезпечити технічне обслуговування та гарантійний ремонт продукції, а також її випуск і поставку для підприємств, що здійснюють технічне обслуговування та ремонт, з необхідним обсягом та асортиментом запасних частин протягом усього строку її виробництва, а після зняття з виробництва – протягом строку служби, а якщо такий термін не визначено – протягом десяти років**.**

Строки давності за гарантійними зобов'язаннями визначено в Цивільному кодексі України від 16.01.2003 р. № 435-IV [1]. Початком гарантійного строку слід вважати момент передачі товару покупцеві, якщо інше не встановлено договором купівлі-продажу. Багато виробників строк гарантії встановлює самостійно. Гарантійний строк має бути вказаний в паспорті товару або на етикетці. Відповідно до ст. 8 Закону про захист прав споживачів вимоги споживача розглядаються після пред'явлення ним розрахункового документа, технічного паспорта чи іншого аналогічного документа з позначкою про наявність гарантійних зобов'язань і дату продажу.

Організація бухгалтерського обліку. Відображення в бухгалтерському обліку операцій з виконання гарантійних зобов'язань залежатиме від того, хто здійснює гарантійні заходи:

- виробник,
- продавець за дорученням виробника,

- продавець.

Недоліки продукції, виявлені покупцем у процесі використання (споживання), для виробника є зовнішнім браком. У бухгалтерському обліку для обліку втрат від зовнішнього браку призначено рахунок 24 "Брак у виробництві". Втрати, що відображаються за дебетом рахунка 24, внаслідок перевищення норм витрат на гарантійний ремонт і обслуговування продукції відповідно до Інструкції 291 [4] можуть виникнути лише в тому випадку, якщо підприємство резервує кошти для забезпечення гарантійних зобов'язань на рахунку 473 "Забезпечення гарантійних зобов'язань". Формування резерву для виконання гарантійних зобов'язань передбачене П(С)БО 11 і відображається за дебетом рахунка 23 "Виробництво" і кредитом рахунка 473 "Забезпечення гарантійних зобов'язань" [6]. Якщо резерв не створюється, то всі витрати щодо виробничого браку відображаються за дебетом рахунка 24. Далі всі витрати, які відображені на рахунку 24, повинні бути списані на рахунок 93 "Витрати на збут" згідно з вимогами П(С)БО 16 "Витрати" [5].

Якщо гарантійні заходи здійснює продавець за дорученням виробника і за його кошт, у бухгалтерському обліку такого продавця всі понесені витрати, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань, формуватимуть собівартість послуг, реалізація яких відображається у звичайному порядку. Продавець повинен на дату підписання акта виконаних робіт відобразити доходи від реалізації на субрахунку 703 "Доходи від реалізації робіт і послуг", а витрати, які включаються до собівартості виконаних робіт - на субрахунку 903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг".

Крім того, продавець може самостійно брати на себе гарантійні зобов'язання і приймати претензії покупців. У бухгалтерському обліку такого продавця витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування включаються до складу витрат на збут. На власний розсуд продавець зможе сформувати резерв для виконання гарантійних зобов'язань на рахунку 473. У торговельного підприємства резерв нараховується за дебетом рахунка 93 "Витрати на збут" і кредитом рахунка 473 "Забезпечення гарантійних зобов'язань". Якщо, згідно з вимогою продавця, покупець замінює неякісний товар на якісний товар іншої моделі зі зміною ціни, то в обліку продавця потрібно відобразити окремо операції з повернення товару й окремо операції з реалізації нового товару.

Податок на прибуток. Порядок оподаткування витрат на гарантійний ремонт визначено ст. 140 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) [2]. Відповідно до його положень, при оподаткуванні враховуються будь-які витрати на гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, проданих платником податку, вартість яких не компенсується за рахунок покупців таких товарів, у розмірі, що відповідає рівню гарантійних замін, прийнятих платником податку. При оподаткуванні можна враховувати лише ті витрати, які здійснює підприємство за умовами, визначеними ним самим. Це важливо, адже Закон про захист споживачів передбачає чимало випадків, коли підприємство зобов'язане безкоштовно усунути вади, навіть у тому випадку коли оприлюднений гарантійний строк минув чи навіть і не був встановлений. У цьому випадку зазначені витрати не враховуються.

У названій статті ПКУ передбачено й кілька інших умов, що їх має виконати підприємство для включення зазначених витрат. Здійснюючи гарантійні заміни товарів, платник податку зобов'язаний вести облік покупців, що отримали таку заміну або послуги з ремонту (обслуговування). Наказом ДПАУ від 28.02.2011 р. № 112 затверджений Порядок обліку покупців, що отримали гарантійну заміну товарів або послуги з гарантійного ремонту (обслуговування) [7]. За його нормами, облік операцій з гарантійних замін товарів або гарантійного ремонту (обслуговування) має вестися в кількісному та вартісному вираженні за такими видами (групами) усунення недоліків товарів:

– безоплатне усунення недоліків товару;
– відшкодування витрат на усунення недоліків товару;
– пропорційне зменшення ціни;
– заміна товару на такий самий товар або аналогічний з числа наявних у продавця (виробника);
– розірвання договору та повернення сплачених за товар грошей.

Зазначений облік ведеться у Книзі обліку покупців, що отримали гарантійну заміну товарів або послуги з гарантійного ремонту (обслуговування), яка має бути прошнурована, пронумерована та скріплена печаткою і підписом керівника, вона вважається документом зі строком зберігання три роки. Записи в Книзі здійснюються за всіма проведеними операціями не пізніше дати отримання покупцем замінених товарів або послуг з гарантійного ремонту.

Податок на додану вартість. Відповідно ст. 192 ПКУ якщо після постачання товарів/послуг здійснюється будь-яка зміна суми компенсації їх вартості, включаючи наступний перегляд за цін, перерахунок у випадках повернення товарів/послуг особі, яка їх надала, або при поверненні постачальником суми попередньої оплати товарів/послуг, суми податкових зобов'язань та податкового кредиту постачальника та покупця підлягають відповідному коригуванню.

Якщо внаслідок такого перерахунку відбувається зменшення суми компенсації на користь платника податку – постачальника, то:

- постачальник зменшує суму податкових зобов'язань за результатами податкового періоду, протягом якого було проведено такий перерахунок, та надсилає покупцю розрахунок коригування податку;
- покупець відповідно зменшує суму податкового кредиту за результатами такого податкового періоду в разі, якщо він зареєстрований як платник податку на дату проведення коригування, а також збільшує податковий кредит у зв'язку з отриманням таких товарів/послуг.

Якщо внаслідок перерахунку відбувається збільшення суми компенсації на користь платника податку – постачальника, то постачальник відповідно збільшує суму податкових зобов'язань, а покупець – збільшує суму податкового кредиту.

Список використаних джерел

1. Цивільний процесуальний кодекс від 16.01.2003 р. № 435 - IV / Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755 - VI / Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
3. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.91 р. № 1023-XII / Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
4. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, організацій: Наказ від 30.11.99 р. № 291, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
5. П(С)БО 16 "Витрати": Наказ від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
6. П(С)БО 11 «Зобов'язання»: Наказ від 31.01. 2000 р. № 20, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.

Порядок обліку покупців, які отримали гарантійну заміну товарів або послуги з гарантійного ремонту (обслуговування): Наказ від 28.02.2011 р. № 112 / ДПА України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.

УДК 657

Бондаренко Д. В., ст. викладач,
Руденкова С. В., студентка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

МЕТОДИЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ПРЕТЕНЗІЙ

Дуже часто у процесі ведення господарської діяльності відбувається порушення умов договорів купівлі-продажу товарів, надання послуг та виконання робіт. Частіш за все порушення проявляється у недотриманні термінів поставки товарів, а також поставки та отримання неякісних товарів або послуг, недостачі при перевезенні та несвоєчасному надходженні оплати.

Під терміном «претензія» в українській науковій літературі розуміється вимога кредитора до боржника про добровільну сплату боргу, відшкодування завданих збитків, сплату штрафу, усунення недоліків поставленої продукції чи виконаної роботи. Тобто, це письмова вимога, яка адресована до боржника, з вимогою про усунення порушень виконання зобов'язання і, при необхідності, компенсації понесених збитків та сплати штрафних санкцій.

Порядок складання, подання та розгляду претензії регулюється нормами Господарського кодексу України від 16 січня 2003 р. № 436 –IV (далі - ГКУ).

Претензія повинна містити в собі повне найменування і поштові реквізити заявника претензії та особи, якій претензія пред'являється, дату пред'явлення та номер претензії, обставини, на підставі яких пред'явлено претензію, докази, які засвідчують ці обставини, претензії заявника з посиланням на нормативні акти, суму претензії та її розрахунок, за умови, якщо претензія підлягає грошовій оцінці, платіжні реквізити заявника претензії, а також перелік документів, що підкріплюються до претензії.

Претензія обов'язково повинна бути підписана уповноваженою особою підприємства або її представником та відправлена боржникові рекомендованим чи цінним листом або вручена під розписку.

Головною особливістю є те, що підприємство має право прямо звертатися до суду не пред'являючи претензію боржнику. Тому, що пред'явлення претензії за договором є не обов'язковою умовою, а, як правило, вільним волевиявленням сторін.

За невиконання вимог, які були зазначені в претензії, нормами законодавства ніяка відповідальність не передбачена, через те що претензія лише сповіщає про необхідність належного дотримання умов договору, про компенсацію понесених збитків та нарахованих штрафних санкцій. Порушення зобов'язань є причиною для застосування господарських санкцій, тобто боржник повинен буде відшкодувати завдані ним збитки. До них відносяться понесені втрати у зв'язку із знищенням або пошкодженням майна, а також витрати, які понесені для повернення свого порушеного права і доходи, які можливо було б одержати за звичних обставин, без порушення права.

Норми ГКУ встановлюють й інші можливі правові наслідки в разі невиконання або неналежного виконання умов договору: стягнення неустойки (штрафу, пені), відсотків за несвоєчасне виконання зобов'язань та інфляційних втрат кредитора.

Найбільш поширеними варіантами претензій є претензії покупця до постачальника за невідповідність якості поставлених товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ), умов договору, порушення асортименту, комплектності, бракованої продукції, недостачу вантажів при їх перевезенні, а також багатьох інших причин, а також продавця до покупця щодо своєчасної та повної сплати коштів за придбані товари, надані послуги, виконані роботи. При цьому потрібно уважно приймати товари за кількістю та якістю і правильно оформляти акти приймання, який є одним з основних документів, що підтверджують результати отримання. Якщо при прийманні товару за участю представника постачальника встановлено недостачу, це відображається в акті приймання, який підписують всі представники сторін і затверджує керівник підприємства-одержувача. В акті приймання також можуть зазначатися результати вимірів, стан зовнішнього вигляду, цілісність упаковки.

У такому випадку покупець направляє постачальнику претензію, докладаючи до неї акти приймання-передачі товару за кількістю та якістю, висновок технічної експертизи (у разі бракованих товарів), розрахунок збитків від недопоставки товарів і т. д. В претензії повинні коротко відображатися суть спірного питання, техніко-технологічний зміст порушень, нормативні підстави для вирішення спору; вимоги покупця щодо заміни неякісних товарів, повернення сплачених сум, відшкодування збитків, розрахунок штрафних санкцій і т. д.

Претензія розглядається протягом одного місяця, а у разі, якщо обов'язковими для обох сторін правилами або договором передбачено право додаткової перевірки забракованої продукції (товарів) підприємством-виробником, претензії, пов'язані з якістю та комплектністю товару, розглядаються протягом двох місяців.

При розгляді претензії підприємства за необхідності мають право звірити розрахунки, провести судову експертизу або вчинити інші дії для забезпечення досудового врегулювання спору. Акт звіряння взаємних розрахунків є важливим доказом в суді, якщо він містить посилання на первинні документи та підписаний уповноваженими представниками сторін.

Про результати розгляду претензії заявник має бути повідомлений письмово. Відповідь на претензію підписується уповноваженою особою або представником одержувача претензії та надсилається заявникові рекомендованим або цінним листом або вручається йому під розписку. При повній або частковій відмові в задоволенні претензії одержувачу повертаються додані їм до претензії оригінали документів, і надсилається мотивований лист про причини відмови. Крім цього у відповіді на претензію зазначаються: повне найменування і поштові реквізити підприємства, організації, що дають відповідь, та підприємства чи організації, яким надсилається відповідь; дата і номер відповіді; дата і номер претензії, на яку дається відповідь; якщо претензію визнано повністю або частково, - визнана сума, назва, номер і дата розрахункового документа на перерахування цієї суми чи строк та засіб задоволення претензії, якщо вона не підлягає грошовій оцінці; якщо претензію відхилено повністю або частково, - мотиви відхилення з посиланням на відповідні нормативні акти і документи, що обґрунтовують відхилення претензії; перелік доданих до відповіді документів та інших доказів.

Згідно з нормами Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ) база оподаткування операцій з постачання товарів / послуг визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін. При цьому така вартість включає будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, які передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу в зв'язку з компенсацією вартості товарів / послуг. Крім цього норми ПКУ дозволяють не включати до складу доходів суми коштів або вартість майна, отримані за рішенням суду або в результаті задоволення претензій як компенсація прямих витрат або збитків, понесених підприємством в результаті порушення його прав.

У той же час суми штрафів, пені, неустойки, що підлягають оплаті не включаються до складу витрат підприємства - боржника на підставі норм ПКУ. Таким чином, кредитор на дату отримання від боржника суми неустойки (штрафів, пені) повинен збільшити на цю суму доход, а боржник, який сплатив такі суми, не матиме права на включення таких сум до витрат для цілей оподаткування прибутку.

Нормами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачено, що дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Тому підприємство повинне відобразити в обліку неустойку за порушення господарських договорів, визнану боржником або за якою є рішення суду, як дебіторську заборгованість.

Для ведення обліку розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також щодо розрахунків за штрафами, пенею, неустойками, Інструкцією про застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачений субрахунок 374 «Розрахунки за претензіями». В дебеті цього субрахунку відображається виникнення дебіторської заборгованості за

вищевказаними розрахунками, за кредитом - її погашення грошовими коштами, ТМЦ або іншими видами активів.

Виникнення дебіторської заборгованості практично завжди пов'язане з визнанням доходу, отже, на дату визнання боржником неустойки, штрафів, пені або рішення суду, у підприємства виникає дохід, який відображається на субрахунку 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки».

Згідно з нормами П(С)БО 11 «Зобов'язання» зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Отже, у підприємства - боржника з'являються зобов'язання, тобто заборгованість, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

Список використаних джерел

1. Цивільний процесуальний кодекс від 16.01.2003 р. № 435 - IV / Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755 - VI / Верховна Рада України – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
3. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, організацій: Наказ від 30.11.99 р. № 291, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
4. П(С)БО 11 «Зобов'язання»: Наказ від 31.01. 2000 р. № 20, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.
5. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ від 08.10.1999 № 237, зі змінами та доповненнями / Міністерство фінансів України - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/. – Назва з титул. екрану.

УДК 657:334.716

Іванова Л. Б., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

СПЕЦИФІЧНА РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ СУБ'ЄКТА-БОРЖНИКА В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку бухгалтерської науки її концептуальна основа не досить повно задовольняє вимогам інформаційного суспільства та «змісту інформаційно– інтелектуального економічного середовища»[1]. Розвиток бухгалтерського обліку передбачає його лібералізацію, в основі якої закладені: не тільки згідно законодавству мета, іманентна ринковій економіці, - «складання фінансової звітності та надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про результати діяльності»[2], а й методологічний підхід - «різна інформація для різних цілей і користувачів», що за думкою окремих вчених, безперечно, послабляє методологічний базис «стандартизованого формування результатної інформації системою бухгалтерського обліку» [1;3]. Спираючись на базові положення бухгалтерського обліку, методологічні підходи до формування фінансової звітності, усталені в бухгалтерській науці, важко не виділити нових викликів економічної дійсності. Віяння теперішнього часу, що пов'язані зі збільшенням ризиків, зумовлених вадами процесів глобалізації, потребують системних антикризових заходів як на макрорівні так і на рівні інституціональних одиниць.

Так, кількість підприємств-банкрутів у реальному секторі економіки, що відображено у таблиці 1, поступово зростає, досягнувши пікового значення у період загострення мирової фінансової кризи, у 2010- 2013 постерігається певний спад, який пояснюється більш змінами у законодавстві про банкрутство [4], аніж зміцненням економіки. Прибутки підприємств України у реальному секторі економіки, за винятком малих компаній, у 2013 році знизились у 3,4 рази – до 24,7 млрд. грн., при цьому збиток зріс на 10,6%, сума якого досягла 136,4 млрд. грн. [5]. У 2013 році кількість справ про банкрутство по відношенню до 2004 року так і не знизилась, «з 8811 підприємств, що перебувають у процедурі банкрутства, 438 підприємств – це державні або підприємства, у статутному фонді яких державі належать більше 25 відсотків, решта – це підприємства приватного сектору економіки, у тому числі – фізичні особи підприємці» [5].

Таблиця 1

Динаміка кількості справ про банкрутство в Україні

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013
Кількість розпочатих справ	7515	7791	10683	13792	13665	15642	12632	9549*	8811*

** дані за січень-вересень відповідного року*

У ракурсі сказаного антикризове управління суб'єктів господарювання є актуальним напрямом економічної дійсності, а бухгалтерський облік та аналіз – найважливішими складовими інформаційного забезпечення, яке виступає підґрунтям реалізації функцій управління з метою відновлення платоспроможності боржника. При цьому теоретичні підходи до визначення антикризового управління, його відокремленості від традиційного управління в науковому суспільстві до сьогодні являються дискусійними. На наш погляд, антикризове управління має предмет, завдання, спеціально створену програму, на основі запланованих джерел фінансування (переважно власних джерел), сукупність методів та прийомів, які спираються не тільки на загально – теоретичні опрацювання у менеджменті та фінансах, а й є специфічними в умовах передкризового та кризового стану підприємства [6].

В зв'язку з цим виникає теоретичне питання щодо виявлення характерних ознак бухгалтерського обліку, його завдань, методологічного та методичного апарату в умовах антикризового управління суб'єкта господарювання.

За думкою таких дослідників проблем антикризового управління як В. Р. Банк, С. В. Банк, А. А. Солоненко антикризове управління в порівнянні з традиційним має низку ознак: по – перше, умови непередбачуваності діяльності підприємства, високі темпи змін, по – друге, антикризові цілі, пов'язані з ліквідацією причин, наслідків кризових тенденцій в умовах обмеження часу та мінімізації витрат, погашення боргів, а не отримання максимуму прибутку як у традиційній моделі; по-третє, в управлінських рішеннях переважає творчий пошук, можливе попередження проблем у відмінності орієнтації на попередній досвід; четверте – переважає заохочення за ініціативу [7]. Всі ці відмінності зумовлюють специфіку управлінської інформації, характер якої в умовах кризового стану набуває рис недостатності та імовірної недостовірності, породжує умовний характер подій. У зв'язку з чим постає нагальна потреба у формуванні адекватних завдань бухгалтерського обліку підприємства – боржника.

Зміст процесу антикризового управління - багатостадійний процес [8], серед його заходів в укрупненому вигляді можна виділити такі:

- ті, що спрямовані на діяльність підприємства, яке не зазнало кризи, але у його діяльності є певні ознаки нестабільності. До такого підприємства застосовують, як правило, превентивні заходи;
- ті, що відносяться до підприємства, яке знаходиться у кризовому стані та ідентифікується як неспроможне. При чому реалізація механізмів заходів здійснюється в умовах як досудових, так і судових процедур банкрутства з метою відновлення платоспроможності боржника.

Аналіз завдань бухгалтерського обліку та аналізу згідно зі стадіями антикризового управління показав, що на етапі превентивних заходів переважають завдання, які є характерними для звичайної діяльності підприємства, одночасно з тим є потреба у формуванні обліково-аналітичного забезпечення діагностики груп показників «кризового поля», посиленої функції контролю за обліком операцій з власним та позиковим капіталом, рухом грошових коштів та визначенням оцінки чистих активів за ринковою вартістю.

В рамках процесів другої стадії завдання бухгалтерського обліку носять більш специфічний характер, що зумовлено наступним. Економічні відносини власності, розподілу та виробництва змінюються під впливом законодавства про банкрутство, норми якого регулюють досудову санацію та процедури банкрутства. Так, при проведенні санаційних заходів підприємства–боржника передбачається (як варіант) передача права володіння або розпорядження майном від боржника до кредиторів (інвесторів), тим самим впливаючи не тільки на економічні відносини власності, а і розподілу. Господарська діяльність, у тому числі облікова, здійснюється: під контролем сторонніх осіб (арбітражних керуючих), розрахунки - з урахуванням дії норм мораторію на погашення боргів. Така специфіка економічних відносин в антикризовому управлінні суб'єкта – боржника пояснюється сутністю конкурсного процесу та посилюється обраним на державному рівні принципом збереження майна боржника, який: сприяє соціальному захисту працюючих, збереженню виробництва продукції, що користується попитом; запобігає знеціненню та несанкціонованому продажу майна. Реалізація цього принципу потребує певного масиву бухгалтерської інформації, її аналітичної обробки, змін у структурі та форматі звітності з урахуванням різнорідних (іноді полярних) інтересів сторін та учасників антикризових заходів.

Тому в умовах відновлювальних процедур, що регулюється законодавством про банкрутство, реалізація інформаційної, аналітичної функцій бухгалтерського обліку стосуються завдань, що лише час від часу постають або не постають взагалі у звичайній практиці підприємства. В антикризовому управлінні боржника до таких специфічних завдань відносяться: виявлення характерних рис документаційних процесів у провадженні справи на період антикризових заходів; облік кредиторської заборгованості з урахуванням таких особливостей: як черговості погашення боргів, наявності нереєстрової заборгованості (умовних зобов'язань), особливого порядку реструктуризації заборгованості та скасованих угод; облік дебіторської заборгованості з елементами податкового факторингу; облік трансакційних витрат, що виникають в умовах відновлювальних заходів. У такому разі здійснення завдань передбачає створення нормативно-правової бази бухгалтерського обліку, а також обліку з метою оподаткування, з урахуванням не тільки специфіки складу антикризових процесів, а й їх спрямованістю на реалізацію принципу збереження майна боржника. Це має прояв, наприклад, у підходах до визнання умовних зобов'язань, активів, у створенні облікової політики

періоду антикризових заходів, зокрема у процедурі ліквідації (коли склад принципів бухгалтерського обліку змінюється), обранні методів обліку, створенні порядку оподаткування, які б сприяли більш швидшому відновленню платоспроможності боржника.

Таким чином, ціль, склад та характер завдань бухгалтерського обліку в умовах антикризових заходів, що регулюються законодавством про банкрутство, знаходиться під впливом принципу збереження майна боржника, економічних відносин у системі антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки, що привносить своєрідності в методологію складання звітності та методику обліку, розробка та удосконалення яких є вагомою складовою в інструментарії антикризового управління суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії /І.Й. Яремко. Національний університет "Львівська політехніка " [Електроний ресурс]: - Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10012/1/38.pdf;
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (ст. 3). Закон України № 996 -14 [Електроний ресурс]: - Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14
3. Легенчук С.Ф. Розвиток бухгалтерського обліку на основі концепції методологічного анархізму П. Фейерабенда: proetcontra. / С.Ф. Легенчук - Житомирський державний технологічний університет - [Електроний ресурс]: - Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/88-91.pdf
4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. Зміни до Закону України № 4212-VI від 22 грудня 2011 року

[Електронний ресурс] – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4212-vi
5. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: ukrstat.gov.ua.;Доповідь міністра юстиції України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tsn.ua/groshi/pributki-ukrayinskih-pidpriyemstv-vpali-vtrichi-345160.html
6. Іванова Л.Б. Підходи до визначення категорії «антикризове управління» та функціональні аспекти бухгалтерського обліку реального сектору економіки у системі антикризового управління. Вісник Чернігівського державного технологічного університету.Серія «Економічні науки»:Науковий збірник /Черніг. Держ. Технол. Ун-т. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. - №4 (54). С. 341 – 351
7. Банк В.Р., Банк С.В., Солоненко А.А. Бухгалтерскийучет и аудит в условиях банкротства: учеб. Пособие. – М.: ТК Велби, 2006. – 296 с. С. 156
8. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент [учбовий курс] / І. А. Бланк. – К. : Ніка-центрЕльга, 2009. - 728 с.

УДК 657:005.915/.93

Іванова Л. Б., к.е.н., доцент,
Батицька А. В., студентка,
Гордієнко А. М., студентка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільний стан економіки України зумовлює необхідність у підвищенні рівня показників фінансового стану суб'єктів господарювання, які тісно пов'язані з системою їх економічної безпеки. Економічна безпека підприємства як частина системи управління стосується як стабільно господарюючих суб'єктів, так і тих, які знаходяться у передкризовому та кризовому стані та мають проблеми у сфері розрахунків. Чисті активи таких підприємств нижче за поточні зобов'язання, що характеризує їх як неплатоспроможні. Недостатнє усвідомлення проблем погіршення фінансового стану може привести до отримання стабільним підприємством збитків у майбутньому. Підтвердженням цього є негативні результати діяльності суб'єктів господарювання з переробки молока, діяльність яких входить у сферу нашого дослідження. Такі підприємства відносять до переробної промисловості в межах якої за останні роки спостерігається тенденція до збільшення збитковості. У 2013 році в порівнянні з 2012 роком можна відзначити незначне збільшення обсягу виробництва молочної продукції, - лише на 0,6%. При цьому кількість підприємств, які одержали збиток, збільшується з 40,2% до 41,2%. Галузь продуктів харчування, де проблемні підприємства складають більше ніж третину, потребує підвищеної уваги.

В сучасній науковій літературі зустрічається велика кількість визначень поняття «економічна безпека підприємства». Ми згодні, що фінансова безпека підприємства також як економічна безпека «являє собою кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру» [2].Обліково-аналітичне забезпечення нестабільно працюючих підприємств має певну специфіку.

Метою даного дослідження є визначення факторів, які формують обліково-аналітичне забезпечення нестабільно працюючих підприємств, що обумовлено вирішенням наступних завдань:

- дослідження визначення терміну «обліково-аналітичне забезпечення» у науковій літературі;

- порівняльний аналіз економічних показників підприємств з переробки молока за період 2012 - 2013 рр., зокрема показників рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- характеристика складу облікової інформації, за допомогою якої визначається рівень платоспроможності підприємств
- визначення позаоблікової інформації та виділення її блоків.

Незважаючи на потужний науковий доробок, визначення «обліково-аналітичного забезпечення» залишається дискусійним питанням, огляд трактування якого представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Огляд дефініції «обліково-аналітичне забезпечення»

№	Вітчизняні науковці	Трактування терміну «обліково–аналітичне» забезпечення
1	М. Р. Гильмиярова [3]	- це концептуальна модель, що складається із взаємопов'язаних обліково-аналітичних процедур та застосовується для забезпечення апарату управління корпорації необхідною інформацією.
2	Л. В. Гнилицька [4]	- є складовою системи економічної безпеки і являє цілісну інформаційну систему другого порядку, яка об'єднує методи та технології обліку, аналізу та безпекознавства з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпечному функціонуванню та сталому розвитку підприємства.
3	В.І. Довбенко [5]	- це інформація, яку продукує бухгалтерський облік (в тому числі і аналітичний поряд із синтетичним) та інформація, яка збирається методами економічного аналізу.
4	А.М. Кузьмінський [6]	- це результативні показники, необхідні для аналізу та одержані у вигляді економічної інформації – облікової, планової, оперативної.
5	Ю.Д. Маляревський, А.С. Лучанінова [7]	- це процес створення і підтримки інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, зберігання, накопичення, передача, обробка інформації, організація банку даних.
6	О.В. Пархоменко [8]	- це поєднання всієї інформації, що використовується, специфічних засобів і методів її аналітичної обробки, а також діяльності фахівців з її ефективного удосконалення та використання.
7	А.А. Пилипенко [9]	- це процес створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, зберігання, передача, обробка інформації, організації банків даних.
8	Т. В. Шимоханська[10]	- це інформаційна система, що складається із взаємопов'язаних підсистем: бухгалтерського, фінансового, управлінського; звітності, яка складена для різних користувачів; оперативного та перспективного аналізу результативності діяльності.
9	Р.П. Юзва [11]	- це сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями.

Найбільш вдалим і повним ми вважаємо визначення науковців Р.П. Юзви і Л.В. Гнилицької. Отже, обліково-аналітичне забезпечення є об'єднання облікових та аналітичних операцій в один процес, що дозволяє провести оперативний аналіз, забезпечити безперервність даного процесу і використати ці результати при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, важливе виділення в обліково-аналітичному забезпеченні декілька блоків: «облікового, аналітичного, позаоблікогово. Базовою підсистемою є облікова, яка постійно забезпечує накопичення, групування та узагальнення інформації на основі певної методології, цілеспрямованої на відновлення платоспроможності та подальший стійкий розвиток суб'єкта господарювання» [12]. У зв'язку з тим, що система створюється з цільовим призначенням, розглянемо витоки існуючої інформації та інформації, яку можна запропонувати для аналізу фінансового стану неплатоспроможного підприємства (табл. 2).

Задля розширення інформаційної бази пропонуємо для розрахунку показників фінансового стану, зокрема платоспроможності використовувати не тільки статистичну та фінансову звітність, а й регістри бухгалтерського обліку, що дозволить отримати більш точні результати.Положення про облікову політику дозволить виявити обрані методи бухгалтерського обліку і оцінити їх вплив на фінансові результати. Аналіз матеріалів ревізій, податкових та аудиторських перевірок допоможе усунути недоліки в обліку. Робочий план рахунків бухгалтерського обліку дозволить визначити ступінь деталізації інформації, зокрема, що стосується дебіторської та кредиторської заборгованості, величини якихвикористовуються у розрахунку показників платоспроможності.

Таблиця 2

Характеристика облікової інформації для проведення аналізу неплатоспроможних підприємств

№ з/п	Інформація	Використовується в Україні	№ з/п	Інформація, рекомендована для використання
1	Статистична звітність	+	6	Матеріали ревізій, податкових та аудиторських перевірок
2	Фінансова звітність	+	7	Положення про облікову політику
3	Податкова звітність	+ -	8	Робочий план рахунків бухгалтерського обліку
4	Реєстри бухгалтерського обліку	+ -	9	Список дебіторів та кредиторів в аналітичному розрізі
5	Регістри податкового обліку	-	10	Документи, що підтверджують прийняття заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості

Для оцінки рівня економічної безпеки підприємств з переробки молока - ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла» та ПАТ «Чернігівський молокозавод» розрахуємо узагальнюючі показники діяльності підприємств та показники, що характеризують їх платоспроможність та фінансову незалежність (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз узагальнюючих показників діяльності досліджуваних підприємств

Показники	ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла»			ПАТ «Чернігівський молокозавод»		
	2012 рік	2013 рік	Темп росту, %	2012 рік	2013 рік	Темп росту, %
Чистий дохід	155676,0	185358,0	119,1	127239,0	131436,0	103,3
Операційні витрати	10020,0	13812,0	137,8	117970,0	127958,0	108,5
Прибуток від операційної діяльності	-9477,0	6378,0	-	15949,0	10355,0	64,9
Чистий прибуток (збиток)	-4286	-3566	-	8058,0	8439,0	104,7
Рентабельність, %	-	-	-	6,8	6,6	96,6

Результативність ПАТ «Чернігівський молокозавод» є значно кращою порівняно з ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла». Проте рівень рентабельності, є досить низьким, приблизно складає 7%. ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла» має збиток від звичайної діяльності, хоча і фінансовий результат від операційної діяльності є значно кращим в порівнянні з попереднім роком. При цьому показники платоспроможності цих підприємств знаходяться приблизно на одному рівні, що можна побачити в наступній таблиці 4.

Таблиця 4

Деякі показники – індикатори кризового стану та загрози банкрутства підприємства

Показники	ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла»		ПАТ «Чернігівський молокозавод»	
	2012 рік	2013 рік	2012 рік	2013 рік
Коефіцієнт негайної (абсолютної) ліквідності $К_{абс.}$ (Нормативне значення 0,2 – 1)	**0,002**	**0,001**	**0,007**	**0,004**
Загальний коефіцієнт покриття (кофіцієнтпроміжної ліквідності) $К_{пок.}$ (Нормативне значення до 2)	**0,943** / 0 ,82	**0,818** / 0,80	**0,709 /** 0,69	**0,653 /**0,6
Коефіцієнт загальної ліквідності. $К_{тем}$(Нормативне значення до 1,5)	**0,962** / 0,91	**0,769** / 0,69	**0,698 /**0,6	**0,643 /** 0,6
Коефіцієнт фінансової автономії $К_{фа}$ (Нормативне значення 0,5 – 1)	0,063	0,057	0,089	0,094

Підприємства, що аналізуються, є неплатоспроможними. Кожний з показників значно нижче нормативного значення. Підприємства не можуть виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних засобів, їх функціонування залежить від позикового капіталу. Уточненні розрахунки з використанням регістрів бухгалтерського обліку надають ще гіршу картину платоспроможності та фінансової незалежності підприємств.

До блоку аналітичної інформації слід відносити показники, що суттєво впливають на фінансовий стан даної галузі, а саме сезонність та конкурентоспроможність. Аналіз та підвищення їх рівня могли б суттєво покращити економіку підприємства.Сезонність виробництва є однією з головних проблем даної галузі, яка полягає у тому, що підприємства отримують взимку на переробку молока набагато менше ніж влітку. Середнє значення коефіцієнта ритмічності складає майже 0,8.

Окремим фактором є присутність на ринку іноземних виробників, продукція яких є нижчою за ціною та якістю. Показники конкурентоспроможності свідчать, що внутрішній ринок молочної продукції є насиченим, середня частка підприємства складає менше 1%.Тому важливими елементами, які ватро включити в блок позаоблікових даних є: зовнішня інформація про можливих постачальників і покупців продукції, результати моніторингу підприємств, що випускають аналогічну продукцію.

Згладжування сезонності і збільшення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на ринку дозволять підвищити рівень економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Державна Служба Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Бланк И. А. Управлениефинансовойбезопастностьюпредприятия / Бланк И. А. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Гильмиярова М.Р. Концептуальнаяучетно-аналитическая модель [Текст] / М.Р. Гильмиярова [Електронный ресурс]. Режим доступа:http://dorogiistorii.ru/doc/merkulov/researchjournal_cloud_2012.pdf.
4. Гнилицька, Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства [Текст] : автореферат... д-р екон. наук, спец.: 08.00.09 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності), 21.04.02 - економічна безпека суб'єктів господарської діяльності / Л. В. Гнилицька. — К. : МОН, молоді та спорту Укр. ДВНЗ. КНЕУім. В. Гетьмана, 2013. — 33 с.
5. Довбенко, В.І. Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства / В.І. Довбенко // Вісн. нац. ун-ту “Львів. політехніка”. — 2009. — № 647. — С. 50 - 56.
6. Кузьминский А. Н. Учетная и аналитическаяинформация в обьединении /АнатолийНиколаевичКузьминский. – К. : Вища школа, 1979. – 96 с.; С.43.
7. Маляревский Ю.Д., Лучанинова А.С. Учетно-аналитическоеобеспечениеконцепцииуправлениярасходамипредприятия [Текст] / Ю.Д. Маляревський, А.С. Лучанинова // Бизнесинформ. – №2(2). – 2011. – С. 132
8. Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 “Економіка та управління науково-технічним прогресом” / О.В. Пархоменко. – Київ, 2006. – 24 с.
9. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства [Текст] / А.А. Пилипенко // Наукове видання. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
10. Шимоханская Т.В. Концепцияучетно-аналитическогообеспеченияустойчивогоразвитияорганизаций [Текст] / Т.В. Шимоханская // Бухгалтерскийучет, статистика, №5. – 2011. – С.346-354.
11. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Р.П. Юзва ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2011. – 20 с.
12. Іванова Л. Б. Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління суб’єкта реального сектора економіки : V Міжн. наук.-практ. конф. ["Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством"], (Луцьк, 25 травня 2012 р.) / Луцький національний технічний університет. – Луцьк: РВВ Луцького нац. техн. ун-ту, 2012. – 320 с.

УДК 336.774

Клименко Т. В., к.е.н.
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Високий рівень кредитних ризиків в сучасних нестійких умовах господарювання потребує розробки та вдосконалення теоретично-методичних підходів до оцінки кредитоспроможності юридичних осіб – позичальників з метою підвищення якості кредитної діяльності банківських установ.

Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінювання кредитоспроможності позичальників досліджували в своїх працях такі вітчизняні науковці, як: О. Вовчак, О. Дзюблюк, Л. Кузнєцова, Н. Меда, А. Мороз, С. Мочерний, М. Савлук, Т. Смовженко, О. Терещенко та інші. Проте кризові явища в національній економіці та в банківській сфері зокрема вимагають нових підходів до комплексної оцінки кредитоспроможності як дієвого інструменту при прийнятті кредитних рішень.

Протягом останніх п'яти років спостерігалося значне нарощування обсягів кредитів, які надані банківськими установами України, – майже в 1,3 рази (на 234,8 млрд грн), при цьому в структурі їх кредитного портфелю більш ніж ¾ займали кредити юридичним особам. Обсяг же останніх зріс у 1,6 рази (на 283,2 млрд грн), а питома вага – на 13,6%. Негативною є динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами – зростання на 2,1%, що свідчить про низьку якість оцінки кредитних ризиків та необхідність удосконалення відповідного методичного інструментарію.

Згідно Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затвердженого Постановою НБУ від 25.01.2012 р. №23, кредитоспроможність – це наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1].

Таблиця 1

Динаміка обсягів кредитів, наданих комерційними банками України протягом 2010-2014 років

Назва показника	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Кредити надані (млн грн), зокрема:	747348	755030	825320	815327	911402	982134
- кредити, що надані суб'єктам господарювання (млн грн)	474991	508288	580907	609202	698777	758186
	63,6%	*67,3%*	*70,4%*	*74,7%*	*76,7%*	*77,2%*
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	11,5

Джерело: Національний банк України [http://www.bank.gov.ua]

При цьому, варто зазначити, що кредитоспроможність позичальника – юридичної особи є результатом його фінансово-господарської діяльності та відображає якість управління фінансовими ресурсами.

Оцінка кредитоспроможності відіграє важливу роль як для банківської установи, так і власне для позичальника, адже мета її здійснення для банку полягає в уникненні кредитних ризиків від неповернення кредиту, а для позичальника – отримання кредиту на найбільш вигідних умовах.

Методи оцінки кредитоспроможності позичальників поділяються на такі дві групи:

– статистичні моделі оцінки, які базуються на методах бальної оцінки (рейтингові методики) і моделях прогнозування банкрутства (засновані на множинному дискримінантному аналізі (MDA – Multiple Discriminate Analysis)). Перевагами цих моделей є простота, можливість розрахунку оптимальних значень за окремими показниками, здатність ранжувати підприємства за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності за рахунок використання індикаторів, що характеризують різні аспекти діяльності позичальника. Недоліки: необхідність наявності значного масиву вихідних даних; не враховуються слабоформалізовані якісні чинники кредитоспроможності та умови кредитування;

– моделі комплексного аналізу базуються на експертних оцінках економічної доцільності надання кредиту („Правило шести С", CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.). Особливістю останніх є те, що в рамках комплексних моделей аналізу можливе використання як кількісних, так і якісних характеристик позичальника (репутація, якість управління, досвід позичальника у бізнесі, економічна кон'юнктура для бізнесу позичальника та її перспективи). Недоліки: вимагають постійного оновлення бальної системи оцінки, що є досить коштовно для банку; не передбачають врахування специфічних особливостей окремих позичальників [2, с.127; 3, с.12-13].

Зазначимо, що, незважаючи на значну кількість спільних рис, існуючі моделі відрізняються одна від одної кількістю показників, які застосовуються як складові загального рейтингу позичальника, а також різними методиками складання характеристик та визначення їх пріоритетності.

З метою переходу вітчизняної банківської системи на міжнародні стандарти оцінювання кредитних ризиків прийняте ,,Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями". Цим документом запроваджено систему рейтингової класифікації для оцінювання кредитних ризиків позичальників – юридичних осіб. На рис. 1 наведена схема оцінки кредитоспроможності позичальника на основі використання системи рейтингової оцінки.

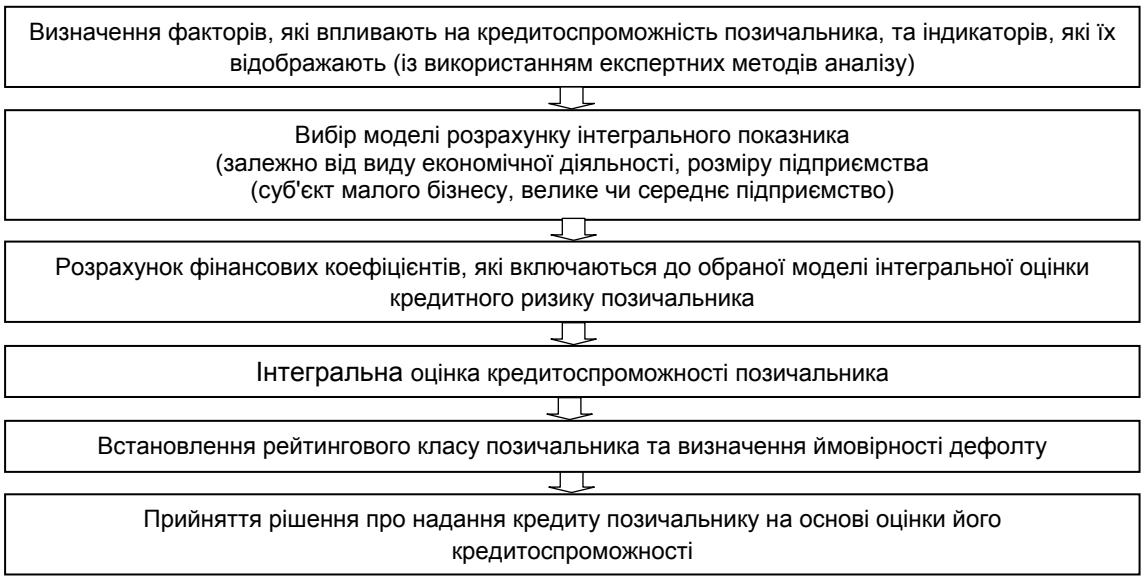


Рис.1. Схема оцінки кредитоспроможності позичальника

Окрім цього, банкам рекомендується здійснювати додатковий аналіз якісних критеріїв (згідно Рекомендацій положень Базель ІІ Базельського комітету з питань банківського нагляду та Директив 2006/48/ЄС ,,Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ") відповідно до внутрішнього положення з оцінки кредитних ризиків, де мають враховуватися: якість менеджменту позичальника; додаткові галузеві ризики суб'єкта господарювання; якість системи контролінгу та корпоративного управління; висновки аудиторів щодо достовірності звітності позичальника; динаміка інтегрального показника щонайменше за 3 останні роки; інша об'єктивна інформація щодо подій і обставин, які можуть вплинути на своєчасність та повноту погашення боргу. Реалізація цих положень сприятиме забезпеченню обґрунтованого оцінювання дебітора, диференціації ризику на основі точної та послідовної кількісної його оцінки, підвищенню ефективності управління ризиками та процесів прийняття кредитних рішень тощо.

Отже, використання рейтингового підходу дає можливість здійснити якісну оцінку кредитоспроможності позичальника і, як результат, досягти зниження кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля банку за рахунок стандартизації процесу класифікації позичальників за рівнем кредитного ризику, забезпечення належного рівня об'єктивності оцінок та спрощення процесу контролю за правильністю оцінки кредитних ризиків.

Список використаних джерел

1. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : [Постанова НБУ від 25.01.2012 р. №23] / Національний банк України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12
2. Виговський В.Г. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання комерційними банками / В.Г. Виговський // Облік і фінанси АПК. – 2012. – №3. – С.125-128.
3. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О.Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2013. – Грудень. – С.11-15.
4. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О.Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – Січень. – С.26-30.

УДК 502:338

Колівешко О. М., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет
(м. Чернігів, Україна)

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ВИТРАТ НА ЗАБІР, ОЧИЩЕННЯ ТА ПОСТАЧАННЯ ВОДИ

Вода – це природній ресурс, один із важливих елементів існування людини і водночас всіх галузей економіки України, потреба в якому щороку становить близько 15 млрд. $м^3$ [1]. Забезпечення водою домогосподарств та підприємств потребує значних капітальних та поточних інвестицій у діяльність, пов'язану з забором, очищенням та постачанням води.

Динаміка та структура таких інвестицій в цілому по Україні на основі даних державного статистичного спостереження № 1 – екологічні витрати [2, 3] наведена в таблиці.

Таблиця 1

Динаміка розподілу підприємствами, організаціями та установами грошових коштів на забір, очищення та постачання води

(млн. грн.)

Рік	2006 рік		2010 рік		2013 рік	
Зміст	Капітальні інвестиції	Поточні витрати	Капітальні інвестиції	Поточні витрати	Капітальні інвестиції	Поточні витрати
Фактично витрачено – всього	207,94	922,19	88,94	2022,68	251,51	2759,86
у тому числі: - власні кошти	18,22	915,85	58,81	2019,19	94,04	2757,11
- кошти державного бюджету	12,52	0,80	0,83	0,02	1,17	0,24
в т.ч. із Державного фонду охорони навколишнього природного середовища	4,21	0,56	0,45	0,01	-	-
- кошти місцевих бюджетів	169,67	1,40	19,13	3,32	58,80	2,45
в т.ч. з місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища	5,53	0,73	10,59	0,43	11,63	0,53
- інші джерела фінансування	7,53	4,14	10,17	0,15	97,50	0,06
Плата за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти						
	31,8 млн. грн.		38,5 млн. грн.		52,3 млн. грн.	

Аналіз даних таблиці свідчить, що основним джерелом фінансування витрат, які здійснюються на забір, очищення та постачання води є власні кошти підприємств, загальна сума яких у 2013 році,

порівняно з 2006 роком, зросла у 2,7 рази, з них поточні витрати у 3 рази і капітальні у 1,2 рази. Проте, з урахуванням інфляції (у грудні 2013 року порівняно з 2006 роком рівень інфляції становив 194,9 % [4]) динаміка інвестицій у цю галузь виглядає значно гірше, зокрема: поточні витрати зросли з урахуванням рівня інфляції у 1,5 рази, а капітальні інвестиції склали лише близько 60 % до рівня 2006 року.

Зважаючи на те, що концепція сталого розвитку передбачає бережливе ставлення до зовнішнього середовища та врахування соціальних потреб, капітальні інвестиції на забір, очищення та постачання води є вкрай недостатніми та не відповідають вимогам Закону України "Про Загальнодержавну цільову програму "Питна вода України" на 2011-2020 роки" від 3 березня 2005 року № 2455-IV [5], яким було передбачено обсяг капітальних інвестицій у сферу забезпечення населення якісною питною водою у 2013 році в обсязі 733,8 млн. грн., у т.ч. з державного бюджету – 273,5 млн. грн. (фактично у 2013 році – 1,17 млн. грн.).

Список використаних джерел

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT & K. – 2012. – 258 с.

2. Наказ Держкомстату України від 11.11.2010 № 452, Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1 – екологічні витрати "Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі" // [Електронний ресурс] – Режим доступу: ecopravo.org.ua.

3. Дані надані Головним управлінням статистики у Чернігівській області // [Електронний ресурс] – Режим доступу: chernigivstat.gov.ua.

4. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

5. Закон України "Про Загальнодержавну цільову програму "Питна вода України" на 2011-2020 роки" від 3 березня 2005 року № 2455-IV. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2455-15.

УДК 657.1:64.013

Короткий В. В., асистент
Чернігівський національний технологічний університет
(м. Чернігів, Україна)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКУ ПІЛЬГ З КВАРТПЛАТИ В ОБ'ЄДНАННІ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ

Головною тенденцією в розвитку житлово-комунального господарства є створення нової форми господарювання, яка б забезпечувала ефективне управління будинками та прибудинковою територією відповідно до норм, стандартів, порядків і правил згідно із законодавством. Для цього створюються та поширюються Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, управління якими здійснюється безпосередньо власниками приміщень багатоквартирних житлових будинків. Однак при запровадженні нових економічних одиниць в їх діяльності зазвичай існують не тільки переваги, але й недоліки. Це зумовлено необізнаністю людей та нечіткістю законодавства, що значно гальмує розвиток та закріплення цих нових форм господарювання. Саме для цього і існують економічні дослідження, щоб знаходити основні цілі, орієнтири в діяльності цих суб'єктів.

Основою діяльності Об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) є підтримання будинку в належному до використання стані. Для цього правлінню ОСББ необхідно розрахувати економічно обґрунтовані тарифи, а бухгалтеру, на основі цих тарифів, відобразити в обліку нарахування квартплати та отримання грошових коштів в рахунок квартплати в розрізі мешканців будинку, орієнтуючись на прозорість записів з метою їх подальшого аналізу та прийняття відповідних рішень.

Оскільки, майже в кожному будинку проживають пільгові категорії громадян для яких нарахування квартплати буде дещо особливим, бухгалтер стикається з рядом проблем.

Вивченням системи пільг та окремих аспектів відображення їх в бухгалтерському обліку займається ряд вчених: Гура Н. О., Кальтагейсер М., Бабак А., Пікуля Т. О. та інші. Однак відсутнє системне дослідження, яке б розкривало поетапний процес розрахунку та надання пільг.

Отже, процес розрахунку та надання пільг складатиметься з наступних послідовних етапів:

1. Визначення поняття пільги, та на які послуги вона надається;
2. Визначення суб'єкта для нарахування пільг - тобто особи, що згідно чинного законодавства та на основі документів державного зразка має право на пільги;
3. Визначення розміру пільг відповідно до законодавства, що регулює порядок надання пільг в залежності від категорії пільговика;
4. Визначення бази для нарахування пільг – розрахунок частини квартирної плати на яку надаються пільги;
5. Безпосередній розрахунок пільги та остаточної суми квартирної плати, яку необхідно оплатити мешканцю-пільговику та пільгову частину суми, що буде профінансована з місцевого бюджету.

Житлово-комунальна пільга – це звільнення осіб-пільговиків (відповідно до законодавства) від сплати частини вартості житлово-комунальних послуг шляхом подальшої її бюджетної компенсації за рахунок місцевих бюджетів на підставі актів звіряння розрахунків постачальників послуг та Управління праці та соціального захисту населення.

Підставою для нарахування пільги є ксерокопія посвідчення, виданого Управлінням праці та соціального захисту населення відповідної міської ради, ксерокопія паспорту та відповідних додаткових документів, що підтверджують право на отримання пільг. На основі цих документів необхідно визначитись з законодавчою базою, що регулює питання визначення обсягу пільг та порядок їх надання членам сім'ї пільговика.

Перелік законодавчих актів, що передбачають надання окремих видів пільг можна знайти в статті 3 Постанови Кабінету Міністрів України «Про єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільги» та в пункті 4 статті 89 Бюджетного кодексу України[4,1]. Пункт 5 статті 51 Бюджетного кодексу України передбачає, що при наданні пільг до членів сім'ї пільговика належать: дружина (чоловік), їхні неповнолітні діти (до 18 років); неодружені повнолітні діти, визнані інвалідами з дитинства I та II групи або інвалідами I групи; особа, яка проживає разом з інвалідом війни I групи та доглядає за ним, за умови що інвалід війни не перебуває у шлюбі; непрацездатні батьки; особа, яка знаходиться під опікою або піклуванням громадянина, який має право на пільги, та проживає разом з ним.

Під час визначення бази для розрахунку пільг слід керуватись Постановою Кабінету Міністрів України «Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування»[3]. Слід обов'язково пам'ятати, що для розрахунку пільг Управління праці та соціального захисту населення (УПСЗН) бере за основу тарифи на житлово-комунальні послуги встановлені рішенням Виконавчого комітету міської ради, а не тарифи встановлені ОСББ.

З метою систематизації наведеного вище порядку розрахунку пропонується його звести до наступної формули (1):

$$P = \sum_{n=1}^{n} t_n \cdot (p + k) \cdot r \,, \tag{1}$$

де P – розмір пільги на квартирну плату;

t_n – тариф міської ради на послугу n, що надається ОСББ та підтверджується відповідними первинними документами;

p – площа квартири, на яку надається пільга ($p \leq 21$ м^2 для пільг, що надаються в межах норм);

k – додаткова площа на сім'ю, що береться при розрахунку пільг (k = 10,5 м^2, якщо хоча б одна з прописаних в квартирі осіб входить в перелік членів сім'ї пільговика відповідно до законодавства, якщо ж ні, то k = 0 м^2);

r – коефіцієнт знижки в залежності від категорії пільговика;

n – кількість послуг, що надаються жителям ОСББ і входять в квартирну плату.

З метою більш оперативного контролю за розрахунками з пільговиками та бюджетом пропонується з загальної вартості нарахованої квартирної плати пільговика виділяти суму заборгованості місцевого бюджету щодо компенсації пільгової частини квартирної плати та обліковувати її за дебетом рахунку 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами».

На підставі даних бухгалтерського обліку можна надавати рахунок на оплату мешканцю будинку, що має пільгу та подавати розрахунок загального розміру пільг в розрізі пільговиків до УПСЗН за формою №2-пільга[2]. Офіційні строки та штрафи за неподання даного звіту відсутні, але доки ОСББ не надасть дану форму до УПСЗН відшкодування суми пільг з бюджету не отримає. На практиці ж ОСББ подають цей звіт в електронному вигляді за кожний місяць, а в паперовому – кожний квартал протягом чотирьох днів після закінчення звітного періоду.

В запропонованому порядку розрахунку пільг систематизується діюче законодавство в даній сфері та забезпечується оперативність процесу його відображення та подальшого контролю на рахунках бухгалтерському обліку ОСББ.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. N 2456-VI
2. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України «Про затвердження форми для розрахунку видатків на відшкодування витрат, пов'язаних з наданням пільг "2-пільга", та інструкції про порядок її заповнення»
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування» від 06 серпня 2014р. N 409
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про єдиний державний автоматизований реєстр осіб, які мають право на пільги» від 29 січня 2003 р. N 117
5. Бабак А., Левицький Д., Лисенко Н. Управління житловим будинком: Практичний посібник/ Інститут місцевого розвитку. — Київ, 2007. — С. 53 с.

6. Кальтагейсер М., Лисенко Н. та ін. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Практичний посібник / Інститут місцевого розвитку.— Київ, 2007.— 288 с.
7. Настільна книга для неприбуткових організацій./ За редакцією А. Ткачука – 2-е вид., випр. і доповн., адапт. до укр. Законодавства станом на 01.08.2005 р. – К.: [Ін-т громадян сусп-тва: ІКЦ «Леста»], 2005. – 288 с.

УДК 657.471+657.375.2

Крот Ю. В., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет
(м. Чернігів, Україна)

НЕПРОДУКТИВНІ ВИТРАТИ В ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

В сучасному середовищі значну роль грає оптимізація бізнес процесів підприємств. Серед багатьох підходів до даного процесу є мінімізація витрат. Проте досить часто урізають ключові витрати, котрі потрібні для нормального функціонування підприємства, як наслідок погіршується якість продукції. Водночас є ряд витрат які не формують додану вартість і є непродуктивними витратами [1]. Важливо відмітити, що скорочення таких витрат не тільки вивільняє грошові резерви підприємства, а й дозволяє покращити його функціонування.

Слід зазначити, що ряд витрат, які в бухгалтерському обліку визнаються згідно з П(с)БО 16 «Витрати» [2], не визнаються такими, або лише частково визнаються при визначенні оподатковуваного прибутку підприємств згідно з Податковим Кодексом України [3]. Отже, держава вважає витрати, що не включаються до податкових витрат непродуктивними. Так, ряд витрат на корпоративні заходи (банкети, святкування та інше) якщо вони проводяться не в рекламних цілях до бухгалтерських витрат включаються, а до податкових — ні. Наприклад, проведення банкету для своїх співробітників на суму 10 тисяч гривень призведе до утворення постійної податкової різниці у сумі 1600 грн при ставці податку на прибуток 16 %. Не визнаються для податкових цілей також витрати зі сплати штрафів, пені, неустойок на користь різних структур, що також є причиною виникнення постійних податкових різниць.

В Податковому кодексі наведено ряд обмежень стосовно врахування витрат для цілей оподаткування, які з точки зору Податкового кодексу є непродуктивними, а саме:

– витрати на утримання об’єктів соціально-культурного призначення;
– допомога місцевим громадам;
– благодійна допомога;
– матеріальна допомога, не передбачена системою оплати праці;
– корпоративні заходи.

Також важливо відмітити, що в ряді випадків згідно з Податковим кодексом окремі види доходів визнаються, а витрати, які за своєю суттю є протилежними таким доходам — ні. Зокрема отримані штрафи, пені неустойки до податкових доходів включаються, а сплачені до витрат не включаються.

Досить поширеними є благодійні витрати. Вони включаються до складу податкових витрат в розмірі до чотирьох відсотків від оподатковуваного прибутку попереднього звітного року. У разі передання коштів та майна для їх використання з метою охорони культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям та деяким іншим науково культурним закладам (перелік яких наводиться в Податковому Кодексі) податкові витрати визнаються в межах десяти відсотків від оподатковуваного прибутку попереднього звітного року. Тобто, частина витрат з точки зору Податкового кодексу визнається продуктивною, а частина — ні.

Непродуктивні витрати за включенням їх до податкових витрат можна поділити на такі, що:

– включаються в повній мірі;
– включаються в повній мірі в залежності від цілей;
– включаються в рамках лімітів;
– не включаються до складу податкових витрат.

Враховуючи вимоги Податкового кодексу, на підприємствах слід налагодити контроль за обсягом таких витрат за видами у відомостях, в яких відображати:

– вид непродуктивних витрат;
– встановлений загальний ліміт витрат на звітний період, грн;
– фактичні витрати за період, грн;
– залишок ліміту по групі витрат;
– податкові наслідки.

Приклад такої відомості наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Зразок відомості по відображенню і контролю витрат на благодійну діяльність

Відомість витрат на Благодійну діяльність
за березень 2014 року

Ліміт на рік – 10000 грн
Витрачено з початку року – 1000 грн
Залишок ліміту на початок березня – 9000 грн

№	Дата	Контрагент	Опис витрат	Відповідальний	Сума	Залишок ліміту	Сума включена до податкових витрат
1	03.01.14	Дитячий будинок	На організацію різдвяного ранку, та подарунків дітям	Коломієць О.І.	5000,00	4000,00	5000,00
2	10.04.14	Дитячий садок №4	На великодній ранок та подарунки для дітей	Коломієць О.І.	3000,00	1000,00	3000,00
3	20.07.14	Асоціація інвалідів	На необхідне реабілітаційне обладнання	Картавий С.М.	5000,00	-4000,00	1000,00

Залишок ліміту на кінець березня – перевитрата 4000 грн

Відповідальний _____Сорока В.К. Головний бухгалтер _____ Сокол Т.К.

Використання таких відомостей дозволяє не лише здійснювати контроль за витратами подвійного призначення, а й отримувати з них дані для відображення постійних різниць у фінансовому обліку а також контролювати правильність включення таких витрат до податкових.

Список використаних джерел

1. Ю.В. Крот Непродуктивні витрати: визначення та зміст / Ю.В. Крот. // Науковий Вісник Чернігівського Державного Інституту Економіки і Управління: збірник наукових праць. Серія 1: Економіка. – № 04(012), – Чернігів, 2011. – 211-216 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — http://minfin.gov.ua.

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.47.60&nobreak=1

УДК 330.4:215.2

Кужель В. В., к.е.н., докторант
Одеська національна академія харчових технологій
(м. Одеса, Україна)

АНАЛІЗ СТИМУЛЮЮЧИХ ТА ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Стійкий розвиток агропродовольчої сфери передбачає економічне зростання, соціальну стабільність та екологічну безпеку. Вихід на траєкторію стабільності багато в чому визначається стартовими соціально-економічними умовами, яка здійснюється фінансовою та інституційною політикою влади та мотивованим вибором пріоритетів. Проблему сталого розвитку агропродовольчої сфери на науковому рівні вирішують Гришова І.Ю., Саблук П.Т., Крюкова І.О., Шабатура Т.С.,Митяй О.В., Лупенко Ю.О., Чирва О.Г., Малік М.Й., Дем'яненко М.Я., Шкарлет С.М., Бутко М.П.та інші.

При цьому, для досягнення стійкого розвитку необхідно забезпечення цілого ряду умов.Сформована багатогалузева структура аграрного виробництва, достатньо високий науково дослідницький і дослідницько-експериментальний потенціал. В галузі налічується достатні потужності із заготівлі, переробки та зберіганню сільськогосподарської продукції. Дуже важливою конкурентною перевагою є наявність кваліфікованої і дешевої робочої сили. За попередні роки в агропродовольчій сфері проведенні лібералізація цін і земельна реформа, приватизована державна і колективна власність, реорганізовані сільськогосподарські підприємства. В підсумку створенні різноманітні форми господарювання на землі та розвинулись ринкові відносини на селі. Почала зароджуватись та набиратись сили нова ринкова інфраструктура виробництва. Все це створює стимулюючі умови для введення ефективного аграрного виробництва. Державні органи влади перестали вмішуватись в ринкові процеси та управління господарської діяльністю товаровиробників, почали переходити до інших методів впливу на економічні суб'єкти.

Не ефективне використання природно-кліматичного потенціалу місцевості при виробництві сільськогосподарських культур та вирощуванні тварин;

- Не раціональне використання ріллі;багато численність агропромислових формувань, розміри яких не дозволяють вести сільськогосподарське виробництво з врахуванням найбільш повного використання матеріальних, трудових та інших ресурсів;нестача кваліфікованих кадрів та ріст чисельності самостійно зайнятих, що є однією з основних причин низької продуктивності праці в агропродовольчій сфері;низький рівень доходів сільського населення;суттєву залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов; зменшення долі сільського господарства в кінцевій ціні готової продукції, оскільки в процесі реалізації виникає велика кількість посередників, які не мають безпосереднього відношення до виробництва;слабка конкурентна здатність сільськогосподарської продукції;

Причинами цих проблем в першу чергу є погіршення родючості ґрунтів, розповсюдження шкідників та бур'янів, погіршення ветеринарного обслуговування та профілактики, якісне погіршення стада, насіннєвого фонду, погіршення стану матеріально-технічної бази галузі, порушення індустріальних технологій сільськогосподарського виробництва. Об'єктивно не досягнута основна мета – підвищення ефективності та відповідно доходності аграрного виробництва. В результаті роздріблення господарств розміри земельних ділянок та майнових прав в більшості випадків не дозволяють вести високотоварне виробництво, ефективно використовувати техніку. Диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси (міжгалузевий), закупівельні та кінцеві ціни на продовольство(внутрішньогалузевий) знизив рентабельність і привів до збитковості аграрного виробництва.

Відсутність ліквідного капіталу та неефективність виробництва зробили недоступними банківські кредити і тим самим ще більше ускладнили фінансовий стан підприємств агропродовольчої сфери. Все більше роль в системі реалізації та забезпечення зайняли посередницькі структури, локальні монополісти (переробні та оптово-торгові підприємства), які забирають величезну частину прибуткового продукту, який створюється в аграрному секторі. Існуюча система державної підтримки підприємств аграрної сфери не зуміла надати стимулюючого впливу на виробництво – виділенні кошти використовувались неефективно.

Відсутність до останнього часу чіткої системи захисту внутрішнього ринку привели до витіснення вітчизняної більше дешевої імпортною продукцією, що стало додатковим фактором придушення виробництва.

Конкурентноздатність аграрного виробництва підтримується виключно низьким рівнем оплати праці. В значній мірі це компенсує різницю в трудоємкості та матеріалоємності, яка існує між вітчизняною та аналогічною зарубіжною продукцією. В зв'язку із зменшенням попиту виробничі потужності підприємств агропродовольчої сфери стали збитковими. Радикальне, а не еволюційне скорочення зайнятості в аграрному сектору привело до високого безробіття та відтоку населення від села. В результаті проблема економічного неблагополуччя аграрного сектору стає перманентною.

Однак можливості агропродовольчох сфери є дуже широкими. Фактори, що в першу чергу визначають потенціал її розвитку це:

- ріст населення земної кулі створює можливості для розширення об'єму світових робочих ринків.
- розширення попиту в світі на зернові культури та продукти їх переробки.
- диверсифікація виробництва харчових продуктів та рост попиту на споживчі товари з натуральної сировини.
- розвиток процесів імпортозаміщення в харчовій та переробній промисловості.

Крім економічних чинників на сьогодні існує цілий ряд проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів(таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку агропродовольчої сфери України, здійснюючих дестабілізуючий вплив

Чинники	Показники				
	2009р	2010р	2011р	2012р	2013р
Погіршення виробничого потенціалу галузі					
Низький рівень об'єму виробництва сільськогосподарської продукції (%до1990р)	0,70	0,69	0,82	0,79	0,89
Скорочення сільськогосподарського землезабезпечення(площа сільськогосподарських земель,тис.га)	41596,4	41576,0	41557,6	41536,3	41512,2
Скорочення продовольчого забезпечення (площа орних земель % до 1990р)	92	92	92,7	92,8	92,8
Зниження рентабельності сільськогосподарської продукції, %	13,8	21,1	27,0	20,5	18,3
Збільшення питомої ваги збиткових підприємств,%		30,4	16,5	21,4	23,2
Збільшення закредитованості підприємств, раз			3,2	4,6	4,8
Скорочення сільського населення з демографічних і соціальних причин					
Зменшення долі сільського населення,%	31,5	31,4	31,3	31,2	31,1
Високий рівень умовного коефіцієнта депопуляції сільського населення, раз	3,9	4,0	3,2	1,8	2,8
Падіння природного приросту сільського населення(на 1000 осіб)	*-7,0*	*-6,7*	*-5,6*	*-5,1*	*-5,4*

Продовження табл. 1

Низький рівень відношення заробітної плати на підприємствах АПК до середньої по Україні, %	63,3	63,9	68,3	66,9	64,2
Сумарний коефіцієнт народжуваності (на 1жін)	1,777	1,777	1,801	1,868	1,825
Забруднення навколишнього середовища					
Порушення земель	1,5	1,2	1,2	1,2	1,6
Відпрацьовано земель	1,1	0,2	0,8	0,5	0,2
Рекультивовано земель	0,9	0,5	0,6	0,7	0,5
З них під риллю	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,4*	*0,2*

Джерело : складено за данними Державної служби статистики України

Однак, при виробництві та переробці сільськогосподарської продукції виникають ризики та загрози. Причинами цього в першу чергу є висока конкуренція та протекціонізм на світових продовольчих ринках, нерегульованість торгових відносин. Не добросовісна конкуренція з боку зарубіжних імпортерів (демпінг та субсидований експорт) призводить до витіснення вітчизняної продукції з внутрішнього ринку. Агропродовольча сфера залишається в числі галузей, які отримують нові стимули для розвитку і цьому будуть сприяти наступні фактори: втрата інтересу до ринку землі, як спекулятивному інструменти, з боку великих інституційних інвесторів;зменшення вартості земельних участків, як фактор стимулюючий інтерес інвесторів до розвитку сільськогосподарських проектів;нееластичний,стабільний попит на продукції сільського господарства з боку населення;відносно низький рівень капіталовкладень в реалізацію проектів знижує поріг входження в аграрний сектор.

Додатковим фактором, який забезпечує належний рівень рентабельності проектів сільського господарства є компенсація державою частини кредитних зобов'язань сільськогосподарських позичальників.

УДК 338.242

Лаптій Т. М., ст. викладач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ПАРТНЕРСТВА ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ В СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Партнерство державного та приватного секторів отримало значного розповсюдження в світовій практиці. Найбільша база щодо реалізації інфраструктурних проектів партнерства накопичена Світовим банком (The World Bank) [1], на основі якої можна зробити висновки про досвід їх застосування в галузевому, регіональному розрізі та за типами (моделями).

В період 1984-2013рр. за даними Всесвітнього банку спостерігається стійке зростання кількості проектів державно-приватного партнерства (ДПП) (рис. 1). Загальна кількість виконаних проектів склала 6 227. Аналогічно позитивною є динаміка збільшення обсягу інвестицій, в цілому за 1984-2013 роки загальний їх розмір склав 2 237 млрд. дол. США.

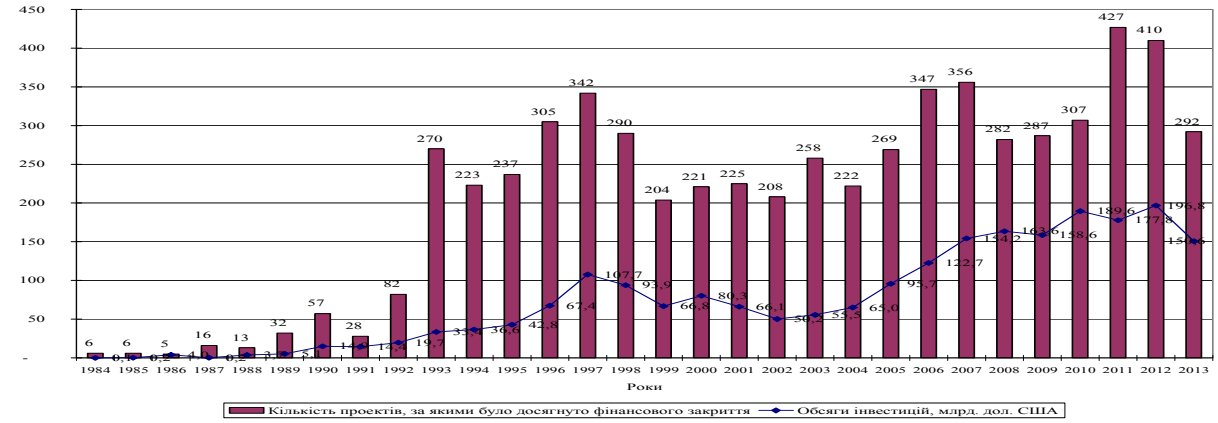


Рис. 1. Обсяги інвестицій та кількість реалізованих проектів ДПП в світі [1]

Під час світової фінансової кризи 2008-2009 років кількість проектів та обсяг фінансування дещо скоротився, проте вже з 2010 року намітився їх ріст. Слід відмітити, що в 2013 році відбулося скорочення на 118 проектів та обсягу інвестицій на 46,2 млрд. дол. США.

За галузевою структурою найбільшу питому вагу до 1990 року займали проекти в сфері транспорту, а в наступні роки – в сфері енергетики. Що стосується механізмів реалізації майже 60% проектів було реалізовано через проекти нового будівництва (Greenfield project) особливо з використанням механізмів BOT (26,9%) та BOO (20,3%). Концесії складають 23,83%, найбільше застосовується механізм BROT (13,73%). Слід зазначити, що використання певних форм партнерства має виражену галузеву специфіку: в сфері енергетики та телекомунікації переважають проекти нового будівництва, а в сфері транспорту та водопостачання – концесії.

Найбільша кількість країн реалізує проекти в сферах телекомунікації та енергетики. За всіма галузями регіоном з найбільшими інвестиціями є Латинська Америка та Карибський Бассейн.

За даними Європейського інвестиційного банку (The European Investment Bank) в країнах Європейського Союзу до 2007 року спостерігалося зростання кількості проектів ДПП, лише криза 2008-2009 років призвела до їх скорочення.

Найбільш активним сектором щодо закриття проектів в 2013 році в країнах Європейського Союзу є сфера освіти, їх кількість склала 21 од. На другому місці - сектор транспорту, який є найактивнішим у вартісному вираженні (9,6 млрд. євро). Активним був і сектор природоохорони: в 2013 році закрито 13 проектів на загальну суму 2,3 млрд. євро (в 2012р лише 4 на суму 651 млн. євро). Сектор охорони здоров'я був самим швидкозростаючим у вартісному вираженні: 12 проектів було фінансово закриті в 2013 році на суму 1,5 млрд. євро (382 млн. євро в 2012р/). Сектори громадського порядку і безпеки та культури і відпочинку скоротилися у вартісному вираженні на 59% та 41% відповідно. Вперше з 2010 року, в 2013 році один проект досяг фінансового закриття в 2013 році в телекомунікаційному секторі. Жодного проекту в 2013 році не було закрито в оборонному секторі [2].

Україна відноситься до країн з рівнем доходу нижче середнього. За кількістю проектів партнерства державного та приватного секторів серед країн цієї групи вона посідає 7 місце з 54 країн (58 проектів з 1791 по групі в цілому). В цілому, починаючи з моменту незалежності України до 2013 року, в країні було реалізовано 58 проектів партнерства державного та приватного секторів з загальною сумою інвестицій 14 346 млн. дол. США. Найбільша кількість проектів була реалізована в секторах енергетики (41 од.) та телекомунікації (14 од.). За обсягом фінансування найактивнішим був сектор телекомунікації з обсягом інвестицій в розмірі 11 714 млн. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість проектів партнерства державного та приватного секторів та обсяги їх фінансування в Україні за 1990-2013 роки [1]

Роки	Сектори економіки								Всього	
	Енергетика		Телекомунікації		Транспорт		Водопостачання і каналізація			
	Кіль-кість проек-тів	Обсяг інвести-цій, млн. дол. США	Кіль-кість проек-тів	Обсяг інвести-цій, млн. дол. США	Кіль-кість проек-тів	Обсяг інвести-цій, млн. дол. США	Кіль-кість проек-тів	Обсяг інвести-цій, млн. дол. США	Кіль-кість проек-тів	Обсяг інвести-цій, млн. дол. США
1990	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1991	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1992	-	-	1	11	-	-	-	-	1	11
1993	-	-	1	72	-	-	-	-	1	72
1994	-	-	-	10	-	-	-	-	-	10
1995	-	-	-	18	-	-	-	-	-	18
1996	-	-	3	317	-	-	-	-	3	317
1997	-	-	2	187	-	-	-	-	2	187
1998	6	-	1	331	-	-	-	-	7	331
1999	-	-	-	242	-	-	-	-	-	242
2000	-	-	1	206	-	-	-	-	1	206
2001	6	160	3	255	-	-	-	-	9	415
2002	1	20	-	186	-	-	-	-	1	206
2003	-	-	-	370	-	-	1	-	1	370
2004	-	-	-	738	-	-	-	-	-	738
2005	-	-	-	1 407	-	-	-	100	-	1 507
2006	1	4	1	865	-	-	-	-	2	869
2007	1	83	-	1 346	-	-	-	-	1	1 429
2008	1	100	-	1 364	-	-	1	102	2	1 566
2009	-	121	-	934	1	130	-	-	1	1 185
2010	4	89	-	413	-	-	-	-	4	501
2011	5	998	1	1 819	-	-	-	-	6	2 816
2012	16	725	-	440	-	-	-	-	16	1 164
2013	-	-	-	185	-	-	-	-	-	185
Разом	41	2 299	14	11 714	1	130	2	202	58	14 346

З 41 проекту в секторі енергетики 30 були пов'язані з підсектором електроенергетики (обсяг інвестицій 2 262 млн. дол. США) та 11 з підсектором природного газу (обсяг інвестицій 38 млн. дол. США). Один проект сектору транспорту був реалізований в підсекторі морських портів та два проекти

сектору водопостачання і каналізації – в підсекторі комунікації. Найбільшу частку займають проекти реалізовані через повне відчуження майна (приватизацію), що не можна вважати проектами ДПП. 23 одиниці були реалізовані з застосуванням проектів нового будівництва (екологічні). Один проект в секторі водопостачання і каналізації був реалізований з застосуванням концесій та один через контракт на управління та оренду.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: існує кореляція між рівнем соціально-економічного розвитку країни та пріоритетними галузями для реалізації в них державно-приватних проектів (наприклад, для розвинений країни – це соціальна сфера; для країн, що розвиваються – транспортна); в кожній країні обираються найбільш пріоритетні галузі.

Партнерство держави з приватним сектором дозволить Україні залучити в реальний сектор економіки додаткові ресурси (передусім, інвестиції), послабити бюджетні проблеми, підвищити конкурентоздатність вітчизняного виробника, перекласти на суб'єктів господарювання значну частину ризиків при цьому зберегти об'єкти користування в державній власності. Слід зазначити, що в Україні є високий потенціал для розвитку різних форм ДПП, реалізація якого потребує комплексного підходу в управлінні процесами взаємодії держави та суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Сторінка ДПП на сайті Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1.

2. Review of the European PPP Market in 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf

---

УДК 355.215:657.446

Маркова Н. М., ст. викладач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ВІЙСЬКОВИЙ ЗБІР – ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

3 серпня 2014 року в Україні Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 р. № 1621-VII, до кінця року запроваджено новий загальнодержавний збір – військовий, який стягуватиметься за ставкою 1,5% з доходів фізичних осіб у формі заробітної плати. Обов'язкову сплату військового збору встановлено тимчасово на термін з 3 серпня 2014 року до 1 січня 2015 року.

Введення нового збору, особливості його обліку та звітності одне з найбільш актуальних питань бухгалтерського обліку в сучасних умовах. Розглянемо особливості його нарахування.

Платниками військового збору є:

— фізична особа — резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;

— фізична особа — нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;

— податковий агент.

Зазначений перелік осіб наведено в пункті 162.1 статті 162 Податкового кодексу України відповідно до підпункту 1.1 пункту 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX Податкового кодексу України.

Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи фізичних осіб у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з:

— трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами;

— виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, виграш гравця (учасника), отриманий від організатора азартної гри.

При цьому оподаткуванню військовим збором підлягають лише ті доходи за цивільно-правовими договорами, які відносяться до фонду оплати праці.

Зазначена норма міститься в підпункті 1.2 пункту 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України.

Оподаткуванню військовим збором підлягають лише ті доходи, отримані за цивільно-правовими договорами, які належать до фонду оплати праці.

Так, відповідно до пудпункту 1.2 пункту 16.1 підрозділу 10 Розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України об'єктом оподаткування військовим збором, зокрема, є доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами [1].

При цьому за нарахування, утримання та сплату (перерахування) до бюджету військового збору з доходів у вигляді заробітної плати відповідальним є роботодавець, який виплачує такі доходи на користь платника податку.

А от особою, відповідальною за нарахування, утримання та сплату (перерахування) до бюджету військового збору з інших доходів, є податковий агент.

Нарахування зарплати за місяць по кожній особі та утримання з заробітної плати узагальнюється в розрахунково-платіжній відомості, в якій вказуються табельні номери, прізвища, ім'я та по-батькові працівників, сума нарахованої зарплати, утримань та сума до видачі. За цим документом видається зарплата за другу половину місяця.

Не нарахування, неутримання та/або несплата (неперерахування) податків платником податків, у тому числі податковим агентом, до або під час виплати доходу на користь іншого платника податків, тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 25 % суми податку, що підлягає нарахуванню та/або сплаті до бюджету. Також, відповідно до Кодексу про адміністративні правопорушення передбачена відповідальність у вигляді попередження або накладення штрафу у розмірі від двох до трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Облік військовий збір слід здійснювати на субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами». Оскільки, окремого рахунка для відображення військового збору в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженому наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291, не передбачено. Отже, у бухгалтерському обліку слід використовувати субрахунок 642. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291, на субрахунку 642 ведеться облік розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), які справляються відповідно до чинного законодавства й облік яких не ведеться на рахунку 65 «Розрахунки зі страхування».

Суми утриманого збору з виплат працівникам, що входять до фонду оплати праці, відображають кореспонденцією рахунків:

Дт 661 «Розрахунки за заробітною платою» Кт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

Сплата військового збору до бюджету відображається кореспонденцією:

Дт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» Кт 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

З 7 серпня 2014 року відкрито рахунки для зарахування надходжень до загального фонду державного бюджету по коду класифікації доходів бюджету 11011000 «Військовий збір» [2].

Станом на 1 жовтня 2014 року (період складання звітності за 3й квартал 2014 року) відсутня форма звітності за якою податковий агент має звітувати перед державою за стягнення військового збору.

Державною фіскальною службою України оприлюднено проект наказу Міністерства фінансів, яким затверджено нову форму Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядок його заповнення.

Так, у розділі 2 форми №1-ДФ буде відображатися інформація про суми утриманого податку на доходи фізичних осіб з процентів та військовий збір, а саме:

– у рядку "Оподаткування процентів" загальна сума доходу, нарахованого у вигляді процентів, загальна сума виплаченого доходу, загальна сума нарахованого ПДФО та загальна сума перерахованого до бюджету ПДФО відображаються у грошовій формі, вираженій у національній валюті (у гривнях з копійками). Відомості про фізичну особу-платника податку, якій нараховані доходи у вигляді процентів, не зазначаються;

– у рядку "Військовий збір" загальна сума нарахованого доходу, загальна сума виплаченого доходу, загальна сума нарахованого військового збору та загальна сума перерахованого до бюджету військового збору відображаються у грошовій формі, вираженій у національній валюті (у гривнях з копійками).

Відомості про фізичну особу-платника податку, якій нараховані доходи, з яких утримується військовий збір, не зазначаються.

У разі проведення коригування у Розділі 2, для вилучення помилкового рядка з попередньо введеної інформації у рядку:

– "Оподаткування процентів – виключення**" потрібно повторити всі графи помилкового рядка, а в рядку "Оподаткування процентів" відобразити правильну інформацію.

– "Військовий збір – виключення***" потрібно повторити всі графи помилкового рядка, а в рядку "Військовий збір" відобразити правильну інформацію.

Таким чином, можемо зробити висновки, що військовий збір — це тимчасовий збір, викликаний сучасними умовами існування української держави. Ним обкладаються доходи, нараховані (надані, виплачені) фізособі в період із 3 серпня 2014 року до 1 січня 2015 року.

Військовим збором обкладають заробітну плату, виплати та винагороди фізособам за виконані роботи (надані послуги) за ЦПД, виграші в державну й недержавну грошову лотерею та виграші гравців (учасників), отримані від організатора азартної гри.

Податкові агенти (юридичні та самозайняті особи) утримують та сплачують військовий збір за рахунок доходу фізособи. Тому до податкових витрат підприємства військовий збір не включають. Форма звітності з даного збору не впроваджена.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 р. № 1621-VII
2. http://buhgalter24.at.ua/publ/nalogovyj_uchet/vijskovij_zbir_roz_jasnennja_podatkivciv/3-1-0-367

УДК 657.1

Нехай В. А., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК

Упродовж останніх років для України залишається актуальним питання структурної трансформації національної економіки відповідно до сучасних вимог постіндустріального суспільства та економічного розвитку інформаційно-інноваційного типу.

В останні роки процеси глобалізації набувають все більшого розповсюдження в світовій і національній економічних системах. Інтеграційні процеси являють собою динамічне, складне і багатогранне явище, що характеризуються різноманітністю причин, умов і наслідків його реалізації.

Імплементація Україною Угоди про асоціацію призведе до запровадження стандартів ЄС у ключових галузях національної економіки. Це в свою чергу, вимагає від менеджменту господарюючих суб'єктів здійснення відповідних змін, аби запровадження нових стандартів стало результатом керованого та контрольованого процесу.

Модернізацію національної промисловості неможливо здійснити без певних витрат, що вимагає інвестицій, як від самих компаній, так і від закордонних інвесторів.

Одним із способів вирішення даних проблем є забезпечення ефективного стратегічного управління підприємством. Стратегічне управління дозволяє протистояти непередбаченим ситуаціям та визначати пріоритетні напрями діяльності підприємства. Стає надзвичайно важливим завдання ефективного використання наявних ресурсів підприємства та пошук нових можливостей і альтернатив розвитку, забезпечення його стійкого соціально-економічного зростання. В таких умовах важливої ролі набуває аналіз і обґрунтування стратегії управління підприємством.

Світова і вітчизняна практика свідчать, що стратегічне управління дозволяє зменшити ризики в діяльності підприємства, підвищити його адаптивність до непередбачуваних ситуацій, визначити пріоритетні напрямки розвитку. Тому особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню процесу стратегічного управління діяльністю підприємства, яке місить в собі не тільки дані про діяльність підприємства, а і забезпечує менеджмент інформацією про стан зовнішнього середовища.

Стратегічне управління як процес передбачає визначення цільових орієнтирів організації, здійснення стратегічного аналізу, розробку стратегії, реалізацію стратегії та здійснення стратегічного контролю.

У зв'язку з цим змінюються вимоги до обліково-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень в діяльності підприємств. Стратегічне управління вимагає зміни існуючої облікової системи на стратегічно орієнтовану, яка надасть можливість виявити зовнішні чинники і дії, та оцінити їх вплив на результати діяльності підприємства, врахувати імовірність реалізації ризиків.

Однак, досі не визначені об'єкти стратегічного обліку, немає повного його обґрунтування. Деякі науковці під об'єктами стратегічного обліку розуміють невизначеність внутрішнього та зовнішнього середовища. Інші схиляються до думки, що стратегічний облік є основою для досліджень фінансових та економічних проблем з точки зору реалізації сприятливих можливостей ведення господарської діяльності.

Під стратегією підприємства розуміють систематичний план його поведінки в умовах невизначеності, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також принципів і методів прийняття рішень в умовах ризику.

Отже, стратегічний облік повинен забезпечувати інформаційні потреби планування майбутньої стратегії й тактики функціонування підприємства в умовах ризику і невизначеності та відповідати стратегі, що розробляється підприємством.

Стратегічне управління, неможливо без застосування оціночних показників діяльності підприємств. Наприкінці 80 – х років минулого століття набувають актуальності комплексні підходи до аналізу і оцінки результатів діяльності підприємств, засновані на збалансованих системах показників, які включають в себе набір фінансових і нефінансових показників, таких, що характеризують найбільш

істотні аспекти діяльності підприємства та відображають ступінь досягнення ним стратегічних цілей. Найбільш перспективною з цих концепцій представляється збалансована система показників, яка розглядається як система стратегічного управління підприємства на основі виявлення, виміру та оцінки ефективності його діяльності за набором показників, які б враховували всі суттєві, з точки зору стратегії, аспекти його діяльності.

Таким чином, стратегічний облік повинен забезпечити трансформацію місії та загальної стратегії підприємства у систему взаємопов'язаних цілей та показників, які можуть бути виміряні і утворюють систему стратегічного контролю і управління.

УДК 657.1

Онищенко В. П., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ЩОДО МОЖЛИВОСТІУДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ НАРАХУВАННЯ ВІДПУСКНИХ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Досить часто виникає така ситуація, коли працівник не йде у щорічну відпустку протягом декількох років. Проте, все таки, колись наступає момент, коли він все ж таки бере відпустку та йде відпочивати. Він може вимагати компенсацію за невикористану відпустку або може взяти відпустку одразу за всі попередні роки, коли він не відпочивав.У будь-якому разі підприємство повинно виплатити всю суму відпускних або компенсацію за невикористану відпустку до того, як вона почнеться. Це є додатковими витратами для підприємства і вони можуть бути дуже істотними у період, коли багато працівників беруть відпустки.

Питання доцільності нарахування забезпечення (резерву) відпускних цікавить бухгалтерів-практиків.Дану проблему досліджували Г. Бикова, Г. Васильєв, О. Кравчук, М. Тарасова, І. Старастенко і т.д. [1-5]Актуальність теми посилює можливість появи податкових різниць, пов'язаних з нарахуванням такого забезпечення. На практиці обліковці намагаються уникати розбіжностей між бухгалтерським і так званим податковим обліком.

ПСБО 11 "Зобов'язаня" містить вимогу нараховувати забезпечення оплати відпусток (в літературі його також називають резервом). На жаль, детальної методики розрахунку забезпечення оплати відпусток стандарт не містить, хоча п. 14 ПСБО 11 "Зобов'язання" містить певні вказівки, як створювати резерв відпусток. Сума забезпечення на виплату відпусток визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Єдиний документ, у якому можна знайти таку інформацію, – це Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну від 30.11.99 р. №291. У ній міститься інформація про субрахунок 471, на якому відображається забезпечення оплати відпусток. Сума забезпечення визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці.

Аналізуючи консультації у фахових виданнях щодо методики нарахування резерву оплати відпусток узагальнимо пропонований підхід у вигляді прикладу наведеного нижче.

Вихідні дані: річний плановий фонд оплати праці – 3 000 000 грн; середня тривалість відпустки – 26 календарних днів; ставка ЄСВ – 37%. Заробітна плата адміністративному персоналу 40000 грн.Розрахунок резерву оплати відпусток:

1) визначаємо планову суму відпускних 26х(3 000 000: 355 днів) = 219718 грн;
2) визначаємо частку очікуваних відпускних у фонді оплат праці забезпечення: 219718/3000000 = 0,073. З урахуванням ЄСВ даний показник буде дорівнювати: 1,37×0,073=0,10001. Отже, середній відсоток нарахування забезпечення оплати відпусток буде: 0,10001×100%=10,00%;
3) визначаємо резерв щодо адмінперсоналу: 40 000 х 10,00% = 4000,00 грн.
4) проведемо операцію нарахування забезпечення (резерву) оплати відпусток в бухгалтерському обліку: Дт 92 Кт 471 4000,00.

У разі виходу людини у відпустку в бухгалтерському обліку у разі суми відпускних 3000 грн будуть здійснені зокрема такі записи:

1) нарахування відпускних: Дт 471 Кт 661 3000 грн;
2) нарахування єдиного соціального внеску: Дт 471 Кт 651 1110 грн (=3000*0,37)

У кінці року в консультації Г.Васильєва пропонується проводити більш точний розрахунок[2]. При цьому рекомендується користуватися Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Мінфіну від 11.08.94 р. № 69. Згідно з пп. “а” п. 11.10 згаданої Інструкції залишок забезпечення на оплату відпусток, включаючи відрахування на державне соціальне страхування з цих сум, станом на кінець звітного року визначається за розрахунком, який базується на кількості днів невикористаної працівниками підприємства щорічної відпустки та середньоденної оплати праці працівників. Тобто на кінець року проводиться своєрідна інвентаризація і визначається, скільки днів невикористаної відпустки належить кожному працівникові. За результатами такої інвентаризації робляться в обліку коригуючі записи.

Аналізуючи описану методику розрахунку забезпечення (резерву) оплати відпусток можна дійти таких висновків:

1) розрахунок забезпечення ґрунтується на планових показниках, таких як планова сума оплати відпусток та плановий фонд оплати праці. Їх визначення залежить від багатьох чинників, в тому числі и сфери діяльності підприємства, а тому в дечому є суб’єктивним, а для певних підприємств – вкрай складним, наприклад, сфера послуг, ІТ-сектор, робота над проектами. У ситуації, коли зарплата залежить від результатів діяльності працівника, також виникають складнощі у прогнозуванні;

2) суб’єктивність розрахунку відсотка забезпечення відпусток призводить до складнощів його обґрунтування в ході податкової перевірки. Податковий об’єкт не може бути побудований на суб’єктивних судженнях. Тому хоча Податковий кодекс і не містить прямої заборони щодо віднесення нарахування резерву на витрати, але його в податковому обліку через це на практиці не визнають. Не додає впевненості й коригування даного резерву в кінці року, так як теж містить ряд невизначеностей.

Отже, під відпускні відповідно до діючих стандартів слід створювати забезпечення і це обумовленовимогами П(С)БО. Для цього використовують субрахунок 471 “Забезпечення виплат відпусток”. Суми створених забезпечень визнаються витратами (п. 13 П(С)БО 11) з відображенням їх за дебетом рахунків обліку витрат на оплату праці (23, 91–94). При цьому фактично немає вибору, чи створювати резерв відпусток чи не створювати. Така ситуація через складнощі в його обґрунтуванні в податковому обліку викликає труднощі. До того ж не всі підприємства відправляють працівників у відпустку в один і той же період, розподіляючи відпустки рівномірно протягом року, що практично усуває доцільність нарахування забезпечення. Тому пропонуємо більш детально дослідити дане питання та переглянути обов’язковість нарахуванням забезпечення відпускних хоча б для тих підприємств, які складають фінансову звітність за національними стандартами, та при певних обставинах дозволити його не нараховувати.

Список використаних джерел

1. Бикова Г. Щорічні відпустки: відповіді на запитання/ Г. Бикова// Дебет-Кредит. – 2013. - №11.
2. Васильєв Г. Резерв відпусток: від створення до інвентаризації/ Г. Васильєв// Інтерактивна бухгалтерія. – 2013. - №17(26).
3. Старастенко І. Відображення в обліку резерву відпусток/ І. Старастенко// Школа бухгалтера. – 2008. - №9.
4. Тарасова М. Резерв відпусток/ М. Тарасова// Школа бухгалтера. – 2006. - №13.
5. Кравчук О. Резерв на оплату відпусток/ О. Кравчук// Все про бухгалтерський облік. – 2011. - №49.

УДК 657.221:330.322

Пліско І. М., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

РОЛЬ ІНСТИТУЦІНОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві відноситься до компетентності його власника або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства й установчих документів. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і забезпечення відображення фактів здійснення всіх господарських операцій в первинних документах, зберігання й обробку документів, регістрів і звітності протягом встановленого строку (але не менше 3-х років) несе також власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством згідно з чинним законодавством і установчими документами [1]. Держава визначає лише загальний порядок ведення фінансового обліку, забезпечуючи тим самим єдиний економічний простір у країні. В галузі нормативного регулювання має місце практична відсутність у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та методичних рекомендаціях, що затверджені Міністерством фінансів України, норм з регулювання організації бухгалтерського обліку на підприємствах. Держава нормативно встановлює тільки правила подання фінансової інформації в звітності, орієнтуючи її на задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів. Головна функція з організації облікового процесу

перейшла безпосередньо до підприємства. Тому існує проблема встановлення єдиних організаційних, методичних та технологічних норм з організації ефективної системи ведення бухгалтерського обліку, покликаної забезпечити інформаційні потреби процесів управління підприємством.

Чинники інституційного середовища, які впливають на систему бухгалтерського обліку досліджували у своїх працях вчені: Бородіна О.М., Гайдуцький П.І., Дем'яненко С.І., Жук В.М., Котько Н.М., Мельник Т.М., Могильний О.М., Саблук П.Т. та інші. Існують різні думки дослідників про роль держави як інституційного чинника економічного розвитку країни. Одні науковці вважають, що роль держави повинна бути активною, особливо в сучасних економічних умовах. На думку інших – роль держави є надто великою за часткою державних витрат і має бути зменшена.

Незважаючи на значну кількість досліджень, що стосуються проблем впливу інституційних чинників на систему бухгалтерського обліку малодослідженим залишається роль держави як інституційного чинника на організацію бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є визначення ролі інституційної складової в процесі організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Інститут бухгалтерського обліку, в існуючому стані, спроможний забезпечити реалізацію щонайменше двох функцій – координуючої та розподільчої. Інституціоналізація сфери бухгалтерського обліку передбачає, що індивідууми й суб'єкти економічних відносин діють не лише відповідно до своїх інтересів, а також прав і обов'язків, за рахунок чого досягаються координація й узгодження інтересів різних груп спеціальних інтересів [2, с.106]. Розподільча функція проявляється в оптимізації розподілу матеріальних і людських ресурсів у сфері бухгалтерського обліку за рахунок поділу праці і спеціалізації, а саме: науковці розробляють методологію й аналізують поточну ситуацію, бухгалтери здійснюють практичну діяльність, держава забезпечує регулювання цієї діяльності, професійна спільнота вживає заходів щодо розвитку професії, викладачі готують кадри тощо. Для формування сприятливого інституційного середовища розвитку професії бухгалтера важливим є забезпечення регулятором широкої участі в цьому державних інституцій. Як приклад може розглядатися практика роботи Мінагрополітики України, де відповідно до заходів з реалізації Концепції розвитку бухгалтерського обліку підтримується розробка спеціалізованих навчальних програм і робота навчальних центрів, популяризується важливість сертифікації бухгалтерів серед підприємств та організацій, ведеться реєстр сертифікованих бухгалтерів та доводиться відповідна інформація до роботодавців (включаючи іноземних інвесторів) [3, с.112].

Регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні може бути державним та індивідуальним. Метою державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є:

- створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів;
- удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Державне нормативне регулювання реалізується шляхом ухвалення законів, прийняття інших нормативно-правових актів, які визначають правила у сфері бухгалтерського обліку.

Індивідуальне нормативне регулювання відповідно до законодавства є обов'язковим і полягає у визначенні й закріпленні розпорядчим актом політики бухгалтерського обліку, на засадах якої ведеться бухгалтерський облік і складається фінансова звітність на підприємстві.

Усі чинники інституційного середовища, через які здійснюється державне регулювання організації бухгалтерського обліку, можна об'єднати у такі групи: правові; економічні; політичні; соціальні; зовнішньоекономічні, екологічні. Кожна з цих груп чинників істотно впливає на ефективність механізму державного регулювання організації бухгалтерського обліку та можливості держави впливати на дієвість і ефективність ведення обліку на підприємствах.

Інституційне середовище впливає на організацію бухгалтерського обліку через свої функції: регулюючу, інформаційну, контролюючу. Економічна ефективність будь-якої соціально-економічної системи, її конкурентоспроможність визначальною мірою залежить від держави через реалізацію своїх функцій. Держава в рамках цих функцій забезпечує умови для розвитку економіки, підвищення добробуту та соціальної захищеності громадян, підтримує цінову конкурентоспроможність завдяки створенню відповідних інститутів та забезпеченню їх діяльності. Функції інституційного середовища знаходять своє застосування на кожному організаційному етапі бухгалтерської системи підприємства (методичному, технічному, адміністративному).

Отже, ми вважаємо, що чинники інституційного середовища впливають на організацію бухгалтерського обліку через свої функції на кожному етапі організації бухгалтерського процесу.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999р. №996-XIV.
2. Капучак І.О. Систематизація принципів організації обліку та складання фінансової звітності / І.О. Капучак, А.В. Хмелевська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №2. – т.1 – с. 26 – 30.
3. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка/ Завгородний В.П., Савченко В.Я. – К.: Издательство «Блиц-Информ», 1995. – 832 с.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року N 436-IV. [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна рада України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 №34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки».
6. Податковий кодекс України від 02.12.10р. №2755- VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24.10.2007 № 911-р.
8. Норт Д. Інституції, Інституційна зміна та функціонування економіки/Норт Даглас; [пер.з англ. І.Дзюб]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

УДК 656.422.1

Полякова О. В., к.е.н., доцент,
Биховець С. О., ст. викладач
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ НА ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх господарської діяльності промислових та торгівельних підприємств значною мірою залежить від ефективності процесів управління оборотними активами. В управлінні оборотними активами важливим і водночас складним є обґрунтування оптимальних величин дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів, які б мінімізували витрати, що виникають у процесі управління ними.

Важливим питанням є формування ефективної, практично орієнтованої системи обліку грошових потоків та управління ними з метою забезпечення можливості прогнозувати їх поведінку та оптимізувати їх рух. А це в свою чергу забезпечить покращення фінансового стану та платоспроможності підприємства.

Управління грошовими коштами вимагає добре налагодженої системи інформації про рух грошових коштів. На сьогодні таким джерелом інформації є звіт про їх рух, який в останні десятиліття став одним із основних елементів фінансової звітності у світовій практиці. В спеціальній обліковій літературі часто підкреслюється, що для підприємців цей звіт став важливіший, ніж баланс і звіт про прибутки та збитки.

Звіт про рух грошових коштів значною мірою доповнює та збагачує корисною інформацією такі бухгалтерські звіти, як баланс і звіт про фінансові результати.

Розвиток системи господарювання ставить перед учасниками суспільно-виробничих відносин широкий спектр різноманітних проблем. Однією з них є проблема генерації достатньої суми грошових коштів у вигляді прибутку та інших формах та проблема ефективності їх використання для задоволення виробничих і особистих потреб.

Часто низький рівень достатності коштів характеризується високою прибутковістю бізнесу або значною рентабельністю виробництва і навпаки, коли прибуток або рентабельність виробництва не значні, а фінансовий стан і платоспроможність нормальні. Цілком зрозумілою є та ситуація коли висока прибутковість супроводжується необхідною кількістю грошових коштів, високою ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Адже прибуток є кінцевим результатом діяльності і повинен "осідати" на рахунках підприємства або в кишенях підприємців та, за нормальних умов, відображати їх фінансовий стан, благополуччя.

Натомість виникають ситуації коли прибутковість підприємства супроводжується постійною (хронічною) нестачею коштів, або коли прибуток майже відсутній, а фінансовий стан та забезпеченість коштами нормальні. Такий стан речей, зумовлює необхідність з'ясування видів та економічної сутності витрат, які можуть виникати у промислових та торгівельних підприємств у процесі управління грошовими коштами підприємства.

В сучасній економічній літературі значна увага приділяється дослідженню економічної сутності витрат, які виникають у процесі управління грошовими коштами, але їх економічна сутність у науковій літературі не достатньо визначена.

На нашу думку, витрати на управління грошовими коштами є ідентичними як для промислових підприємств так і торгівельних.

Утримання підприємством грошових коштів та управління ними також передбачає наявність певних видів витрат. Доцільно витрати підприємства, які виникають у процесі управління грошовими коштами поділити на дві частини: витрати зумовлені надлишком грошових коштів та витрати зумовлені нестачею грошових коштів.

Витрати зумовлені надлишком грошових коштів доцільно поділяти на дві складових:

1) витрати втрачених можливостей;
2) витрати знецінення грошових коштів.

Витрати втрачених можливостей є грошовими сумами, які втрачає підприємство в результаті невикористання надлишкових грошових коштів альтернативними шляхами. Вони відповідають процентам, які б могло отримати підприємство у разі розміщення тимчасово вільних грошових коштів у поточних фінансових інвестиціях або у разі їх використання в інших цілях, що сприяло б отриманню додаткових економічних вигод.

Витрати знецінення грошових коштів відображають втрати підприємства внаслідок впливу на грошові кошти інфляційних процесів, що відбуваються в економіці країни.

До витрат, зумовлених нестачею грошових коштів, слід відносити такі види витрат:

1) витрати поточних зобов'язань підприємства;

2) витрати перетворення поточних фінансових інвестицій у грошові кошти;

3) витрати непередбачуваних потреб.

Витрати поточних зобов'язань підприємства визначають втрати підприємства, які воно несе у випадку недостатності у його розпорядженні грошових коштів та неможливості виконання зобов'язань перед постачальниками, працівниками підприємства, іншими контрагентами.

Витрати перетворення поточних фінансових інвестицій у грошові кошти є грошовими сумами, які несе підприємство, переводячи поточні фінансові інвестиції у грошові кошти.

Витрати не передбачуваних потреб виникають у підприємства час від часу. Вони характеризують втрати підприємства, які спричиняються неможливістю профінансувати підприємством не передбачувані потреби через недостатність грошових коштів.

Запропонована класифікація витрат на управління грошовими коштами ще раз підтверджує наше розуміння про те, що удосконалені підходи до управління ними можуть застосовуватися як промисловими так і торгіовельними підприємствами.

Таким чином, ідентифікація витрат, з якими зустрічаються вітчизняні промислові та торгівельні підприємства у процесі управління грошовими коштами дозволить вибрати правильну стратегію організації їх обліку та застосовувати сучасні методи їх ефективного формування та використання.

Практична цінність запропонованої класифікацій витрат полягає в тому, що їх врахування на вітчизняних промислових та торгівельних підприємствах у процесі обліку та управління грошовими коштами дозволяє мінімізувати витрати зумовлені управлінням оборотними активами та, в результаті, сприяє мінімізації витрат підприємства в цілому.

УДК 657

Рядська В. В., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

НАПРЯМКИ ЗМІНИ ЗМІСТУ ЗАВДАНЬ АУДИТУ З ПОЗИЦІЙ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасні реалії, що супроводжують процеси в глобальній економічній системі, свідчать про існування об'єктивного підґрунтя для визначення стратегічних напрямків подолання та попередження кризових явищ, які у своїй сукупності дозволяють забезпечити сталий економічний розвиток. Головна ідея, яка покладена в основу концепції сталого економічного розвитку, пов'язує кінцеву мету функціонування будь-якої економічної системи (задоволення потреб людини та підвищення якості її життя) із збалансованим розвитком та взаємодією таких ключових складових як: природні, фінансові, виробничі, трудові ресурси. Гармонізація процесів взаємодії таких ресурсів відбувається шляхом змін стратегії інвестування, яке повинно орієнтуватись не тільки на науково-технічний розвиток, але й бути узгодженим з інституціонально-соціальними трансформаціями в суспільстві.

За таких обставин на зміну звичним критеріям прийняття рішень про інвестування прийшли нові, які пов'язуються з так званим «соціально-відповідальним інвестуванням» (СВІ). СВІ поєднують фінансові цілі інвесторів з їхнім бажанням робити свій внесок у вирішення соціальних, етичних та екологічних проблем. Адже саме за допомогою інвестиційної сфери ефективно забезпечується баланс між соціальною справедливістю та економічною ефективністю.

Наразі переважна більшість соціально відповідальних інвесторів – це інституційні інвестори. Незважаючи на те, що деякі інституційні інвестори мають на меті отримання швидкого прибутку, більшість з них шукають стабільного прибутку від "довгих" інвестицій. Тому вони зацікавлені в довгостроковій прибутковості компаній у своїх інвестиційних портфелях, а отже, мають стимул займатися стратегічним корпоративним менеджментом і акцентувати увагу на інноваційних компаніях з хорошим керівництвом. Соціально відповідальне інвестування враховує фінансові потреби інвесторів, а також вплив інвестицій на суспільство [1].

Виникнення, становлення та розвиток аудиторської практики пов'язаний із захистом інформаційних потреб широкого кола користувачів інформації про функціонування суб'єктів економічної діяльності. Потреба у зниженні інформаційних ризиків виникла як наслідок розриву в процесах володіння та управління ресурсами, використання яких в процесі продуктивної праці створює додану вартість. Традиційним об'єктом аудиторської перевірки виступає історична фінансова та інша інформація про результати діяльності суб'єктів господарювання, яка формується в системі внутрішнього контролю, складовою якого виступає система бухгалтерського обліку.

Процес підготовки історичної фінансової та іншої інформації характеризується використанням достатньо чітких та жорстких регламентів (як зовнішніх так і внутрішніх). Саме такі регламенти дозволяють набувати інформації певних властивостей таких, наприклад як: зрозумілість, співставність, достовірність. Крім того, існуючі регламенти формування фінансової та іншої інформації дозволяють визначати критерії зовнішньої (незалежної) оцінки достовірності такої інформації, планувати та проводити процедури отримання доказів та формувати аудиторську думку. Разом з тим, якість результатів аудиту завжди пов'язана з якістю інформації, яка є його предметом. За таких обставин концепція розвитку аудиту залежить від трансформацій інформаційних потреб користувачів про суб'єкт економічної діяльності [2, с. 168-173].

Основна критика існуючої моделі фінансової звітності зараз зосереджена зокрема в таких проблемних областях:

– історична фінансова звітність не вирішує поставлених перед нею завдань, або, іншими словами, створює помилкове враження про економічний суб'єкт у користувачів, тому що відображає результати минулих подій, є кількісною і «тільки фінансовою»;

– існуюча модель неадекватно відображає нематеріальні активи: більшість нематеріальних активів, створених «всередині» компанії, не визнаються активами й не включаються до відповідних статей;

– використання оцінок за справедливою вартістю призводить до посилення фінансової кризи;

– визнання зобов'язань і розкриття інформації про фінансові інструменти є в багатьох випадках неадекватними з позицій вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (обліку).

За таких обставин відбуваються зміни моделі звітності економічних суб'єктів. Сьогодні все більшого розвитку та поширенню набуває так звана модель «міжнародної інтегрованої звітності». Міжнародної інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Committee, IIRC). Модель IIRC поєднує і пов'язує між собою два види звітності, фінансову і нефінансову, в одну інтегровану бізнес-звітність, яка одержується не «простим додаванням», а в результаті більш складного процесу, що виявляє взаємозв'язок між двома «пакетами» інформації, що забезпечує необхідний для розуміння, але не зайвий рівень дублювання і крос-посилань та гарантує стратегічний фокус. В основу моделі IIRC покладено розуміння спроможності економічного суб'єкта продукувати додану вартість у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективах. Така спроможність втілюється через зв'язок бізнес-моделі та широким спектром зовнішніх й внутрішніх факторів.

На відміну від звичайної історичної фінансової звітності інтегрована звітність не має статичного формату, більше того передбачає необхідність проведення регулярного огляду кожного її компонента і взаємодії з іншими компонентами з метою забезпечення головної мети інтегрованої звітності: подання користувачам інформації про майбутні перспективи економічного суб'єкта. Модель IIRC пов'язує спроможність створювати додану вартість з синергетичним результатом взаємодії таких капіталів: фінансового, промислового, соціального, інтелектуального, людського, природного. Тому інформація про самі капітали, форми та наслідки їх взаємодії, охоплює не тільки монетарні форми вартості, що створює економічний суб'єкт через зростання, зменшення або перетворення капіталів, кожен з яких в кінцевому підсумку може вплинути на фінансовий прибутки інвесторів фінансового капіталу.

Досвід впровадження інтегрованої звітності дозволяє говорити про існування проблем, пов'язаних з розробкою і впровадженням такої моделі. Одним з головних питань є те, наскільки взагалі можливо визначити в деталях інформацію, яка потребує обов'язково розкриття, щоб вона була корисною. Поняття «корисності» є функцією багатьох факторів, які визначаються умовами окремих ринків, видом бізнесу, організаційною структурою суб'єкта господарювання. Все це не дозволяє говорити про критерії оцінки об'єктивності управлінського персоналу щодо визначення вагомості (суттєвості) окремих складових в успіх бізнесу та його спроможність створювати додану вартість. Дуже часто такі чинники не піддаються детермінації, а отже базуються на професійному досвіді та інтелекті управлінського персоналу. За таких обставин нефінансову складову інтегрованого складно перевірити незалежним чином, а отже підвищити її цінність для користувачів.

Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості [3, с. 3-26] передбачає надання впевненості користувачам фінансової та іншої інформації у формі достатньої та помірної впевненості. Сучасна аудиторська практика ґрунтується, як правило, на формуванні аудиторської думки про історичну фінансову звітність, яка надає достатній рівень впевненості. Натомість зниження інформаційних ризиків користувачів інтегрованої звітності вимагає перегляду концепції завдань з надання впевненості та розробки нових методичних підходів щодо нефінансової складової таких звітів.

Результати перегляду повинні враховувати ті обставини, що нефінансова складова інтегрованої звітності не є результатом функціонування системи внутрішнього контролю, не має чітких зовнішніх регламентів у вигляді стандартів на зразок МСФЗ. Крім того, така інформація не завжди має грошові або натуральні вимірники.

Одним із напрямків розвитку моделі аудиторської перевірки інтегрованих фінансових звітів може стати сегментний підхід до складових такого звіту. За таким підходом аудитор сегментує загальну сукупність інформації на ту, відносно якої:

- надається достатній рівень впевненості,
- надається помірний рівень впевненості,
- не підлягає аудиторській оцінці.

За результатами аудиторської перевірки інтегрованої звітності користувач отримує зовнішнє незалежне підтвердження щодо того, що:

- Структура інтегрованого звіту відповідає зовнішнім стандартам та керівництвам,
- Досягнення економічним суб'єктом поставленої мети у інтегрованому звіті, який був поданий у попередніх періодах,
- Достовірності визначених (ідентифікованих аудитором) даних у звіті,
- Систем та процесів, які були використаними в процесі підготовки звіту,
- Збалансованість складових звіту,
- Відображення у звіті суттєвих питань,
- Врахування думки користувачів щодо суттєвості інформації.

Список використаних джерел

1.Socially Responsible Investing Top 10 Frequently Asked Questions and Answers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ussif.org/resources/factsheets_resources/documents/10mediaquestions_FINAL.pdf.

2.Рядська В.В. Аудит в економічній системі України: сучасний стан та концепція розвитку / В.В. Рядська – Чернігів.: Видавець Лозовий В.М., 2014. – 472 с.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зєніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України, 2010. – 409 с.

УДК 657

Сидоренко О. О., к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ПОНЯТТЯ ТА ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ

У суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі в процесі здійснення діяльності виникають зобов'язання. Одним з видів зобов'язань згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» (далі НП(с)БОДС) є забезпечення, які являють собою зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Забезпечення являються джерелом для погашення наступних витрат і платежів та зменшують ризик неможливості виконання в майбутньому зобов'язань, що відповідно вказує на актуальність відповідного дослідження.

Питання організації та обліку в бюджетних установах були та досліджуються такими вченими як: Атамас П.Й., Бутинець Ф.Ф., Джога Р. Т., Остап'юк Н.А., Остапчук Т.П., Свірко С. В., Сисюк С.В., Сінельник Л. М. та інші [1, 2, 3, 6, 7]. Незважаючи на значний доробок вище зазначених науковців, питання обліку забезпечень у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, з урахуванням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, є маловивченими. Недостатньо вивченими є питання щодо визнання забезпечень та їх оцінки.

Забезпечення – зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу [5].

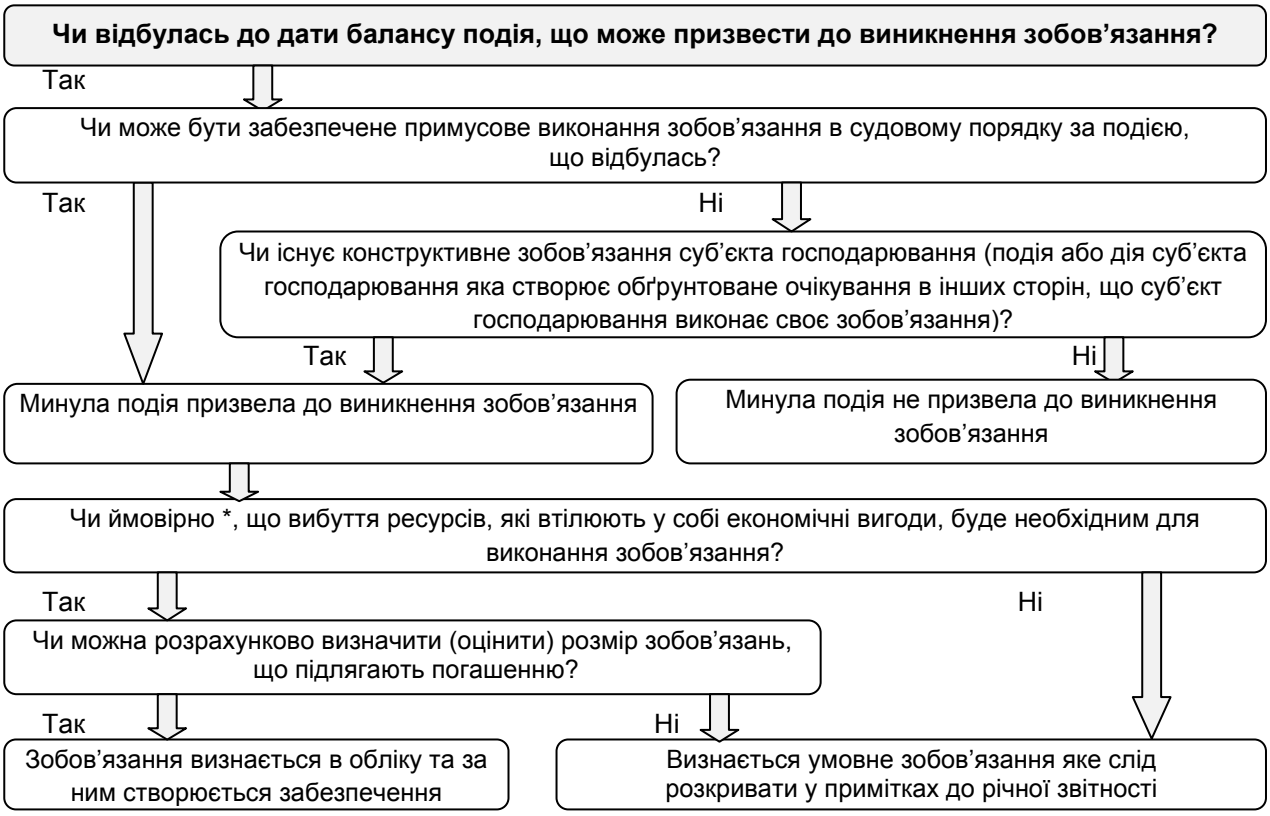
Забезпечення створюється у разі виникнення внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди або потенціал корисності, та його оцінка може бути розрахунково визначена [5].

Забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) витрат, зокрема за:

— виплатами працівникам;
— витрат на реструктуризацію;
— виконання зобов'язань у разі припинення діяльності;
— виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо [5].

З метою полегшення прийняття рішення щодо того у якому випадку необхідно формувати забезпечення і враховуючи вимоги національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в

державному секторі, нами, було розроблено дерево прийняття рішення щодо визнання забезпечення для цілей обліку, яке наведено на рисунку 1.



** вибуття ресурсів (подія) є ймовірним (ймовірною), якщо більш можливо, що подія відбудеться, ніж не відбудеться.*

Рис. 1. Дерево прийняття рішення щодо визнання забезпечення в обліку суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі

Джерело: власна розробка автора

Суми створених забезпечень визнаються витратами. Залишок забезпечення переглядається на кожну дату балансу та, у разі потреби, коригується (збільшується або зменшується). У разі відсутності ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню [5].

Отже, згідно діючих НП(с)БОДС, нарахування або збільшення забезпечення відображається по дебету рахунку обліку витрат одночасно з кредитом рахунку обліку забезпечення. У разі зменшення вже нарахованого забезпечення або його списання, в обліку методом сторно повторюється проведення з формування такого забезпечення на суму розрахованого зменшення.

Ми вважаємо, що використання сторнування для відображення в обліку зменшення (списання) забезпечення неможливе у випадку коли сума забезпечення (створеного в минулому році, та яке зменшується у звітному році) більше ніж розмір витрат на рахунку який підлягатиме сторнуванню, оскільки, за такої ситуації, на рахунках обліку витрат буде відображатись від'ємна сума, що звісно буде викривлювати фінансову звітність.

У зв'язку з цим, ми пропонуємо, відображати зменшення (списання) забезпечення методом сторно лише у сумі яка була нарахована у звітному році, а якщо сума зменшення (списання) забезпечення перевищує такі суми, та на суму перевищення здійснювати запис за дебетом рахунку обліку забезпечення та кредитом рахунку обліку фінансового результату попередніх періодів [8].

В результаті проведеного дослідження виявлено, що питання обліку забезпечень за обтяжливими контрактами у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі є недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим, у роботі розроблено дерево прийняття рішення щодо визнання забезпечення в обліку суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, яке, на нашу думку, призведе до полегшення прийняття рішення щодо того у якому випадку необхідно формувати забезпечення, а в якому не потрібно та запропоновано методику обліку зменшення (списання) у звітному році забезпечень, які були створені у минулому році. Застосування на практиці розробленої нами методики обліку зменшення (списання) забезпечень, сприятиме відображенню достовірної інформації у поточному обліку та фінансовій звітності, і буде запобігати її викривленню.

Список використаних джерел

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 288 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [навч. посіб.] / Т.П. Остапчук, Н.А. Остап'юк, С.В. Сисюк. — 2-е вид., доп. і перероб. — Житомир: ПП "Рута", 2006. — 472 с.
3. Джога Р. Т., Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Підручник За заг. ред. проф. Р.Т. Джоги.] / С. В. Свірко, Л. М. Сінельник. — К.: КНЕУ, 2003. — 483 с.
4. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrslov.com/Ekonomichna_entsyklopediya/page/kontrakt.4036/
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 "Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи" [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/.– Назва з екрану.
6. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах [навч. посіб.] / С.В. Свірко.-К.:КНЕУ, 2003. - 380 с.
7. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія / С.В. Свірко. — К.: КНЕУ, 2006. — 443 с.
8. Сидоренко О.О. Облік забезпечень за обтяжливими контрактами у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі / О.О. Сидоренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки": науковий збірник / Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – № 3. – 93-99 с.

УДК 005.521:004.42

Трусевич И. В., к.э.н., доцент,
Фомина А. А., студентка
УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ВНЕДРЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНОГО БИЗНЕС-АНАЛИЗА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ежедневно руководитель любой организации сталкивается с множеством проблем при анализе данных, принятии решений. Так же проблемы возникают в выборе и обосновании стратегии организации. Эти проблемы касаются руководителей организаций во всех сферах деятельности.

Бизнес-анализ — способ выявления деловых потребностей и нахождения решений деловых проблем.

Решения часто включают компонент разработки систем, но могут также состоять из усовершенствования процессов, организационных изменений или стратегического планирования и разработки политики.

Актуальность темы обусловлена тем, что существенную роль в практической реализации принятия решения играют именно информационные системы поддержки принятия решений (СППР).

Рассмотрим необходимость внедрения информационной системы поддержки принятия решений на строительном предприятии.

Внедрение систем поможет решить широкий спектр задач:

1. Позволит формировать отчеты в виде диаграмм разных типов для более наглядного и прозрачного представления информации, для выявления трендов и скрытых зависимостей;
2. Создавать интерактивные информационные панели, чтобы на одном экране представлять ключевую информацию по разным аспектам деятельности компании или для освещения одного аспекта с разных сторон;
3. Выгружать отчетность в различные форматы, для последующей пересылки или публикации на корпоративном портале.

Современные СППР, основанные на различных математических методах, позволяют заменить человеческие ресурсы на этапе обработки и структурирования исходных данных.

Внедрение СППР гарантирует сохранность данных. Информация хранится в одном месте (хранилище данных) и является единой для всех, что исключает риск человеческой ошибки и возможность искажения данных.

В результате внедрения автоматизированной СППР получим:

1. Инструмент, позволяющий оперативно принимать управленческие решения, основываясь на своевременной и достоверной информации из единого источника – хранилища данных;
2. Значительную экономию времени, так как формирование любого отчета занимает максимум несколько минут;
3. Возможность отслеживать показатели в режиме реального времени;
4. Любую статистическую информацию и даже ту, которую ранее получить было невозможно;
5. Доступ ко всем историческим данным;
6. Быстро формировать отчеты любой сложности;
7. Быстро и достоверно отслеживать информацию в каждом подразделении и их взаимосвязи.

В настоящее время во всем мире широко используются компьютерные технологии. Сейчас нельзя представить динамично развивающуюся компанию, не использующую оргтехнику и программные средства. В борьбе с конкурентами организации стремятся заполучить как можно большую часть рынка, используя при этом множество средств в достижении поставленных целей. Одним из таких средств является автоматизация отдельных частей (отделов) организации.

С помощью автоматизированных систем компьютерного бизнес-анализа и систем поддержки принятия решений собираются данные, и двигаются с низов к верхам. На каждом уровне вместе с ретрансляцией данных выше, эти данные используются для обработки и аналитической отчетности. Отчетность формируется та, которая необходима для принятия решений на соответствующем управленческом уровне (специалист, руководитель отдела, руководитель департамента, руководитель компании).

УДК 657.471

Штупун М. П., аспірант
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВИТРАТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Постійні трансформації у світовому просторі спонукають крупні підприємства пристосовуватись до нових правил ведення своєї діяльності та підтримувати нові ідеї та течії у бізнесі. Швидке реагування в умовах постійних змін потребує прийняття чітких й зважених рішень, які формуються у процесі розкриття інформації підприємствами не лише у звичайних звітах щодо фінансових та податкових аспектів діяльності підприємства, та поширення ідей корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) укріплюють розуміння лідерів бізнесу щодо необхідності підготовки звітності у сфері КСВ.

Для будь-якого керівництва найбільш цікавою інформацією є формування фінансового результату, який слід розглядати у розрізі доходів та витрат підприємства.

У бухгалтерському обліку інформація, яка використовується для формування звітів, накопичується на відповідних рахунках та регулюється відповідними міжнародними й національними стандартами бухгалтерського обліку.

Нині процес розкриття інформації у звітах КСВ в Україні не має суворо розроблених стандартів, як для фінансових звітів. Але у багатьох сенсах до звітності у сфері КСВ слід ставитися так само ретельно, як до фінансової, оскільки обидва види звітності доповнюють один одного, дозволяючи отримати об'єктивну інформацію про компанію.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [1]. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку і звітності інформації про доходи підприємства визначає П(С)БО)15 "Дохід" [2].

Доход у сфері КСВ має нематеріальний характер, оскільки його неможливо відділити від доходу від основної діяльності, тому не має сенсу виділення окремого субрахунку на рахунках класу 7 "Доходи і результати діяльності", які призначені для узагальнення інформації про доходи [3]. Але слід зазначити, що ініціативи у сфері КСВ позитивно впливають на репутацію, підвищують інвестиційну привабливість, зміцнюють позиції бренду на ринку [4], що безпосередньо призводить до зростання загальних доходів підприємства.

Відповідно до НП(С)БО 1 витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та звітності інформації про витрати підприємства та регулюються П(С)БО 16 "Витрати" [5]. У цьому П(С)БО наводиться класифікація витрат більш звичайного характеру, але при визначенні специфічних витрат у сфері КСВ слід використовувати Керівництво зі звітності у сфері сталого розвитку G4 (далі – Керівництво G4) [6].

Відповідно до Керівництва G4 витрати у сфері КСВ слід розглядати у наступних аспектах:

1) економічному;
2) екологічному;
3) соціальному.

Відповідно до Керівництва G4 економічний аспект включає такі категорії як економічна результативність, присутність на ринках, непрямі економічні впливи, практики закупівель. На перший

погляд цей аспект найбільше підходить до обліку на рахунку 93 "Витрати на збут", наприклад з субрахунком 932 "Витрати економічного аспекту КСВ". Але слід бути обережним та чітко розділяти специфічні витрати цього аспекту у розрізі кожної категорії та показників, які входять до них. Наприклад, згідно Керівництва G4 категорія економічна результативність включає в себе показник "Фінансові аспекти та інші ризики", який можливо обліковувати на рахунку 952 "Інші фінансові витрати", а показник "Фінансова допомога, отримана від держави" включає фінансування певних заходів державою і повинен обліковуватись на рахунку 48 "Цільове фінансування і цільові надходження".

Екологічний аспект відповідно до Керівництва G4 включає у собі такі категорії як матеріали, енергія, вода, біорозмаїття, викиди, скиди і відходи, продукція та послуги, відповідність вимогам, транспорт, загальна інформація, екологічна оцінка постачальників, механізми подачі скарг на екологічні проблеми. Витрати цього аспекту можливо узагальнити за певними ознаками та поділити на витрати, що відносяться на собівартість продукції, витрати на удосконалення технологій ресурсозбереження, витрати на запобігання та ліквідацію наслідків екологічного тиску на зовнішнє середовище. Витрати, що відносяться безпосередньо на собівартість продукції, можуть накопичуватись на рахунку 23 "Виробництво" на субрахунку "Екологічні витрати під час виробництва", а непрямі витрати екологічного спрямування – на субрахунку "Екологічні витрати" рахунка 91 "Загальновиробничі витрати".

Витрати на удосконалення технологій ресурсозбереження слід обліковувати на субрахунку 941 "Витрати на дослідження і розробки", на якому ведеться облік витрат, пов’язаних з дослідженнями та розробками, що здійснює підприємство [3], якій може мати аналітичні рахунки 9411 "Витрати на дослідження і розробки на удосконалення технологій ресурсозбереження".

Для обліку витрат на запобігання та ліквідацію наслідків екологічного тиску на зовнішнє середовище найбільше підходить субрахунок 949 "Інші витрати операційної діяльності", якій може мати аналітичні рахунки "Витрати на запобігання екологічного тиску на зовнішнє середовище" та "Витрати на ліквідацію наслідків екологічного тиску на зовнішнє середовище".

Найбільш складним є соціальний аспект, оскільки має складну ієрархію. Цей аспект складається з таких підкатегорій: практика трудових відносин та гідна праця; права людини; суспільство; відповідальність за продукцію.

Підкатегорія практика трудових відносин та гідна праця включає витрати на заробітну плату та інші соціальні виплати (рахунок 66 "Розрахунки за виплатами працівникам"), розрахунки за страхуванням (рахунок 65 "Розрахунки за страхуванням"), податки із заробітної плати та інших виплат (рахунок 64 "Розрахунки за податками й платежами"), витрати на підвищення кваліфікації робітників (рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів"). Тобто, певну інформацію для наведення даних у звітності з КСВ за цією підкатегорією можна отримати з рахунків, які зазвичай використовують при обліку розрахунків з оплати праці.

У підкатегорії "Права людини" характеризують ступінь дотримання відповідних процедур, випадки порушення прав людини, а також зміна здатності зацікавлених сторін здійснювати свої права людини й користуватися ними. До проблем прав людини, що висвітлюються у звіті належать: ліквідація дискримінації, гендерна рівність, свобода асоціації, право на укладення колективних договорів, дитяча праця, примусова або обов'язкова праця, а також права корінних народів. Тобто, це в основному необлікова інформація і накопичується в відповідних структурах підприємства (відділ кадрів, юридичний відділ тощо), профспілках.

Підкатегорія "суспільство" характеризує вплив, надаваний організацією на суспільство й місцеві співтовариства. Інформація про здійснені витрати за цим напрямком може накопичуватись на субрахунку 977 "Інші витрати діяльності" або 978 чи 979. Значний обсяг інформації за цією підкатегорією є позаобліковою і накопичується в структурних підрозділах підприємства, профспілках, колективах підприємства за інтересами.

Дані по аспектах підкатегорії "Відповідальність за продукцію" належать до продукції й послуг, що безпосередньо зачіпають інтереси зацікавлених сторін і, зокрема, споживачів. Частина даних накопичується в системі обліку (зокрема повернення товару, виконання гарантійних зобов’язань) і у позаоблікових внутрішніх і зовнішніх даних.

Складність вибору рахунків для обліку витрат КСВ обумовлюють такі чинники: специфічність витрат; складність аспектів та їх показників Керівництва G4; відсутність розроблених стандартів ведення бухгалтерського обліку у сфері КСВ; неузгодженість ряду питань у чинному законодавстві щодо форми звітності, яка б мала набір певних показників для звітування та інші.

Зважаючи на важливість звітності з КСВ, потребують поглибленого дослідження та вирішення проблеми формування інформації для цієї звітності в системі бухгалтерського обліку, а також формування національної нормативної бази з форми звітності та порядку її подання заінтересованим користувачам.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu15/
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/instr291/
4. Топ-менеджеры украинского бизнеса о CSR и ее взаимосвязи с репутацией компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hrc.com.ua/downloads/LibJTI/4.%20Tops_about_CSR.pdf
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/
6. Керівництво з звітності у сфері сталого розвитку G4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf

---

УДК 330.4:65.012.34

Ющенко Н. Л., к.е.н., доцент,
Позднякова А. М., студентка
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету
(м. Чернігів, Україна)

ПРО СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ

Зміщення ролі постачання в управлінні підприємством від вирішення тактичних завдань, обслуговування поточних потреб підприємства до вирішення стратегічних [12], трансформація системи матеріально–технічного постачання відповідно до сучасних світових тенденцій [8] на засадах принципів системного і логістичного підходів, раціональності, ідентифікованості витрат, транспарентності, довірливості відносин, рівності підходу і забезпечення чесної конкуренції підвищують актуальність проблеми ефективного управління матеріальними запасами.

Економічне регулювання запасів включає встановлення доцільної партії поставки, регламентацію періодичності поставок, кращих термінів відвантаження і отримання матеріалів. На практиці обмеженість ресурсів, а також конкретні умови виробництва і постачання вимагають коригування розмірів партії у порівнянні з абсолютно оптимальними, що визначаються, наприклад, на основі моделі Уілсона [9, с. 214–215]. Зокрема, підприємство не може виконати великі замовлення через обмеженість обігових коштів або відсутність відкритих і закритих сховищ і ємностей для зберігання запасів. І навпаки, незначні запаси можуть виявитися невигідними для постачальника через часте переналагодження обладнання, що знижує його продуктивність і погіршує використання робочої сили.

Економіко–математична моделі оптимізації запасів за критерієм мінімізації витрат пов'язаних з їх зберігання і відновлення, що дозволяють обгрунтовано планувати потребу у матеріальних ресурсах, складських площах і механізмах, систематизовані в [4], [5], [6], [7], [13] та ін.

З метою реалізації Закону України „Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки" [1] суб'єктами господарювання прискорено запроваджуються нові сучасні інформаційно–комунікаційні технології та рішення щодо створення інформаційних ресурсів і запровадження електронних технологій для підвищення їх конкурентних переваг. Бухгалтерський облік як складова функції інформування служить для забезпечення управління інформацією, необхідною для виконання інших функцій – планування, організації, мотивації та контролю. Організація обліку в поєднанні з технологічними можливостями, які надають сучасна обчислювальна техніка та засоби комунікації, змінює зміст та організацію праці облікового персоналу. Питанням організації бухгалтерського обліку в умовах застосування обчислювальної техніки присвячені роботи українських вчених–економістів В.П. Завгороднього, М.Т. Барановського, С.В. Івахненкова, Г.Г. Кірейцева, Ю.А Кузьмінського, Ю.І. Осадчого, М.Г. Чумаченка, а також А.Т. Гершегоріна, Е.К. Гільде, П.О. Додонова, В.І. Ісакова, К.Е. Калласа, К.Н. Нарібаєва, О.М. Островського, В.Ф. Палія, В.І. Подольського, Р.С. Рашитова, В.С. Рожнова, С.І. Синяка, Я.В. Соколова, Д.В. Чистова. Проте досі не розроблено науково обгрунтованої класифікації та порядку порівняння функціональних можливостей комп'ютерних програм для ведення обліку.

Сучасний ринок програмного забезпечення у галузі логістики достатньо великий і включає програмні продукти різної спрямованості та характеристик (таблиця 1). Порівняльний аналіз доступних на ринку програмних засобів для управління матеріальними потоками за їх функціональними можливостями: постачання/закупівлі, складські операції, продажі та маркетинг [10], дозволяє стверджувати, що найбільш широкі можливості надають пакети BEST, Парус, Галактика, Axapta і Axapta Retail.

Так, контур логістики програмного комплексу „Галактика", що випущений на ринок однойменною корпорацією у квітні 1995 р. і відтоді інтенсивно розвивається, дозволяє інтегрувати в єдину систему

основні функції: управління замовленнями і закупівлями, постачанням і збутом, управління запасами, складами, взаємовідносинами з постачальниками і одержувачами продукції і послуг, а також вести контроль взаєморозрахунків, у результаті чого на підприємстві створюються передумови для ефективного управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними і фінансовими потоками у сфері виробництва й обігу.

Для управління запасами програмним продуктом BEST (Business Environment Strategic Toolkit – стратегічний інструмент бізнесу) передбачені наступні індикатори.

1 Щодо ефективності бізнесу:

1.1 Індикатор рівня виробничої діяльності (Total Enterprise Performance – TEP) є відношенням загального рівня надходжень від збуту до загальних витрат на виробництво плюс витрати на фінансування; показує співвідношення між внеском у виробництво і віддачою від реалізації продукції;

1.2 Індикатор рівня продажів за період (Sales Productivity Indicator – SLP) показує наскільки рівень збуту відстає від рівня виробництва.

Таблиця 1

Поширені на ринку системи регулювання запасів

Найменування продукту	Можливості	Обмеження
1	2	3
Інструменти Excel для управління запасами, наприклад:	Доступні для вільного скачування файли з вирішенням завдань, що виникають при управлінні запасами	
Управління запасами – рішення в Excel	Дозволяє на основі базових параметрів формули Уїлсона створювати власні налаштування для кожної товарної позиції; на сайті можна скачати повноцінну демоверсію програми на 14 днів, вартість повноцінної версії – 300 євро	Програма не може бути використана, коли у одного постачальника закуповується кілька позицій одночасно, оскільки у випадку з багатономенклатурними замовленнями базова формула Уїлсона не працює
Excel програма для замовлення контейнерів	Написана на макросах Excel програма, яка автоматично розраховує необхідну закупівлю за позиціями при замовленні контейнера; враховує відкладений попит, сезонність попиту і кількість одиниць у неподільному упакуванні. Вартість програми – 9000 руб.	Необхідність вручну заносити дані про сезонність попиту і визначати точку замовлення
Система підтримки прийняття рішень (СППР) при управлінні товарними запасами, закупівлями і постачанням у торговельних і виробничих компаніях	Одна з найперших програм автоматизації управління запасами, що з'явилася у Росії; по суті є калькулятором для керуючого запасами; поширюється програма безкоштовно	–
Система КУПИТИ © ER	Це OLAP–клієнт, призначений для формування звітів щодо оцінки запасів та прогнозування попиту, з набором візуальних засобів для його коригування; працює напряму з MS SQL SERVER і CCOO; поширюється безкоштовно	–
Система управління запасами на доступ	Це база даних на Microsoft Access зі звітами, призначеними для виявлення перебоїв, надмірних запасів і значних денних витрат, що підвищують ризик виникнення дефіциту; безкоштовно можна скачати тестову базу з обмеженим терміном дії, а безлімітна версія обійдеться у 2000 руб.	–
Логістик Експерт	Інтегрована в 1С програма для автоматичного розрахунку та здійснення переміщень між філіями (магазинами) однієї компанії; вартість програми – 7000 руб.	Використання найпростішого алгоритму, але розробник за окрему плату гарантує його ускладнення
Дельфін: Управління запасами	Рішення в 1С дозволяє автоматично розраховувати замовлення для невеликої оптової компанії, що спеціалізується на товарах з тривалим терміном придатності, за заданими параметрами, у т.ч. фінансовим і логістичними; реалізовані всі етапи прийняття рішення щодо обсягів закупівлі та здійснення самої закупівлі; перевагою за наявності стандартної конфігурації 1С „Управління торгівлею" є те, що „Дельфін" стає на неї і користувачеві не доводиться працювати з двома різними програмами	–
SCM: Планування закупівель	Спеціалізований модуль 1С для стандартної конфігурації, який по суті є будильником для закупника; включає в себе найпростіші розрахунки і візуалізацію аналітики управління запасами; вартість програми – 22,5 тис. руб.	Необхідність самостійного розрахунку та введення усіх необхідних величин, за якими буде спрацьовувати цей „будильник", проте розробник продовжує удосконалення модуля

Продовження табл. 1

1	2	3
FORECAST & SUPPLY	Модуль для отримання детального прогнозу продажів з урахуванням тренду і сезонності, можливістю відновлювати попит і відфільтрувати піки, а також керувати прогнозуванням на кожному етапі розрахунку; крім прогнозу програма розраховує необхідне замовлення виходячи з потрібного рівня задоволення попиту залишками, різноймовірнісних термінів поставки і рівнів продажів. На стандартну конфігурацію 1С встановлюється без залучення програмістів; на нестандартну – будь-яким програмістом за 1 год.	Прогнозування та автозамовлення – помісячні, т.б. можна отримати щомісячний прогноз хоч на рік вперед, але даний модуль не підійде для компаній, що здійснюють закупівлю на кілька днів
СРАЗУ	Система розрахунку автоматизованого замовлення з рівнем задоволення попиту залишками	Реалізація моделі без фіксування періоду між поставками, яка не завжди виявляється найвигіднішою
КАІС Автостандарт (Комплексна аналітично–інформаційна система Автостандарт)	Спеціалізоване рішення для підприємств, що працюють з автомобільними запасними частинами. Крім основних функцій з обліку товару, у рамках програмного продукту реалізований генератор заявок на закупівлю, що враховує ціни і наявність у постачальників, аналоги запасних частин різних виробників, упущені продажі, каталожні, заводські і короткі каталожні номера запасних частин та багато ін.	Обмеженням продукту є сфера застосування – він призначений тільки для роботи з запчастинами
Oremax	Комплексне програмне забезпечення для організації управлінського та оперативного обліку. Враховує два механізми управління запасами: планові закупівлі на склад з можливістю налаштування алгоритму планування та постачання під замовлення. Забезпечує повний прозорий контроль над закупівлями. Реалізований облік товарів на віддалених складах	Модуль „Виробництво”, що входить до складу продукту, не може бути введений у клієнтів з великими обсягами виробництва; систему доцільно використовувати в оптовій торгівлі (використання її в роздрібних фірмах не передбачене)

2 Щодо ефективності використання ресурсів:

2.1 Індикатор ефективного використання поточних активів виробничого підприємства (Capital Productivity Indicator – CLP) показує відношення між вкладеним у виробництво капіталом (фінансовий капітал та інше майно) і виробництвом доданої вартості;

2.2 Індикатор ефективного використання календарного/планового фонду часу (Production Time Utilization Indicator) використовується для порівняння фактичного продуктивного часу з оптимальним або запланованим часом.

3 Щодо маркетингу і збуту:

3.1 Індикатор динаміки поточних продажів щодо плану продажів на період (Year–to–date Index – YDX) порівнює екстрапольований фактичний прибуток на певний момент з очікуваним рівнем збуту за рік;

3.2 Індикатор планованого обсягу продажу на майбутні періоди (Year–End–Outlook Indicator – YEO) обчислюється методом аналізу регресії, прогнозує рівень збуту за рік на основі загальної тенденції за останні дванадцять місяців;

3.3 Індикатор рівня поточних замовлень (Customer Order Index – COX). У BEST порівнюються два співвідношення: співвідношення між новими замовленнями за останній місяць і середньою кількістю місячних замовлень за останніх дванадцять місяців і співвідношення збуту за останній місяць до середньої кількості збуту за останніх дванадцять місяців. Цей індикатор попереджує необхідність в особливих діях щодо збуту продукції;

3.4 Індикатор планування поточної реалізації продукції (Total Sales Performance Indicator – TSP) порівнює загальну кількість збуту з очікуваною кількістю збуту за даний місяць.

4 Щодо контролю витрат:

4.1 Індикатор динаміки поточних продажів (Total Cost Pro-ductivity Indicator – TCP) надає менеджеру інформацію про те наскільки фактичні витрати, віднесені на виробництво за фактом реалізації продукції, відповідають запланованим;

4.2 Індикатор динаміки складських запасів по періодах (Sto-rage Level Index – SLX) попереджає менеджера про критичний стан накопичення складських запасів;

4.3 Індикатор рівня переробки сировини і матеріалів (Refi-nement Grade Indicator – RMG) – витрати на переробку матеріалу в кінцеву продукцію.

Переважна більшість пропонованих на ринку програмних продуктів є обліковими, вимагають адаптації до конкретних умов бізнесу; окремі мають вбудовану мову програмування, що дозволяє створювати власні додатки; вони високовартісні й орієнтовані на великі корпоративні структури. Проте задачі управління запасами можна вирішувати й універсальними засобами, зокрема, для оптимізаційних задач можуть використовуватися MS Excel або MathCAD, для задач з використанням методів теорії ймовірностей і математичної статистики – Statistica або Gretl.

Список використаних джерел

1. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua//laws/show/537–16
2. Дж. Букан, Э. Кенигсберг. Научное управление запасами. Пер. с англ. Е. Г. Коноваленко / Под ред. Б. В. Гнеденко. – М.: Наука, 1967. – 424 с.
3. Економіка логістичних систем / За наук. ред. Є. В. Крикавського, С. І. Кубіва. – Львів: „Львівська політехніка”, 2008. – 596 с.
4. Испирян Г. П. Математические методы и модели в планировании и управлении в легкой промышленности / Испирян Г. П., Рожок В. Д., Романюк Т. П. – К.: Вища школа, 1978. – 280 с.
5. Карагодова О.О. Дослідження операцій: Навч. посібник / Карагодова О.О., Кігель В.Р., Рожок В.Д. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 97–136.
6. Кулиш С. А. Математические методы в планировании материально–техническоно снабжения / Кулиш С. А., Валовельская С. Н., Рабинович И. А. – К.: Вища школа, 1974. – 228 с.
7. Лубенець С. В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навч. посібник. – Львів: ПП „Магнолія 2006”, 2010. – 261 с.
8. Окландер М., Меджибовська Н. Трансформація системи поставок промислових підприємств // Економіка України. – 2011. – №11. – С. 20–29
9. Сакович В. А. Исследование операций (детерминированные методы и модели): Справочное пособие. – Мн.: Выш. шк., 1984. – 256 с.
10. Сергєєв В.І. Логістика: інформаційні системи і технології: Навчально–практичний посібник / Сергєєв В.І., Григор'єв М.Н., Уваров С.А. – М.: Видавництво „Альфа–Пресс”, 2008р. – 608 с.
11. Системы для составления плана продаж через прогнозирование спроса и управления запасами [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://upravlenie–zapasami.ru/instrumenti–dlya–upravleniya–zapasami.html
12. A. T. Kearney”. Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment off excellence in procurement. 2005, p. 1.
13. Ющенко Н.Л., Мороз А.О. До питання управління матеріальними запасами з використанням економіко–математичних моделей // VII Міжнародна наук.–практ. конф. „Математичне та імітаційне моделювання систем. МОДС ‘2012”. Тези доп. – Чернігів–Жукін, 27–30 черв. 2012 р. – С. 207–210.

ЗМІСТ 2 ЧАСТИНИ/ СОДЕРЖАНИЕ 2 ЧАСТИ

Ремньова Л. М. 15 років фінансово-економічному факультету ЧНТУ: основні досягнення та пріоритети розвитку	7
Секція 4 ***Фінансово-економічна та транскордонна безпека держави і суб'єктів господарювання***	
Секция 4 ***Финансово-экономическая и трансграничная безопасность государства и субъектов хозяйствования***	
Абакуменко О. В., Дорош Т. С. Кредитно-дефолтні свопи: детонатори кризи на фінансовому ринку	10
Монастирський Г. Л. Економічна безпека муніципальної економіки як передумова реалізації стратегії її розвитку	13
Маргасова В. Г., Федоренко А. Є. Принципи адаптивної системи забезпечення економічної безпеки України	15
Демченко М. Ю., Стрілець Т. М. Скорочення державного боргу як запорука фінансової безпеки України	17
Дорошко В. Н., Дорошко Т. В. Финансовая политика евразийского экономического союза в формате SMART	18
Іващенко О. В. Показники рівня техніко-технологічної безпеки підприємства	20
Сидоренко Ю. Ю. Методика хеджирования финансовых рисков	22
Сівоха О. В. Мінімізація фінансових ризиків як чинник забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах євроінтеграції	24
Сюркало Б. І., Гордієнко О. М. Управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграції	26
Чернявська Т. А. Актуалізація формування єдиної транспортно-комунікативної системи України як фактора забезпечення національної безпеки	27
Секція 5 ***Теоретико-прикладні аспекти розвитку менеджменту в умовах сучасних євроінтеграційних процесів***	
Секция 5 ***Теоретико-прикладные аспекты развития менеджмента в современных условиях евроинтеграционных процессов***	
Живитере М., Копытов Р. Систематизация проблем стоимостного мониторинга…	30
Копытов Р., Рященко В. Инициализация ключевых переменных системы управления…	32
Копытов Р., Микрюкова Ж. Применение координационно-коммуникационных механизмов управления в условиях открытых систем	34
Косач І. А., Моротченко В. Ю., Клімчук Ю. В. Концепція антикризового управління персоналом в організації	36
Рогова О. В. Стратегічні напрями управління економічним розвитком регіонів в сучасних умовах	37
Старченко Г. В. Інноваційний розвиток проектно-орієнтованих підприємств за євроінтеграційних процесів	39
Секція 6 ***Актуальні проблеми сталого розвитку суб'єктів господарювання в контексті євроінтеграційних процесів***	
Секция 6 ***Актуальные проблемы развития субъектов хозяйствования в контексте евроинтеграционных процессов***	
Бендасюк О. О., Гришова І. Ю. Деякі аспекти продовольчої безпеки в контексті соціальної відповідальності бізнесу	41
Гнедіна К. В. Інструменти управління стратегічним розвитком підприємств міського пасажирського транспорту	42
Васильєва М. В. Сучасні особливості соціально-відповідального маркетингу в будівництві	44
Давиденко О. Л. Конкурентоспроможність підприємств молокопродуктового підкомплексу в контексті євроінтеграційних процесів	45
Емельянченко Я. В. Применение метода «шесть сигм» для повышения конкурентоспособности предприятия…	47

Жидок В. В. Ефективність використання маркетингових рішень у сфері малого підприємництва	48
Забаштанський М. М. Розвиток концесійної діяльності в умовах євроінтеграції	50
Кальченко О. М., Шишкіна О. В., Дубина М. В. Роль cash-менеджменту в управлінні підприємствами	51
Кирилюк Ю. В. Проблеми імплементації економічної частини угоди про асоціацію України з ЄС	53
Олійник К. А. Фінансово-кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств	55
Пазюк В. Л. Роль бренда у просуванні продукції на ринок	57
Полагнин Д. Д., Лисий Т. В. Види банківських продуктів та механізм їх впровадження	59
Постолаке (Доготарь) В. М. Подходы и методы управления нефинансовыми рисками в центральных банках	61
Прокопенко О. О., Тарасенко А. В. Кредитна кооперація фермерських господарств як елемент інфраструктурного забезпечення АПК регіону	63
Пшенична Т. М. Впровадження системи НАССР як необхідний чинник адаптації до вимог ЄС	65
Соломаха І. В., Корж А. Є. Конкурентоспроможність регіональних флористичних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів	67
Штирхун Х. І. Розвиток аграрного маркетингу в умовах євроінтеграції	69

Секція 7
Роль економічної освіти у становленні духу підприємництва
Секция 7
Роль экономического образования в становлении духа предпринимательства

Ремньова Л. М. Потенціал економічної освіти у формуванні підриємницьких навичок молоді в контексті вітчизняного та міжнародного досвіду	71
Пономаренко С. І., Юрченко М. Є. Виховання духу підприємництва у студентів неекономічних спеціальностей	73
Холявко Н. І. Активізація транскордонного освітнього співробітництва	74
Fortmüller Richard Wirtschaftsbildung, wirtschaftsberufliche bildung und entrepreneurship-erziehung – gemeinsamkeiten und unterschiede	75
Байбардина Т. Н., Грищенко И. И. Профессиональная подготовка маркетологов как фактор развития инновационного бизнеса	77
Ворона В. О. Педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх маркетологів у вищому економічному навчальному закладі	79
Горбенко А. Л. Трансформація функцій сучасних університетів під впливом глобалізації	81
Каземирова С. К. Повышение качества подготовки специалистов экономического профиля и становление духа предпринимательства	83
Карпенко Ю. М., Карпенко Н. Л. Імідж вищого навчального закладу: основні складові та процес формування	84
Кузнецова С. Э., Есенбекова Т. И. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе	85
Кунденко А. В., Пономаренко О. В. Роль тренінгово-консультативних центрів у підвищенні бізнес-активності населення	87
Майковська В. І. Оцінка конкурентоспроможності персоналу в процесі діагностики збутового потенціалу підприємства	89
Райских Т. Н., Блок М. Е. Имитационное моделирование экономических процессов в преподавании экономики	91
Ромашкін О. О., Гажій А. В. Становлення світоглядно-ціннісних та морально-етичних засад сучасного підприємця	93

Секція 8
Соціо-гуманітарні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах динамічних трансформацій
Секция 8
Социально-гуманитарные и правовые аспекты развития общества в условиях динамических трансформаций

Тополь О. В. Соціальна робота як посередник між державою та громадянським суспільством	95
Бойченко С. Г. Особливості смертності населення Чернігова у XIX ст.: соціально-історичний вимір	97
Борисенко В. В., Гагіна Н. В. Теоретичні засади дистанційної освіти	98
Кальницька К. О. Професійне вигорання: чинники та умови виникнення синдрому	100
Карпова І. Г. Виховні аспекти підготовки майбутніх фахівців в умовах освітніх трансформацій	102
Клевчік Л. Л. Економічна сутність інформації в умовах глобалізації	104
Колейчик О. О. Новітні інформаційні технології у дистанційному навчанні іноземних мов у немовних вишах	106

Кормило І. М. Актуальні проблеми формування екологічної свідомості: соціально-психологічний аспект	107
Лашук Н. М., Гречок Л. М. Different approaches to teaching listening comprehension	108
Ніколаєнко О. В, Ушата Т. О. Сучасні інформаційні технології як засіб самоосвіти викладача	110
Лось О. В. Концепція інформаційно-навчаючого середовища у навчанні іноземних мов	112
Новик Л. М. Психологічні чинники становлення та розвитку суб'єктної позиції юнаків	114
Петрик О. Л. Зміст правовідносин у сфері забезпечення гарантій науково-педагогічних працівників	117
Пуліна В. І. Культуротворча діяльність Пантелеймона Куліша	119
Рогова І. Р. Роль адвокатури в правовому захисті громадян	121
Стех Є. О. Особливості патріотичного виховання учнівської молоді в професійно-технічних навчальних закладах	123
Шакун Н. В. Соціогуманітарні ризики в контексті трансформації українського суспільства	125
Шевченко Г. М. «Відчуження» як категорія марксистської філософської системи	126

Наукове видання

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: АСПЕКТИ СТАЛОСТІ ТА БЕЗПЕКИ»

5-6 листопада 2014 року

До 15-річчя фінансово-економічного факультету

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

1 частина

Упорядник: Гонта О. І., Мороз Н. В.
Технічний редактор: Юркіна Н. М., Гузь К.П.
Комп'ютерний набір: Кормило І. М., Литовченко М. В., Лавров Р. В.
Компютерна верстка: Юркіна Н.М.
Коректура: Кормило І. М., Литовченко М. В., Лавров Р. В.
Друк: Юркіна Н. М., Тестова Н. А.

Набір *комп'ютерний.* Підписано до друку *24.11.2014 р.*
Здано до друку ***24.11.2014 р.***
Формат *60x84/16.* Папір *офсетний № 1.* Друк *різографічний.*
Умовн. друк. арк. 10,25. Обл.-вид. арк. 17,24
Наклад *300* прим. Зам. *№ 136(1).014.100*

Навчально-науковий інститут економіки
14033, м. Чернігів, вул. Стрілецька, 1.
Чернігівський національний технологічний університет
14027, м. Чернігів, вул. Шевченка 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.