

Міністерство освіти і науки України

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Державна установа «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України» (Україна)

Гуманітарно-технічний університет
м. Бельсько-Бяла (Польща)

II МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР:
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ»**

21 жовтня 2016 року

**Миколаїв
2016**

УДК 330.34(063)
ББК 65.013.4я43
Г 54

Редакційна колегія:

Будак В.Д. – член-кореспондент НАПН України, доктор технічних наук, професор, ректор Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Хвесик М.А. – академік НААН України, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, директор ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»;

Agata Malak-Rawlikowska – dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego;

Кіщак І.Т. – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Ткаліч Т.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Богославська А.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Рехтета О.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти МНУ імені В.О. Сухомлинського.

Рецензенти:

Шапошников К.С., доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій;

Клочник А.В., доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри світового сільського господарства і зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського аграрного університету.

*Рекомендовано Вченою радою факультету економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(протокол № 9 від 29.11.2016 року)*

Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку. Матеріали
Г 54 II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 21 жовтня 2016 р.). – Миколаїв :
МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2016. – 132 с.

ISBN 978-617-7326-17-4

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку», яка відбулася 21 жовтня 2016 року (м. Миколаїв, МНУ імені В.О. Сухомлинського), в яких розглядаються питання розвитку національних економічних систем в умовах глобалізації, глобальних детермінантів розвитку міжнародної економіки, структурних трансформацій фінансових процесів в умовах глобалізації, стратегічних засад управління бізнес-організаціями в умовах посилення глобалізаційних процесів тощо.

УДК 330.34(063)
ББК 65.013.4я43

СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Амірханян Г.Г.
аспірант кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Якісне виробниче обслуговування є одним з основних індикаторів оцінки ступеня розвитку аграрного сектору економіки. Виробнича інфраструктура – це основний ланцюг, що забезпечує взаємозв'язок між самостійними одиницями аграрного підприємства, тим самим підтримуючи безперервний процес виробництва продукції, збалансованість між основними галузями та досягнення високих економічних результатів. Інфраструктурні підрозділи сприяють процесу інтеграції та координації матеріально-технічного постачання, технологічного, агрохімічного, зоотехнічного, ветеринарно-санітарного обслуговування, сільського будівництва, меліоративного та транспортного забезпечення [1, с. 126].

О. Шубравська стверджує, що технологічні інновації, які мають місце у світовому виробництві і вплив яких поширюється на агропродовольчу діяльність, стосуються насамперед змін у структурі агропродовольчого виробництва і ринку внаслідок стрімкого розвитку біотехнологій та імплементації світових стандартів якості агропродовольчої продукції, поширення альтернативних видів землеробства тощо і стрибкоподібного зростання відповідних сегментів продовольчого ринку. Такі тенденції здатні спровокувати реалізацію загрози дефіциту продовольства на світовому і внутрішньому ринку, спричинити виникнення структурних проблем розвитку останнього [2, с. 90].

Сучасні технології аграрного виробництва, як правило, вимагають укрупнення розмірів аграрних підприємств. Ще в 2004 році академік В.І. Назаренко у своїй роботі «Аграрна політика» наводить дані про зростання розмірів комерційних ферм під тиском економічних і технологічних факторів. У Канаді це зростання становить 5,5% на рік, у Бельгії – 6,3%, Данії – 5,8%, ФРН – 3,3%, Нідерландах – 5,9%, Франції – 4,4%, в цілому в Європейському союзі – 4,8%. Темпи зростання на рівні 5% в рік означають, що за 15 років середній розмір ферм подвоюється [3].

Великі аграрні підприємства склалися як єдиний відтворювальний комплекс, в якому є поділ праці, спеціалізація і раціональна організація

виробництва, що дозволяє найбільш ефективно використовувати земельні, трудові, матеріально-технічні та фінансові ресурси. Для обслуговування виробничих підрозділів у великих господарствах була сформована сфера обслуговуючих та допоміжних виробництв. Коли на початку 90-х рр. почали в примусовому порядку реорганізовувати ці господарства, то, крім втрат і збитків, це практично нічого не принесло. Однак знадобилося майже 10 років для того, щоб офіційні керівники галузі і держави стали говорити про те, що велике сільськогосподарське виробництво має перспективу розвитку [4].

Тобто, більш ефективним може бути виробниче обслуговування саме крупних аграрних підприємств. Незважаючи на складне фінансово-економічне становище сільськогосподарських підприємств, зниження обсягів виробництва продукції крупні підприємства мають змогу зберігати свій виробничий потенціал. Відповідно саме великі сільськогосподарські підприємства мають більше можливостей для максимального використання свого виробничо-економічного потенціалу та адаптації його до природно-кліматичних і зовнішнім економічним умовам. І інноваційно оновлена система виробничого обслуговування теж може ефективно працювати лише за умови наявності крупних замовників.

Дослідження свідчать, що ринки сільськогосподарських машин і обладнання відносяться до ринків олігополістичного типу. При чому частка цих ринків являє собою олігополіі, що наближаються до монополії (наприклад, ринок вітчизняних тракторів), а переважна більшість ринків є «жорсткими» олігополіями, на яких більше 70% ринку займає продукції двох крупних підприємств (наприклад, ринок бурякозбиральних машин, тракторних причепів тощо). З теоретичних основ олігополії відомо, що найбільш характерною її ознакою є наявність стимулів до антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання спрямованих на те, щоб встановити диктат у ціновій політиці, розділити або розподілити ринки, обмежити доступ на них потенційних конкурентів [5, с. 167].

Для ефективного ведення аграрного виробництва необхідно щоб темпі оновлення та приросту чисельності машино-тракторного парку та інших об'єктів виробничої інфраструктури відповідали стратегічним завданням розвитку аграрного виробництва. Кормаков Л.Ф. доводить, що на ринку сільськогосподарської техніки повинно задовольнятися наступна умова [6, с. 55]: платоспроможний попит = обсягу закупівель, необхідний для заміни списаних машин та приросту чисельності парку до технологічної (оптимальної) потреби = пропозиція.

В цьому випадку можливо врахувати та максимально збалансувати інтереси держави, виробників, продавців та споживачів сільськогосподарської техніки

Концепція інноваційних трансформацій виробничого обслуговування в аграрному секторі повинна базуватись на комплексі заходів по формуванню та підтримці екологобезпечного конкурентоспроможного аграрного виробництва. Формування дієвої системи інфраструктурного забезпечення підприємств агропродовольчої сфери стримується через відсутність чітких організаційно-технічних, правових та економічних гарантій з боку держави. Крім того все це

повинно відбуватися у тісному взаємозв'язку вже функціонуючих державних, підприємницьких структур та науково-дослідних установ в єдиному процесі надання послуг та забезпечення ефективного ведення основного виробництва.

Література:

1. Стройко Т.В. Виробнича інфраструктура як індикатор розвитку агропродовольчої сфери / Т.В. Стройко // Актуальні проблеми розвитку соціально-економічних систем: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. студентів і молодих учених (м. Бердянськ, 18–19 квітня 2011 р.): В 2-х т. – Т. 1. – Донецьк: Видавництво «Донбас», 2011. – С. 126–127.

2. Шубравська О. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / Шубравська О. // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.

3. Аграрная политика / А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин и др.; Под ред. А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – 304 с.

4. Павлова Г.Є. Напрями впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій в аграрному секторі національної економіки / Г.Є. Павлова // Ефективна економіка. – 2014. – № 6 [Електроний документ] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3935>

5. Ринкова трансформація економіки АПК: [кол. монографія] / За ред. В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2002. – 450 с.

6. Кормаков Л.Ф. Рынок сельскохозяйственной техники: методологическая концепция оптимизации / Л.Ф. Кормаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 2. – С. 55-57.

Богма О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Запорізький національний університет

МІСЦЕ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

На сьогоднішній день значущість бюджетної безпеки в системі не лише економічної, але й національної безпеки країни важко переоцінити, що пояснюється роллю, яку відіграють фінанси. Так, бюджет виступає фінансовою основою життєдіяльності країни, при цьому жодний з інших централізованих фондів не здатний замінити бюджет за своєю функціональною спрямованістю. Показники стану бюджету є одними з найважливіших показників, що характеризують стан національної економічної системи в цілому, при цьому збільшення обсягів доходів бюджету та підвищення ефективності бюджетних витрат засвідчують збільшення якості та успішності розвитку країни. Таким

чином, бюджетна система виступає тією складовою фінансової системи, стан якої потребує підвищеної уваги.

Відзначимо, що бюджетна безпека країни виступає найвагомішою складовою фінансової безпеки згідно з офіційними методичними рекомендаціями до розрахунку рівню економічної безпеки, у свою чергу фінансова безпека виступає домінуючою за рівнем важливості складовою економічної безпеки України в цілому [3].

Місце бюджетної безпеки країни в системі національної безпеки наведено на рис. 1.1.

Як бачимо з рис. 1.1 бюджетна безпека є складовим елементом четвертого рівню в структурі системи національної безпеки. Поряд з бюджетною безпекою до елементів четвертого порядку відносяться також безпека страхового і фондового ринку, безпека кредитно-банківської сфери, грошово-кредитна безпека та інші елементи.

Також вважаємо за доцільне підкреслити, що всі складові національної безпеки характеризуються в більшому чи меншому ступеню взаємозв'язками та взаємозалежністю один від одного.

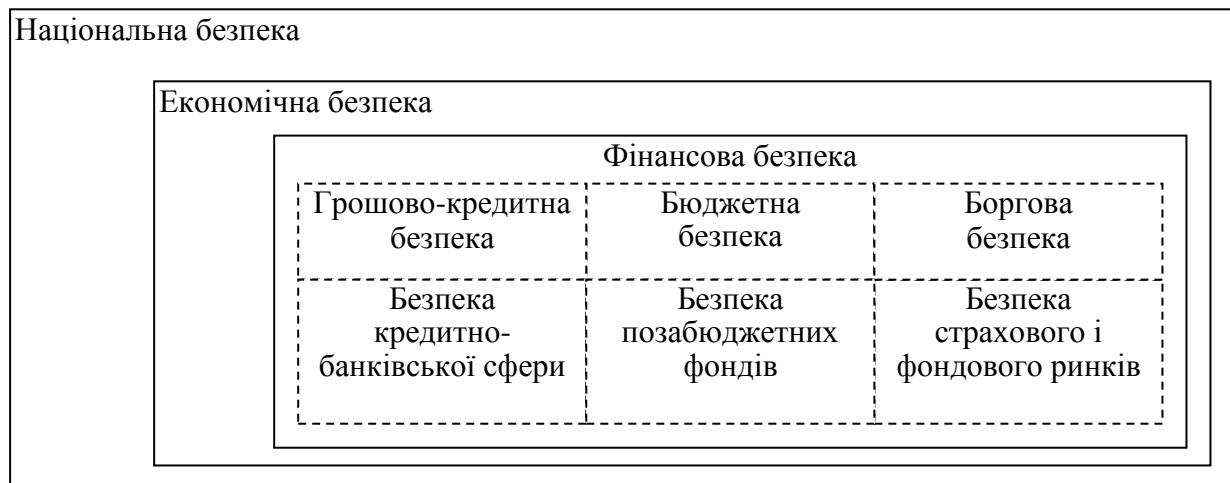


Рис. 1.1. Місце бюджетної безпеки країни в системі національної безпеки [складено автором на основі [1; 2; 3]

При цьому особливе місце з поміж таких елементів займає саме бюджетна безпека, адже жодна зі складових та сторін національної безпеки країни не є незалежною від досягнутого рівню безпеки бюджетної системи та бюджетного процесу, більше того, можна стверджувати про те, що зазначена залежність є безпосередньою. Поряд із цим, власне рівень бюджетної безпеки знаходиться у суттєвій залежності від стану інших складових системи національної безпеки. Зазначене виступає проявом дуалістичної природи бюджетної безпеки як категорії, що є визначальною і такою, що визначається. Встановлення існування тісного взаємозв'язку та взаємозалежності бюджетної безпеки з іншими елементами системи національної безпеки виступає основою для розробки комплексу дій в напрямі попередження та подолання загроз та небезпек національним інтересам держави в бюджетній сфері. При цьому зв'язок та залежність всіх складових національної безпеки від її бюджетного елементу

пояснюється дуже просто: наслідком нестачі чи відсутності фінансових ресурсів виступає неможливість профінансувати у необхідному і достатньому обсязі основні потреби соціуму в різноманітних сферах – в економічній, соціальній, духовній, оборонній, правоохоронній тощо – що тим самим призводить до виникнення у вказаних сферах суттєвих загроз та небезпек.

Таким чином, базова спрямованість бюджетної безпеки полягає у фінансовому забезпеченні кожної складової національної безпеки – соціально-демографічної, економічної, інформаційної, військової, науково-технічної, екологічної та ін. – що призводить до їх зміцнення. Якщо сказати по іншому, то бюджетна безпека виступає основоположною складовою всієї системи національної безпеки країни та її адміністративно-територіальних одиниць, неналежне забезпечення якої внаслідок вжиття відповідних дій чи недостатньої уваги обов'язково призводить до нестачі повністю або частково коштів, необхідних для створення та ефективного функціонування системи забезпечення національної безпеки країни в цілому.

Література:

1. Архирейська Н.В. Методологічні засади фінансової безпеки держави / Н.В. Архирейська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 919–922.

2. Луцик-Дубова Т.О. Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України / Т.О. Луцик-Дубова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22, Ч. II. – С. 1–7.

3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (дата звернення 28.09.2016 р.).

Vinska O.Y.

PhD, Associate Professor,
Department of European Integration

Tokar V.V.

D.Sc., PhD, Professor,
Department of International Finance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

LGBT INCLUSION CULTURE: IMPACT ON ECONOMIC GROWTH OF CHINA

The modern post-industrial era of economic development is characterized by the phenomenon when natural resources lose their primary importance in the wealth of nations and labor force becomes a major driver of economic growth. Thus, for countries to be competitive and successful their governments should aim at unlocking

the full intellectual and creative potential of available labor, as well as attract the best minds from all over the world.

Therefore, building an inclusive society, which accepts and tolerates minorities, e.g. LGBT (lesbian, gay, bisexuals and transgender people), could make a country more attractive for living and working, and guarantee that labor allocation within its border is efficient – nobody is rejected to work in certain sectors of economy on the basis of race, religion, gender, age or sexual preferences.

In our previous articles [5-7], we examined the economic effect of female empowerment in the European Union. Our hypothesis was that gender-based cultural bias and entrenched stereotypes restraining access of women to education, healthcare, labor market and politics degrade their ambitions and retard economic development.

LGBT inclusive treatment can lead to certain changes in their economic decisions. At the moment homosexual couples tend to save more, which is explained by their precautionary motives [4]. Low fertility rates affect their consumption patterns, housing and job preference and the amount of working hours [1]. Economic decisions of sexual minorities in LGBT-friendly societies with prevalence of tolerance and inclusion values could follow a traditional path helping to foster national competitiveness.

We analyzed China, because it is the fastest developing country of the latest decades, dynamically increasing the living standards of its citizens. Facing the severe ecological problems because of rapid industrialization, it searches the way to maintain sustainable development. Thus, retaining and attracting creative and innovative labor force becomes an important factor for the further Chinese economic progress.

Table 1 presents data relating to the changes in percentage of supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture (further referred to as supporters) by three age groups – up to 29 years, from 30 to 49 as well as 50 year plus group. Chinese statistics refutes completely the traditional notion that older people tend to be more conservative than the younger ones.

Table 1

**Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China
by Age and Sex in 2007-2012, %**

Category	Age, years			Sex	
	<i>Up to 29</i>	<i>30-49</i>	<i>50 and older</i>	<i>Male</i>	<i>Female</i>
2007	21.7	28.8	42.4	29.1	31.8
2012	44.5	47.0	49.7	49.2	45.4
Relative change, %	105.1	63.2	17.2	69.1	42.8

Notes: Own calculations based on [8]

Even though, the percentage of supporters in the youngest age group more than doubled in China in 2007-2012, the oldest age group with the moderate increase of 17.2 percent still prevailed. We found that the percentage of tolerance among females was higher than among the males with the exception of China in 2012, where

percentage of male supporters soared up to 49.2 from 29.1 (relative increase of 69.1 percent) in 2007.

Table 2 demonstrates that the Chinese students and self-employed were the least tolerant strata of society in 2007 with only 24.0 and 22.0 percent of support for LGBT Diversity and Inclusion Culture respectively. The situation improved dramatically in 2012. The percentage of support among the Chinese students attained astonishing 127.1 percent of relative increase, enabling them to take the highest rank (over 50 percent of support) in China. The lowest levels of tolerance occurred among the Chinese self-employed and unemployed in 2012. The results shown in Table 2 highlight a staggering trend of continuous prevalence of respondents, who had no formal education, as the most tolerant layer of society in China in 2007 and 2012.

Table 2

**Supporters for LGBT Inclusion and Diversity Culture in China
by Employment Status and Educational Level in 2007-2012, %**

Period		2007	2012	Relative change, %
Employment Status	Full Time Employee	30.6	46.9	53.3
	Part Time Employee	30.9	49.8	61.2
	Self-Employed	22.2	37.0	66.7
	Retired	38.0	49.1	29.2
	Housewives	37.2	47.5	27.7
	Student	24.0	54.5	127.1
	Unemployed	27.0	35.3	30.7
Educational level	No Formal Education	42.3	60.0	41.8
	Completed Primary School	35.0	52.0	48.6
	Completed Secondary School: Technical / Vocational Type	22.2	43.7	96.8
	Completed Secondary School: University Preparatory Type	25.4	43.6	71.7
	University Level Education	35.0	52.8	50.9

Notes: Own calculations based on [8]

Table 3 shows that LBGT Inclusion and Diversity Culture in China has improved by 55.59 percent during 2007-2012. It also indicates a rise of 122.08 percent in GDP of China (in 2014 US dollars).

Table 3

LGBT Inclusion and Diversity Culture and GDP in China in 2007-2012, %

Indicators	2007	2012	Relative change, %
Tolerance (supporters), %	30.4	47.3	55.59
GDP, billions USD	3,925.3	8,717.4	122.08

Notes: Own calculations based on [2-3; 8]

The analysis suggests that LGBT Inclusion and Diversity Culture Elasticity of GDP for China amounts 2.20. Thus, we can conclude that GDP of China is LGBT Inclusion and Diversity Culture Elastic. It means that the change of 1 percent in LGBT Inclusion and Diversity culture causes the change of 2.20 percent in GDP of China (in the same direction). Therefore, the interplay between LGBT inclusion and diversity culture shifts and national economic development is evident. We can assume that tolerance and inclusion unlock the full potential of human capital for reaching the effective labor force allocation and economic prosperity.

References:

1. Black D., Sanders S. & Taylor L. (2007) «The Economics of Gay and Lesbian Families», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, No. 2 (Spring, 2007), pp. 53-70.
2. GDP at Market Prices (current US \$). [Available] <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (referred on 30/09/2016).
3. Inflation, GDP Deflator (Annual%). [Available] <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG> (referred on 10/09/2016).
4. Negrusa B., Orefice S. (2010), «Sexual Orientation and Household Savings: Do Homosexual Couples Save More?». [Available] <http://ftp.iza.org/dp4961.pdf>
5. Vinska O., Tokar V. (2016) «Gender Equality and Socioeconomic Development of the European Union Member-States». *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, Issue 2, pp. 32-36 [Available] http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal_eng/2_2016/08.pdf (referred on 30/09/2016).
6. Vinska, O., Tokar, V. (2016) «Interdependence of Gender Equality and Innovation Competitiveness of the EU Countries». *Global and National Problems of Economy*, Issue 12, pp. 18-22 [Available] <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/6.pdf> (referred on 30/09/2016).
7. Vinska O., Tokar V. (2016) Political Emancipation of Women as a Factor of Economic Development of the EU Countries. *Scientific Herald of Kherson State University*, Issue 18, Part 1, pp. 17-21. [Available] http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/1/5.pdf (referred on 30/09/2016).
8. World Values Survey Online Analysis [Available] <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (referred on 10/09/2016).

Волковинський М.М.

магістр

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах модернізації світової економіки підприємництво стає невід'ємною ланкою в структурі суспільного відтворювального процесу без якого неможливо забезпечити успішний соціально-економічний розвиток і зростання ефективності виробництва. При дефіциті фінансових ресурсів необхідно створити дієву систему, яка б забезпечила залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів на потреби структурної перебудови економіки України, вимагає новітніх механізмів стимулювання економічної активності, у т.ч. державно-приватного партнерства.

Серед механізмів, що позитивно зарекомендував себе з огляду на залучення приватних інвестицій та стимулювання інвестиційної діяльності, стимулювання структурної перебудови національної економіки – механізм державно-приватного партнерства. Переваги проектів державно-приватного партнерства полягають у наступному:

- на відміну від перехресного субсидування що життєздатне тільки при наявності захищених від вільної конкуренції секторів-донорів;
- проекти ДПП не вимагають подібних обмежень;
- проекти ДПП більш гнучкі – вони дозволяють індивідуально домовлятися про цінову політику і розміщенні конкретних об'єктів;
- проекти ДПП більш прозорі, вони дозволяють точно ідентифікувати обсяг коштів громадян, що перерозподіляються між окремими категоріями і дозволяють більш гнучко використовувати ці кошти;
- проекти ДПП більш широкий розподіл витрат на фінансування державних задач в області інфраструктури і не припускають фактичного існування акцизу на інфраструктурні послуги в межах системи перехресного субсидування.

Механізм ДПП відображає роль держави, державного впливу на розвиток ринкової економіки. Адже головне завдання держави – сприяти нагромадженню капіталу, формувати інвестиційні потоки та спрямовувати їх цільовим порядком на потреби структурної модернізації економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва [5, с. 39].

Основні зусилля держави, з огляду на це, спрямовуються на формування розвинутого інституційного середовища: розвиток інституційно – правового середовища, формування внутрішнього бізнес-середовища, створення умов для інноваційного розвитку, впровадження структурно-інноваційних зрушень – як основи для зростання конкурентоспроможності національної економіки. Без

державно-приватного партнерства прогресивний розвиток сучасної ринкової економіки неможливий [4, с. 500].

Потужний потенціал ДПП має у сфері розвитку енергетики, формуванні інформаційної системи, стимулюванні житлового будівництва (у т.ч. будівництва соціального житла); усфері освіти, розвитку пенітенціарної системи, розвитку венчурного підприємництва тощо [1, с. 236].

Держава може плідно співпрацювати з бізнес-структурами, оскільки ДПП дозволяє:

- вивільнити величезні кошти державного бюджету за рахунок залучення фінансових коштів приватних бізнес-структур;

- забезпечити стабільний розвиток інфраструктури з використанням потенціалу бізнес-структур;

- передати від держави до бізнес-структур частину ризиків; залучити приватний досвід (у т.ч. управлінський досвід) для вирішення питань загальнонаціонального значення.

ДПП відкриває нову сторінку у сфері налагодження ефективного діалогу між державою та бізнес-структурами. Інститут державно-приватного партнерства посідає провідне місце серед механізмів, що дозволяють ефективно вирішити проблему обмеженості ресурсів в процесі реалізації завдань структурної перебудови національної економіки [3, с. 486].

При залученні потенціалу Національних проектів на засадах ДПП нова партнерська система відносин між державою та приватними інвесторами дозволить об'єднати обмежені ресурси, розподілити ризики, відповідальність та винагороду між усіма учасниками ДПП, сприятиме налагодженню довгострокового співробітництва держави та бізнесу, органів публічної влади з метою реалізації стратегічних завдань структурної перебудови економіки України [2, с. 108].

Таким чином, тільки комплексне системне і обґрунтоване введення й реалізація політики державно-приватного партнерства відповідно до міжнародного досвіду може надати позитивний ефект для розвитку економіки і суспільства в цілому.

Література:

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України – Навчальний посібник. – К.: Вища школа, 1997. – 383 с.

2. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 240.

3. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький [та ін.] НАН України. Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 656 с.

4. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: Моногр./ Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К.: Основа, 2005. – 549 с.

5. Федулова Л.І. Стратегічне планування як інструмент антикризового управління – Вісн. Технол. ун-ту Поділля. Екон. науки. – Хмельницький, 2000. – № 4, ч. 3. – С. 39-42.

Голобородько Т.В.

асистент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування

Мартиненко В.М.

студентка

Криворізький національний університет

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТИ

Інтеграція України у світову економічну систему стала підставою для широкого використання бухгалтерської інформації. Для обґрунтування своїх рішень і іноземні, і вітчизняні інвестори потребують достовірної інформації про майновий стан та результати діяльності підприємства. Важливим складовим елементом ресурсного потенціалу будь-якого господарюючого суб'єкта є основні засоби. Їх наявність та рух, а особливо амортизація (знос) потребують належної організації та методики бухгалтерського обліку. Актуальність цих питань особливо підвищилася після реформування облікової системи у відповідності до міжнародних стандартів [4].

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [5].

Згідно з МСБО 16 «Основні засоби», як і у П(С)БО 7, будь-який актив для відображення в обліку повинен відповідати таким критеріям: приносити в майбутньому економічну вигоду підприємству та може бути достовірно визначений [3; 5].

У міжнародній практиці групування основних засобів здійснюється шляхом визначення їх класів. Відповідно до МСБО 16 «Основні засоби» [3], клас основних засобів – це група активів, однакових за характером і способом використання в діяльності суб'єкта господарювання. Прикладами окремих класів активів є: а) земля; б) земля та будівлі; в) машини та обладнання; г) кораблі; г) літаки; д) автомобілі; е) меблі та приладдя; є) офісне обладнання.

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] класифікуються за такими групами:

1. Основні засоби (земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби).

2. Інші необоротні матеріальні активи (бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи).

Відмінності між П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] та МСБО 16 «Основні засоби» [3] наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика П(С)БО 7 та МСБО 16
в контексті розкриття питання амортизації основних засобів**

П(С)БО 7 «Основні засоби»	МСБО 16 «Основні засоби»
Амортизації основних засобів – це	
систематичний розподіл вартості, яка амортизується необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)	це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації
Сума (вартість), що амортизується, – це	
первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості	собівартість активу або інша сума, що замінює собівартість, за вирахуванням його ліквідаційної вартості
Строк корисного використання (експлуатації) –	
очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством/установою або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством/установою обсяг продукції (робіт, послуг).	а) період, протягом якого очікується, що актив буде придатний для використання суб'єктом господарювання, або б) кількість одиниць виробленої продукції чи подібних одиниць, що їх суб'єкт господарювання очікує отримати від активу.
Сума очікуваного відшкодування необоротного активу -	
найбільша з двох оцінок: чиста вартість реалізації або теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від використання необоротного активу, включаючи його ліквідаційну вартість.	це більша з двох оцінок: справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж активу або вартості його використання
Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:	
прямолінійний; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості;	прямолінійний; суми одиниць продукції; зменшення залишку (перелік методів не є вичерпним)

кумулятивний; виробничий	
Метод амортизації обирається підприємством:	
самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання	який найкраще відображає очікувану форму споживання майбутніх економічних вигод, утілених в активі
нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації	застосовують постійно від періоду до періоду, якщо не трапляється змін в очікуваній формі споживання цих майбутніх економічних вигод
Амортизація об'єкта основних засобів нараховується:	
виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання	коли він стає придатним для використання, тобто коли він доставлений до місця розташування та приведений у стан, у якому він придатний до експлуатації у спосіб, визначений управлінським персоналом

В обліку Польщі, як і в колишньому українському обліку, амортизація нараховується за схемою з використанням терміну та коефіцієнтів для конкретних груп основних засобів. Величина нарахованого зносу може коливатись залежно від кількості робочих змін; рівня технологічного та економічного прогресу; виробничих потужностей; строку експлуатації коефіцієнтів зносу відповідно до податкового законодавства. У Португалії використовується лише лінійний метод нарахування. У Франції використовується переважно прямолінійний метод, але ліквідаційна вартість у ньому не вказується. У законодавстві Німеччини не передбачено жодних конкретних методів амортизації. На практиці найчастіше застосовуються прямолінійний метод і метод зменшення залишку. У Нідерландах та Іспанії норми амортизації не збігаються із нормами, передбаченими податковим законодавством. У Данії амортизаційні ставки існують окремо для фінансового та податкового обліку. Зазвичай тут використовують прямолінійний метод [2, с. 125].

У деяких зарубіжних країнах є невластиве нам поняття амортизаційні премії (США, Велика Британія, Франція, Росія). Амортизаційну премію можна застосовувати до всіх основних засобів, крім отриманих безоплатно. Премія дає можливість відразу списати на поточні витрати частину грошей (у % відповідної групи ОЗ), витрачених на покупку або спорудження об'єкта [1].

Амортизаційну премію можна застосувати відносно витрат на добудову, дообладнання, реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння і часткову ліквідацію. Від застосування амортизаційної премії можна відмовлятися, і у такому випадку всі витрати, пов'язані з основним засобом, будуть включені до його первісної вартості [1].

Законодавства деяких досліджуваних країн передбачають застосування податкових ставок амортизації. Розмір даної ставки залежить не лише від категорії до якої належить об'єкт, але й від дати його придбання. Канада, Франція, Німеччина, Японія, США, Великобританія, Ізраїль, Ірландія, Румунія, Шрі-Ланка застосовує саме такі ставки.

У США амортизаційна система має назву MACRS (Modified Accelerated Cost Recovery System). MACRS – це прискорений метод амортизації, який використовується в основному для цілей оподаткування, так як його використання зводить до мінімуму податкові розрахунки. В цілому в американській моделі амортизації MACRS існує дві класифікації майна, яке амортизується – GDS (General Depreciation System) і ADS (Alternative Depreciation System). Фактично використовується GDS, проте для певного переліку майна встановлено обов'язкове застосування ADS [1].

Отже, можна зробити висновок, що облік амортизації основних засобів в Україні здійснюється відповідно до рекомендацій Міжнародних стандартів обліку з урахуванням особливостей вітчизняного досвіду.

Література:

1. Боримський П. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління нарахуванням амортизації: міжнародний досвід / П. А. Боримський, О. В. Цівчик // Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих вчених, 11–12 квітня 2014 / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 125–127.

2. Двейріна Т. О. Аналіз методів амортизації основних засобів підприємства / Т. О. Двейріна // Економіка і управління. – 2014. – № 2. – С. 121–126.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_014 – Назва з екрану. – (Дата звернення: 18.10.2016).

4. Муравицька Г. В. Міжнародний досвід та вітчизняна практика обліку основних засобів [Електронний ресурс] / Г. В. Муравицька, Н. П. Кузик // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 524-530.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> – Назва з екрану. – (Дата звернення: 18.10.2016).

Євсєєнко О.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
та демографії економічного факультету

Волохова Л.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри страхування
та ризик-менеджменту економічного факультету
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

МЕТОДИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВАРТІСТЮ БРЕНДУ ТА РІВНЕМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах конкурентної боротьби особливої ваги набуває вивчення взаємозв'язків між вартістю брендів товарів та послуг та рівнем конкурентоспроможності підприємств. Практичне значення вивчення брендінгу полягає у можливості визначити можливі напрямки у розвитку капіталу бренду, які фірма може контролювати маркетинговими інструментами. Ефективне управління даними процесами дозволяє підприємству одержати додатковий прибуток.

При вивченні взаємозв'язків у рядах динаміки часто виникає суттєвий взаємозв'язок між рівнями ряду динаміки, що знаходяться поруч. Такий взаємозв'язок називається автокореляцією. Для зменшення автокореляції використовують різні методи, що дозволяють виключити основну тенденцію (тренд) з первинних даних. Найбільш поширеним методом виявлення автокореляції (за допомогою відхилення фактичних даних від тренду) є критерій Дарбіна – Уотсона, який розраховується за формулою [1, с. 151]:

$$d = \frac{\sum_{t=1}^n (e_{t+1} - e_t)^2}{\sum_1^n e_t^2}, \quad (1)$$

де $e_t = y_t - \bar{y}_t$

Побудуємо робочу таблицю для проведення розрахунків на основі даних по підприємствах харчової промисловості [2].

Таблиця 1

Робоча таблиця для розрахунку показників автокореляції

Рік	y_i	t	t^2	y_t	Y_t	e_t	e_{t+1}	e_t^2	$e_{t+1} - e_t$	$(e_{t+1} - e_t)^2$
2011	26,07	-2	4	-52,14	25,65	0,18	0,53	0,281	0,35	0,12
2012	27,18	-1	1	-27,18	26,45	0,53	5,86	24,34	0,33	0,11
2013	24,84	0	0	0	27,26	5,86	1	1	-4,14	17,14
2014	29,07	1	1	29,07	28,07	1	0,08	0,0064	-0,92	0,85
2015	29,16	2	4	58,32	28,87	0,08	X	X	X	X
Σ	X	0	10	8,07	X	X	X	35,63	X	18,22

Підставивши фактичні дані у формулу можна отримати наступний результат:

$$d = 18,22 / 35,62 = 0,51$$

Величина критерію Дарбіна-Уотсона = 0,51, тобто менше 2, а це підтверджує наявність у ряду динаміки автокореляції.

Для того, щоб усунути автокореляцію, необхідно побудувати рівняння регресії з введенням фактору часу. Рівняння регресії будемо для визначення впливу вартості бренду товару (x) на рівень конкурентоспроможності підприємства (y) в динаміці.

$$Y_t = a_0 + a_1x + a_2t, \quad (2)$$

де a_1 – коефіцієнт регресії, що характеризує середній приріст результативної ознаки (y) на одиницю приросту факторної ознаки (x);

a_2 – середній щорічний приріст (y) під впливом зміни комплексу факторів, крім фактору (x);

t – час (роки).

Для визначення параметрів a_0, a_1, a_2 , складаємо та розв'язуємо систему нормальних рівнянь з трьома невідомими методом найменших квадратів. Результати розрахунків наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахункова таблиця для обчислення параметрів рівняння регресії

Рік	Вартість бренду, гр.од. (x)	Конкурентоспромож. підпр., бал (y)	t	xy	x ²	ty	t ²	tx	Y _t
2011	16,32	26,07	-2	425,46	266,34	-52,14	4	-32,64	26,66
2012	18,97	27,18	-1	515,60	359,86	-27,18	1	-18,97	27,74
2013	17,35	24,84	0	430,97	301,02	0	0	0	23,15
2014	23,14	29,07	1	672,86	353,46	29,07	1	23,14	28,14
2015	26,44	29,16	2	770,99	699,07	58,32	4	52,88	30,36
Σ	102,22	136,32	0	2815,7	2161,75	8,07	10	24,41	x

За результатами розрахунків основні параметри мають наступні значення: $a_0 = 0,073$; $a_1 = 1,33$; $a_2 = -2,44$.

Звідси, лінійне рівняння зв'язку буде мати наступний вигляд:

$$Y_t = 0,073 + 1,33x - 2,44t$$

Економічна інтерпретація параметрів рівняння регресії дозволяє стверджувати: 1) при зростанні бренду на одну грошову одиницю рівень конкурентоспроможності підприємства в середньому в динаміці зростає на 1,33 бали; 2) середній щорічний приріст (зменшення) конкурентоспроможності під впливом змін сукупності факторів, крім фактору (x) складає – 2,44%.

Для того щоб виключити вплив автокореляції необхідно вдатись до такої процедури: з кожного рівня відняти попередній рівень (знайти різниці рівнів). При переході від рівнів до їх різниць виключається вплив загальної тенденції на коливання показників [3, с. 253]. Формула коефіцієнта різниць використовується для виміру щільності коефіцієнта кореляції, який вимірює щільності зв'язку між взаємопов'язаними рядами за формулою:

$$r_{\Delta x \Delta y} = \frac{\sum \Delta x \Delta y}{\sqrt{\sum \Delta x^2 \sum \Delta y^2}} \quad (3)$$

Для розрахунку коефіцієнта кореляції побудована таблиця 3.

Таблиця 3

Розрахункова таблиця для визначення коефіцієнта кореляції

Рік		$y_i - y_{i-1}$		$x_i - x_{i-1}$	$(x_i - x_{i-1})^2$	$(y_i - y_{i-1})^2$	$\Delta_x \cdot \Delta_y$
2011	26,07		16,32	-	-	-	-
2012	27,18	1,11	18,97	2,65	7,02	1,23	2,94
2013	24,84	2,34	17,35	-1,62	2,62	5,48	3,79
2014	29,07	4,23	23,14	5,79	33,52	17,89	24,49
2015	29,16	0,09	26,44	3,3	10,89	0,008	0,30
Σ	X	X	X	X	54,05	24,61	31,52

Якщо взяти до уваги, що $\Delta_{x^2} = (x_i - x_{i-1})^2$, а $\Delta_y = (y_i - y_{i-1})^2$, то підставивши фактичні дані у формулу можна отримати наступний результат:

$$r = \frac{31,52}{\sqrt{54,05 \cdot 24,61}} = 0,86$$

Коефіцієнт парної кореляції (r) свідчить про достатньо щільний зв'язок між вартістю бренду та конкурентоспроможністю підприємства.

За даними розрахунків: на 86% динаміка конкурентоспроможності підприємства може пояснюватись динамікою вартості брендів. Незважаючи на важливість і обґрунтованість аналізу економічного прогнозування брендів та їх ролі у формуванні конкурентоспроможності підприємств за методами кількісного аналізу, визначення подальшого розвитку компанії без використання методів якісного аналізу є неможливим, оскільки бренд характеризується як матеріальними так і нематеріальними складовими.

Література:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Дэвид А. Аакер – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Статистична звітність підприємств по виробництву безалкогольних напоїв за 2011-2015 роки.
3. Alvin Lee. The Strategy of Global Branding and Brand Equity Paperback [текст] / Alvin Lee, Jinchao Yang, Richard Mizerski, Claire Lambert. – ІІМ, 2015. – 240 р.

Журавльова Ю.О.
кандидат наук з державного управління, докторант
Одеський національний економічний університет

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі глобалізація сприяє встановленню більш тісних зв'язків між національними державами, що приводить, у тому числі, до інтернаціоналізації освіти, зокрема вищої.

Основними напрямками інтернаціоналізації вищої освіти є: участь у транснаціональному міжнародному співробітництві, стажування викладачів, співробітників, аспірантів та студентів; спільні наукові дослідження, видання навчальної та навчально-методичної літератури; створення ресурсних центрів та систем дистанційного навчання; проведення спеціалізованих конференцій, семінарів, фестивалів, конкурсів, днів культури, майстер-класів тощо; співробітництво на основі укладених угод.

Входження вищої освіти України до світового та європейського освітніх просторів сприяє розширенню ринку освітніх послуг та міжнародній конкуренції, зокрема, залученні іноземних студентів. Тому, перед Україною стоїть завдання знайти нішу, яку вона могла б зайняти у сфері освітніх послуг, а інтернаціоналізація вищої освіти стала би фундаментом, на якому можна будувати розвиток науки, інновацій, економіки [1].

Підготовка фахівців для зарубіжних країн, здійснюється відповідно до Законів України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» [2], «Про вищу освіту» [3], Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання набору для навчання іноземців та осіб без громадянства» [4], наказу Міністерства освіти і науки України «Деякі питання організації набору та навчання (стажування) іноземців та осіб без громадянства» [5], міжнародних угод тощо.

Станом на 1 січня 2016 року в 185 вищих навчальних закладах України здобувають освіту 63906 іноземних студентів із 148 країн світу [6, с. 26].

Як видно з рисунку 1, кількість іноземних студентів за останні 5 років збільшилась на 10242 особи. Найбільша кількість студентів навчалась в українських вишах у 2013/2014 навчальному році – майже 70 тис. осіб. Але у наступному навчальному році їх кількість скорочується на 6797 осіб, що пов'язано з ситуацією на Сході України. Водночас, у 2015/2016 навчальному році кількість іноземних студентів збільшується на 734 особи.

Найбільша кількість студентів навчається з Азербайджану (16,14%), Туркменістану (15,34%), Індії (9,6%), Нігерії (5,63%), Марокко (5,36%), Грузії (4,48%), Йорданії (3,94%), Іраку (3,85%) та Китаю (3,26%) [6, с. 26]. Серед загальної кількості іноземних студентів 74,3% складають чоловіки та 25,7% – жінки [7].

У 2015/2016 навчальному році до вишів України було зараховано 11018 іноземних студентів, з них за рівнями освіти: 37,4% – «бакалавр»; 22,9% –

«спеціаліст»; 22,2% – на мовну підготовку; 12,6% – «магістр»; 1,9% – клінічну ординатуру тощо [7].

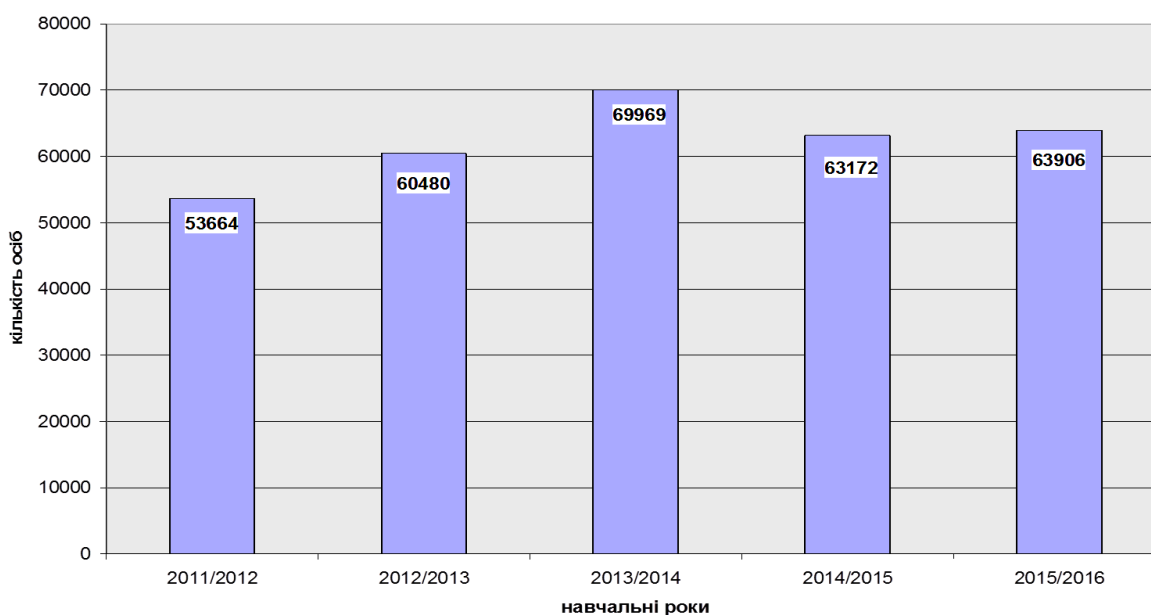


Рис. 1. Динаміка кількості іноземних студентів у вищих навчальних закладах України (2011/2012-2015/2016 навчальні роки)

Джерело: [7]

За кількістю іноземних студентів лідирують Харківська (20925 осіб), Київська (12950 осіб), Одеська (6972 особи), Дніпропетровська (3046 осіб), Запорізька (2325 осіб), Вінницька (2284 особи), Івано-Франківська (2282 особи), Тернопільська (2317 осіб), Львівська (1783 особи) та Полтавська (1787 осіб) області [7]. Таким чином, лише в Харківській, Київській та Одеській областях навчається 63,9% від загальної кількості іноземних студентів в Україні. Разом з тим, слід зазначити, що до 2014 року майже п'ята частина іноземців навчались у вишах Автономної Республіки Крим, Донецьку та Луганську [8, с. 64].

Більшість іноземних студентів вибирають медичні (40,12%), економічні (7,31%), інженерні (4,37%) та правові (3,79%) напрями підготовки [6, с. 27].

До п'ятирки популярних вищих навчальних закладів входять Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна (4058 осіб), Харківський національний медичний університет (3470 осіб), Одеський національний медичний університет (2503 особи), Вінницький національний медичний університет імені М.І. Пирогова (1886 осіб), Запорізький державний медичний університет (1880 осіб). Як бачимо, чотири з них – ВНЗ медичного профілю [7].

Особливе місце у підготовці іноземних кадрів займають програми мобільності. Протягом 2015 року навчались за програмами:

– академічної мобільності – 767 іноземних студентів (більшість – майже 44% із КНР, 16,3% – Польщі, 13,4% – Німеччини).

– ступеневої мобільності (здобуття ступеня вищої освіти) – 1189 іноземних студентів (більшість із Туркменістану – 34% і КНР – 28%);

– кредитної мобільності (здобуття кредитів ЄКТС та/або відповідних компетентностей, результатів навчання) – 182 іноземних студенти (більшість – громадяни країн Європейського Союзу: Польщі – 35,7%, Німеччини – 12%, Чехії – майже 10%) [6, с. 27].

Велике значення для інтернаціоналізації вищої освіти має практика отримання спільних дипломів. Європейський проект INTERUV направлений на підтримку створення програм спільних дипломів серед ВНЗ ЄС та регіонів-сусідів ЄС [1].

Підготовка фахівців для зарубіжних країн є суттєвим інвестором. Так, фінансові надходження в державний бюджет від студентів-іноземців у 2014-2015 навчальному році становили близько \$150 млн., додаткові витрати студентів на харчування та проживання становили ще близько \$ 300 млн. [9].

Таким чином, процес інтернаціоналізації відкриває нові можливості для вищої освіти України на міжнародному ринку освітніх послуг. Це сприятиме її інтеграції до світового та європейського освітніх просторів, розширенню сфери спільної освітньої діяльності, обміну досвідом, що позитивно впливатиме на зміцнення іміджу України.

Література:

1. Лозовий В.С. Пріоритети української освітньої політики в умовах міжнародної науково-технічної кооперації. Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1411/>

2. Закон України від 22.09.2011 № 3773-VI «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3773-17>

3. Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII «Про вищу освіту». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.09.2013 № 684 «Деякі питання набору для навчання іноземців та осіб без громадянства». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/684-2013-%D0%BF>

5. Наказ Міністерства освіти і науки України від 01.11.2013 № 1541 «Деякі питання організації набору та навчання (стажування) іноземців та осіб без громадянства». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2004-13>

6. Новосад Г., Шаповалова О. Інтернаціоналізація вищої освіти: іноземні студенти в Україні (2015-2016) / Ганна Новосад, Олена Шаповалова // Актуальні питання організації навчання іноземних студентів в Україні: III Міжнародна науково-методична конференція, 18-20 травня 2016 р. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. – 244 с.

7. Український державний центр міжнародної освіти Міністерства освіти і науки України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intered.com.ua>

8. Моніторинг інтеграції української системи вищої освіти в Європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторинг. дослідж.: аналіт.

звіт / Міжнарод. благод. Фонд «Міжнарод. Фонд дослідж. освіт. політики»; за заг. ред. Т.В. Фінікова, О.І. Шарова. – К.: Таксон, 2014. – 144 с.

9. Онищенко О. «...Тому що в когось надто вузькі двері». Чому іноземні студенти їдуть в Україну. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/tomu-scho-v-kogos-nadto-vuzki-dveri-chomu-inozemni-studenti-yidut-v-ukrayinu-.html>

Кондратюк А.

магістр

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Активізація діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів має стати одним із провідних елементів забезпечення відновлення та подальшого розвитку фінансової та банківської системи України, її інтеграції у світовий економічний простір. Однак, протягом останніх років відбувалося зменшення ролі ринку цінних паперів України як ключової інтегруючої складової ринку капіталу, що характеризується недостатнім законодавчим регулюванням базових аспектів функціонування ринку (справедливого ціноутворення, ринкової стабільності, прозорості), в тому числі в аспекті інвестиційної діяльності банків на ньому; а також обмеженою кількістю ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів.

Сьогодні переважають негативні оцінки інвестиційного клімату в Україні, а тому управління інвестиційними процесами тут є надзвичайно складним, оскільки інвестиційна діяльність є неактивною та високоризиковою, а інвестиційна політика – нестабільною, що пов'язано з особливостями нормативно-правового регулювання такої діяльності.

Наявні в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату носять системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, що стримують покращення інвестиційного клімату, є [1, с. 161]: відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, що зорієнтований на забезпечення всім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності; обмеженість потенціалу залучення інвестицій в Україну через переобтяженість регуляторними нормами; суттєве податкове навантаження; недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів; низький рівень

ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що зумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості; низький рівень міжнародного іміджу України тощо.

Підвищення конкурентоспроможності українського ринку цінних паперів та його інтеграція з міжнародними ринками капіталу мають стати пріоритетом державної політики на ринку цінних паперів України, що дасть змогу забезпечити рівні можливості для його учасників на засадах добросовісної конкуренції, більш сприятливу державну політику реалізації діяльності на ринку цінних паперів його суб'єктами [2, с. 19]. У перспективі має відбутися трансформація вітчизняних професійних учасників ринку цінних паперів у повнофункціональні, фінансово стійкі інвестиційні інститути, які надаватимуть своїм клієнтам більш широкий та більш якісний спектр фінансових послуг і продуктів.

Отже, необхідними завданнями держави в короткостроковій перспективі для покращення інвестиційного клімату в Україні, що створять передумови для підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю банків на ринку цінних паперів, мають стати: вдосконалення нормативно-правової та організаційної бази в частині підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та впровадження економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних сил, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод банків як інвесторів.

Провідна роль інвестиційного потенціалу банківської системи в механізмі суспільного відтворення зумовлена, насамперед, тим, що саме банківська система мобілізує переважну частину заощаджень суспільства, формує і розподіляє акумульований інвестиційний капітал та може забезпечувати фінансово-кредитну підтримку всього циклу ділової активності підприємств.

Крім заходів на макроекономічному рівні з активізації як ринку цінних паперів та інвестиційної діяльності вітчизняних банків на ньому, необхідно проводити і ефективну внутрішню політику на рівні банків, підвищувати рівень менеджменту інвестиційною діяльністю, що зводиться до якості управління портфелем цінних паперів.

Література:

1. Рудалева Л. В. Державне регулювання інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів / Л. В. Рудалева // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 2. – С. 155–162.
2. Горбань С. В. Інвестиційна діяльність комерційних банків України на фондовому ринку [Електронний ресурс] / С. В. Горбань, О. В. Чумак // Наука й економіка: Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2011. – Вип. 2(22). – С. 16–20. – Режим доступу:

Конрад Ю.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Науковий керівник: **Мельник Т.М.**

доктор економічних наук, професор

Київський національний торговельно-економічного університет

ДЕТЕРМІНАНТИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ

Протягом останніх десятиріч ключовими детермінантами розвитку світової економіки стають фактори інтенсивного характеру. За таких умов економічне зростання окремих країн, а якщо точніше – розвинених країн (оскільки саме вони є рушієм розвитку світової економіки), пояснюється не збільшенням кількості виробництв та працюючих в окремих галузях, а ускладненням окремих виробничих вузлів, впровадженням інноваційних технологій, поглибленням фрагментації у світовому відтворювальному процесі. Разом з тим, економіки країн, що розвиваються і досі використовують методи екстенсивного зростання, сподіваючись наздогнати чи хоча б налагодити співпрацю із світовими лідерами. Однак такі методи сьогодні є невиправданими, оскільки не дають змоги використовувати існуючий потенціал країн на повну та надалі посилюють їх технологічну відсталість на фоні виснаження і так застарілих потужностей.

В такій ситуації, як показали результати дослідження фахівців ОЕСР та Світового банку, одним з головних факторів становлення на шлях інтенсивного економічного розвитку може стати інтеграція підприємств у міжнародні виробничі мережі (МВМ) [1; 2]. Використання потенціалу МВМ дозволить національним підприємствам отримати доступ до новітніх технологій та інновацій, використати досвід розвинених країн в окремих галузях, зайняти певну ланку у світовому відтворювальному процесі не лише на початковому етапі у ролі «постачальника сировини», а й на наступних етапах глобального ланцюга створення вартості (ГЛСВ).

Разом з тим, варто зазначити, що участь у МВМ різних країн може бути різною, що напряму залежить від їх рівня економічного та технологічного розвитку, і відображається на рівні доданої вартості, що вони створюють у ГЛСВ. Графічно взаємозв'язок між етапом чи вузлом, що закріплений за певною країною чи підприємством у ГЛСВ та рівнем доданої вартості, що там створюється відображає відома «Модель-посмішка» (рис. 1), яка є модифікованою графічно моделлю «Ланцюга вартості» М. Портера [3, с. 38].

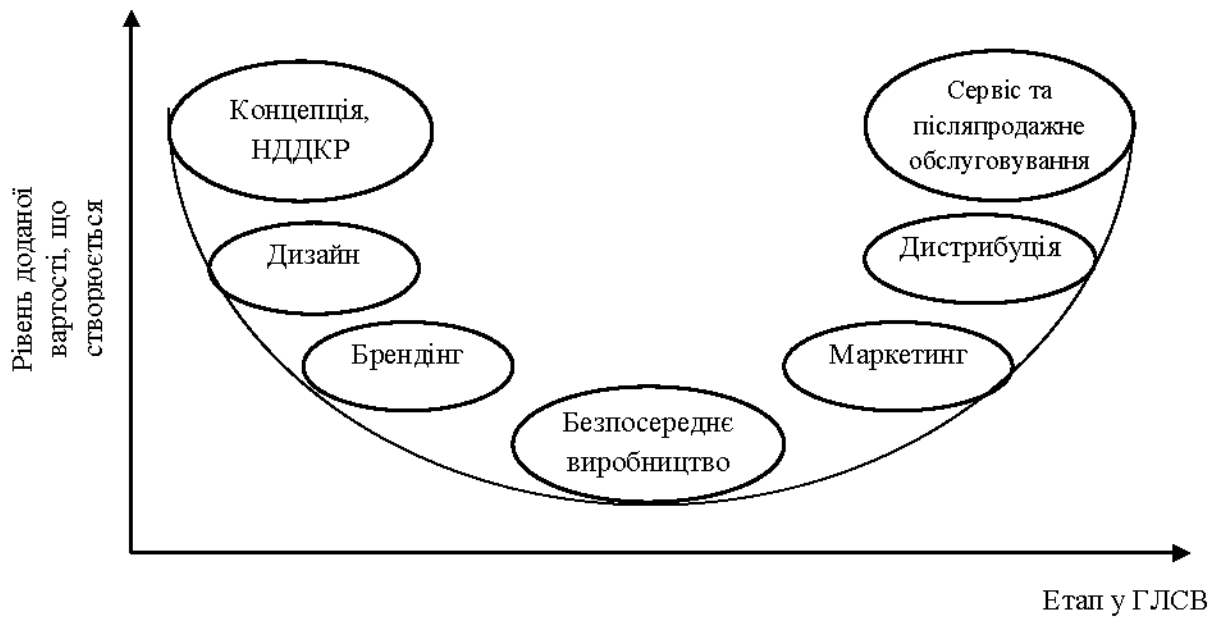


Рис. 1. «Модель-посмішка»

Джерело: [3, с. 38]

Як можна побачити з рис. 1 найбільша додана вартість створюється на перших та останніх ланках ланцюга створення вартості, тоді як безпосереднє виробництво створює найменшу додану вартість. Дану модель ще можна було б розришити по кожній з ланок ланцюга, однак тоді б вона не мала такого наочного вигляду. Так, ще можна було б окремо розглянути різні галузі та етапи виробництва, оскільки вони так само відрізняються між собою рівнем створеної доданої вартості.

Таким чином, залежно від рівня технологічного та економічного розвитку країна може займати ту чи іншу ланку у ГЛСВ. Однак, на те, яку саме позицію займатиме країна здійснюють вплив велика кількість детермінант. Так, в рамках даного дослідження нами було виокремлено ряд детермінант, які було згруповано за ознакою належності (рис. 2).

Тож в основними детермінантами інтеграції національних підприємств у МВМ є: фактор праці, який має своє відображення у рівні зайнятості та безробіття, рівні заробітної плати в країні тощо; капітал, який має своє відображення у інвестиціях, а саме ПІІ у промисловість країни; наявність та ступінь розробки природних ресурсів; комерційна дипломатія, відображенням якої можуть бути показники легкості ведення бізнесу в країні, кількості існуючих податків для підприємств (в т.ч. іноземних представництв), кількості документів необхідних для оформлення експортних/імпортних операцій тощо; наука та інформація, які є рушійною силою науково-технічного прогресу, джерелом створення високотехнологічної продукції із більшою доданою вартістю.

Зазначені детермінанти в свою чергу можуть виступати як стимуляторами прискорення інтеграції у МВМ, так і бути факторами, що її стримують. Розгляд кожного з них можна виділити в окремий напрям дослідження, тому зупинимось

наразі на тому, що в найбільшому ступені є стримуючим фактором, оскільки на нашу думку це є більш актуальною проблематикою.

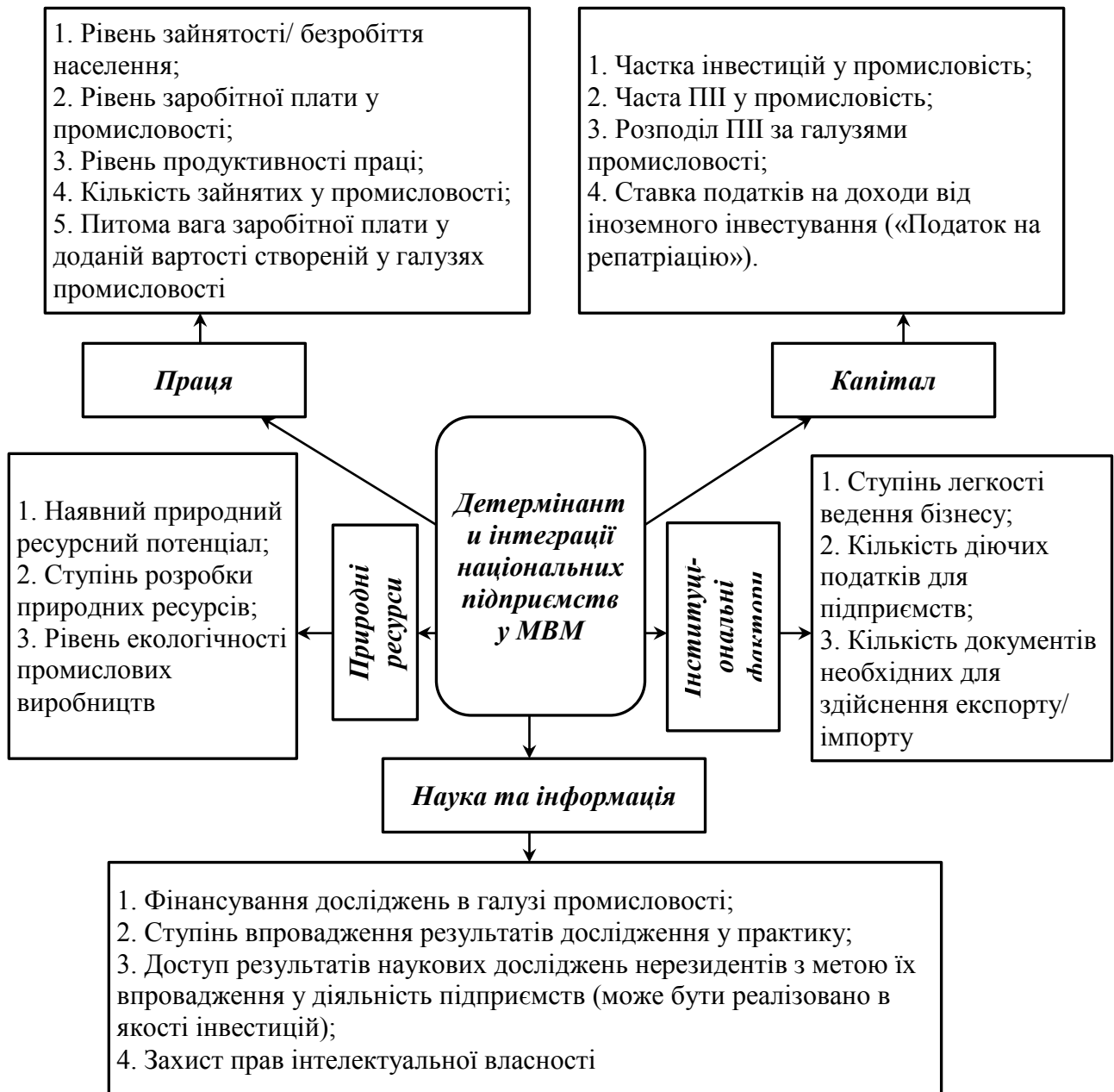


Рис. 2. Детермінанти інтеграції національних підприємств у МВМ

Джерело: складено автором

Так, найбільшою перешкодою на шляху до активної інтеграції національних підприємств у МВМ є технологічна відсталість вітчизняної промисловості. Сьогодні майже 95% промислової продукції України виготовляється на виробництвах третього і четвертого технологічних укладів, у той час, як передові країни світу все масштабніше переходять на технології п'ятого і шостого укладів (щорічні темпи зростання ядра цих укладів складають 35% [4, с. 64]). Низьким рівнем характеризується інноваційна діяльність: частка підприємств, що впроваджують інновації, становить 10,8% до загальної їх кількості, а частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках становить лише 5,9%.

Окрім цього, у кожній галузі промисловості України існують ряд специфічних проблем, які перешкоджають активній інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі. Так, металургійна промисловість, яка є базовою галуззю для національної економіки, є технологічно відсталою та застарілою: виробництво металургійної продукції в Україні є на 5-7% більш матеріалоемним та на 25-30% більш енергоємним порівняно з розвиненими країнами світу [5, с. 248].

Хімічна промисловість є найбільш енерго- та ресурсомісткою і залежить від попиту з боку галузей, що споживають її продукцію – будівництво, машинобудування, легка промисловість та сільське господарство. Катастрофічним для галузі та економіки України загалом стало повне зупинення виробництва мінеральних добрив, кислот, соди, пластмас на підприємствах, розташованих на Донбасі, спричинене розгортанням бойових дій та запровадженням АТО [6].

У машинобудуванні найгострішою проблемою наразі є недостатнє використання потенціалу національного виробництва для потреб внутрішнього ринку, що спричинено, по-перше, існуванням дешевших закордонних аналогів і, по-друге, посиленням недовіри до національного виробника. Ще однією з проблем, яка стала нагальною останніми роками, є проблема неспроможності національних підприємств виконувати вимоги технічних регламентів, розроблених на основі відповідних директив ЄС [6].

Нівелювати або зменшити негативний вплив зазначеного фактору можливо шляхом формування правильної інвестиційної політики в галузі промисловості та обрання інтенсивних факторів розвитку, які в свою чергу дозволять впровадити стратегію якісного та сталого економічного зростання. Реалізація цих заходів дозволить вийти на новий рівень технологічного оснащення, а отже і зайняти певні лідируючі ланки у ГЛСВ.

Література:

1. Офіційний сайт ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/trade/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.html>
2. Daudin G., Riffart C., Schweisguth D. Who produces for whom in the world economy? July 2009.
3. Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers. 2013. № 68.
4. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М., Рубвальтер Д.А. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях // ЭНСР. 2011. № 2(45). С. 63-65.
5. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / [О.Г. Амоша, С.С. Аптекарь, С.І. Юрій та ін.]. – Тернопіль, 2011. – 481 с
6. Офіційний сайт інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1701/>

Купчишина О.А.

аспірант

Науковий керівник: **Шебаніна О.В.**

доктор економічних наук, професор

Миколаївський національний аграрний університет

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одним з ключових елементів державного регулювання економіки є державна регуляторна політика. Вона, як окремий вид державної політики, зародилася в 70-х роках ХХ ст. у розвинених країнах у системи максимального зняття обмежень для ведення бізнесу [1, с. 2].

Розглядаючи регуляторну діяльність як складову державного регулювання економіки в системі управління національним господарством, слід відзначити, що відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» регуляторна діяльність є діяльністю, спрямованою на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд регуляторних актів, яка здійснюється регуляторними органами, фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, територіальними громадами в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією України, цим Законом та іншими нормативно-правовими актами [2].

В свою чергу Д.М. Стеченко визначає державну регуляторну політику – постійний та послідовний курс органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, спрямований на впровадження оптимального державного управління в економічній та соціальній сферах. Державна регуляторна політика спрямована на зменшення втручання органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у діяльність суб'єктів господарювання, усунення правових адміністративних, економічних та організаційних перешкод у розвитку господарської діяльності» [3, с. 19].

Згідно з Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [2] принципами державної регуляторної політики є:

доцільність – обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин із метою вирішення існуючої проблеми;

адекватність – відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;

ефективність – забезпечення досягнення внаслідок її регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

збалансованість – забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;

передбачуваність – послідовність регуляторної діяльності, її відповідність цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних

актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

прозорість та врахування громадської думки – відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень і пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності [2].

У світі останніх подій щодо намірів інтеграції України до Європейського співтовариства набуває своєї актуальності вивчення принципів права Європейського союзу у контексті Лісабонського договору, де наводяться принципи права Європейського союзу. Даним документом чітко закріплені основні принципи, що регулюють межі компетенції ЄС, та компетенції держав-членів щодо найрізноманітніших питань економічної, соціальної політики тощо. Отже, віддзеркалення принципу компетентності у світі євроінтеграційних процесів має знайти своє відображення у принципах регуляторної політики, які передбачають, що регуляторна політика має здійснюватися відповідним регуляторним органом у межах установлених компетенцій. Отже, принцип компетентності визначає розподіл за відповідною процедурою сфери застосування тих чи інших прав і обов'язків регуляторної політики [4].

Отже, регуляторна політика є складним процесом, у якому може бути задіяне значне коло суб'єктів з різними правовими повноваженнями та механізм взаємодії яких нерегульовано. На практиці це призводить до прийняття недосконалих, доволі часто непотрібних, а значить і не придатних до реалізації, з невизначеними конкретними наслідками, у тому числі й економічного характеру, регуляторних актів.

Література:

1. Эволюция регуляторной политики в странах – членах ОЭСР [Электронный ресурс] / Н. Малышев // Париж: Организация экономического сотрудничества и развития. – 2006. – 35 с. – Режим доступа: www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42051724.doc (01.10.2015).

2. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності – Закон України від 11 вересня 2003 року № 1160-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

3. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. Рекомендовано МОН / Д. М. Стеченко. – К., 2006. – 262 с.

4. Колупаєва І. В. Державна регуляторна політика: сутність та принципи формування [Текст] / І. В. Колупаєва // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 99-107.

Масюк Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ

Світовий досвід розвитку сільського господарства переконливо показує економічну доцільність розумної кооперації та агропромислової інтеграції в галузі. Створення різних інтегрованих підприємницьких формувань в складі яких об'єднуються підприємства, що зберігають статус самостійної юридичної особи, дозволяє їм здійснювати технологічну ув'язку виробництва продукції і успішно реалізувати спільні інвестиційні проекти. Робота господарюючих суб'єктів в рамках єдиної інтегрованої структури сприяє об'єднанню фінансового та промислового потенціалу учасників, зниженню витрат виробництва, скороченню податкового тягаря в результаті зменшення посередницьких ланок.

Агрохолдинги є відносно новим явищем для України, тоді як у світі вони вже мають певну історію. Порівняння характеристик агрохолдингів та характеру їх функціонування й управління ними в різних країнах дає змогу виділити певні специфічні риси українських агрохолдингів порівняно з подібними підприємствами в інших країнах: значна централізація капіталу; можливість здійснення погодженої фінансової інвестиційної та кредитної політики; гнучкість і мобільність у виборі організаційно-правових форм учасників холдингу; можливість диверсифікації ризику; конфіденційність контролю для власників бізнесу, що перебувають на верхівці холдингової піраміди; ефективність фінансового та податкового планування; бюрократизація управління, складність ієрархічної структури; збереження нерентабельних виробництв, які призводять до зниження ефективності холдингу [1].

Першим фактором виникнення в Україні аграрних вертикально інтегрованих структур – агрохолдингів – можна вважати те, що у 1991-1996рр. була можливість для створення потужного тіньового сегмента (не лише в агросфері) з наступним перерозподілом орендованих земель та інших матеріальних цінностей на користь середніх та великих агропромислових торгових компаній, які, поглинаючи одна одну, почали формувати агрохолдинги [2].

Українські агрохолдинги почали формуватися переважно за рахунок диверсифікації – переливу капіталу (інвестицій) з високоприбуткових галузей промисловості, таких як нафтогазова та металургійна, до сільського господарства (наприклад, Шахта ім. Засядька, ММК ім. Ілліча, ДП «Нафком-Агро», «Миронівський хлібопродукт», «Астарта-Київ», «Укрзернопром» та ін.) [3]. За оцінками експертів, процес створення холдингу може тривати до 10 років. Це підтверджується досвідом формування й роботи більшості вітчизняних агрохолдингів на українському аграрному ринку [4].

Поява агрохолдингів у сільському господарстві й на аграрному ринку є не лише результатом реформування аграрних відносин, а й наслідком глобалізації,

бо переважно вони засновуються та функціонують із використанням іноземного капіталу. Нормативні приписи щодо діяльності холдингових компаній в Україні вміщено передусім у Господарському кодексі України та спеціальному Законі України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 р. № 3528-IV [5]. Холдингова компанія повністю впливає на господарську діяльність інших корпоративних підприємств і контролює її. Корпоративними підприємствами у ст. 63 Господарського кодексу України і ст. 1 вказаного Закону називають господарські товариства. Тобто холдингова компанія може володіти акціями (частками, паями) лише господарських товариств – акціонерних, товариств з обмеженою чи додатковою відповідальністю, повних чи командитних товариств. Спеціальних нормативних приписів, присвячених функціонуванню агрохолдингів, законодавство України не містить.

Застосування науково обґрунтованих технологій дає змогу агрохолдингам одержувати вищі, порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами, показники господарської діяльності. За результатами дослідження УКАБ «Агрохолдинги України 2016» за підсумками 2015 року українські агрохолдинги наростили земельний банк на 110 тис. га до 5,71 млн. га, що наразі становить 28% від угідь, які перебувають у користуванні сільськогосподарських підприємств. Збільшення земельного банку агрохолдингів відбулось уперше з 2013 року. Внаслідок фінансових труднощів та втрату частини активів на окупованих територіях у 2014 році площа угідь агрохолдингів скоротилась на 400 тис. га.

Найактивнішими учасниками процесу консолідації земель наразі є середні агрохолдинги з розміром земельного банку від 20 до 40 тис. га, в той час, як великі компанії в основному зосереджуються на утриманні контролю над своїми землями та підвищенню ефективності їх використання [6].

У 2015 році виробництво пшениці в холдингах склало 6,3 млн т або майже 24% від усього виробництва в Україні. Незважаючи на зниження урожайності, виробництво пшениці в агрохолдингах порівняно з минулим роком зросло на 20% завдяки збільшенню посівних площ. Прибутковість виробництва в агрохолдингах у 2015 році – 5,2 тис. грн. з 1 га (+57% до 2014 року). За останні 5 років виробництво пшениці в агрохолдингах зросло на 23% завдяки підвищенню урожайності [7].

Об'єктивні техніко-економічні переваги агрохолдингів: високий рівень продуктивності праці, економія капітальних і експлуатаційних витрат на одиницю площі, більші можливості для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики, зберігання та реалізації продукції в кращі строки й вищої якості. Одним із чинників, що зумовлюють успіх розвитку агрохолдингів, є налагодження ефективного менеджменту виробничих процесів, складовими якого виступають: підготовка та підвищення кваліфікації персоналу, управління ринковими ризиками, оптимізація фінансово-інвестиційної діяльності з урахуванням єдиної місії компанії й завдань на довгострокову перспективу, контроль за раціональним управлінням бізнес-процесами [4].

Незважаючи на значне поширення агрохолдингів В. М. Єрмоленко свого часу доречно вказував на низку негативних факторів можливості застосування акціонерної форми в аграрному виробництві, зокрема: (а) набуваючи акції під час створення акціонерного товариства і передаючи останньому кошти чи майновий пай, акціонер при неефективній діяльності товариства може фактично позбутися своєї і так безпосередньо незначної власності; (б) маючи тільки право вимоги на частку в ліквідаційній масі акціонерного товариства, акціонер ризикує втратити своє майно в разі припинення товариства; (в) унаслідок ліквідації товариства всі ліквідні активи, які дійсно мають певну цінність, дістаються попереднім чергам кредиторів; (г) в акціонерному товаристві існує модель власності з відокремленим управлінням майном, у результаті чого акціонери майже не мають ефективної влади над підприємством, яку сконцентровано в руках групи управлінців [8].

Основні недоліки процесу розвитку агрохолдингів в Україні стосуються переважного нехтування соціальними й екологічними проблемами на селі з боку агрохолдингів, у тому числі допущення хижацької експлуатації земельних угідь з метою максимізації свого прибутку в умовах недостатньо розвинутої нормативно-правової системи регулювання діяльності агрохолдингів та незавершеності процесу формування ефективних земельних відносин [9].

Отже, створення й функціонування в Україні агрохолдингів дають підстави для висновку про те, що така форма організації виробництва та економічних взаємовідносин в аграрній сфері економіки поступово перетворюється на лідируючу і кількість агрохолдингів, незважаючи на наявність певних недоліків у їхній діяльності та окремих протиріч між ними й економічним і соціальним середовищем, поступово збільшуватиметься, все більше надаючи вітчизняному сільському господарству крупнотоварного характеру.

Література:

1. Шапуров О. О. Моделі управління холдингами / О. О. Шапуров // Інвестиції, практика та досвід. – 2011. – № 23. – С. 31-32.
2. Залізко В. Д. Вплив агрохолдингізації сільськогосподарських підприємств на соціально-економічний розвиток сільських територій / Залізко В. Д. // Економіка України. – 2013. – № 6(619). – С. 71-77.
3. Дідус С. М. Агрохолдинги в Україні: особливості становлення та розвитку / С. М. Дідус // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 96-101.
4. Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139-147.
5. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15 березня 2006 р. № 3528-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 34. – Ст. 291.
6. http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/zemelniy_bank__ukrainskikh_agrokholidingiv_zbilshivsya_na_110_tis_ga/?category=29779
7. http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/zemelniy_bank__ukrainskikh_agrokholidingiv_zbilshivsya_na_110_tis_ga/?category=29779

8. Єрмоленко В. М. Майнові правовідносини приватних сільськогосподарських підприємств: теорія, законодавство, практика: монографія / В. М. Єрмоленко. – К.: Магістр – XXI ст., 2005. – 304 с.

9. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупно товарного господарювання в агробізнесі України / Г. Черевко // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 1-2. – С. 32.

Оганесян В.С.

аспірант

Науковий керівник: **Місюк М.В.**

доктор економічних наук, професор,

декан економічного факультету

Подільський державний аграрно-технічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА

Покращення економічної ситуації та стабільності на ринку продукції вівчарства в Україні та підвищення її конкурентоспроможності, можливе лише за умови ефективного функціонування усіх суб'єктів господарювання. Тому обрана правильна орієнтація економічної стратегії держави, буде сприяти ефективним трансформаційним процесам в Україні. Крім того, криза фінансів, інфляційні процеси, катастрофічне звуження місткості внутрішнього ринку, надто високий податковий тиск, неефективна державна підтримка, практично позбавили більшість підприємств здатності до введення самостійних відтворювальних процесів, стратегічного планування власного розвитку. В основі забезпечення такого розвитку, його збалансованості та стратегічної спрямованості лежить визначення складного економічного механізму функціонування ринку продукції вівчарства.

В зарубіжній та вітчизняній економічній літературі широко використовують термін «економічний механізм».

Так, А. О. Мельник у своїх працях зазначає, що «економічний механізм адаптації до конкурентного середовища – це сукупність організаційно-економічних систем пристосування [5, с. 158].

На думку французького науковця А. Г. Кульмана, економічний механізм можна визначити як необхідний взаємозв'язок, який природно виникає між різними економічними явищами, аналіз яких дозволяє в економічній теорії будувати власні узагальнення, тобто «економічний механізм» – це сукупність правил, принципів та підходів до функціонування об'єкту чи системи, що спрямована на досягнення кращих результатів діяльності підприємства шляхом раціонального управління витратами [4, с. 7].

Економічний механізм, за визначенням академіка І. І. Лукінова, є досить складною сукупністю регуляторів, за допомогою яких реалізуються складові

загальнодержавної та ринкової політики – монетарної, валютної, цінової, фінансової, банківсько-кредитної, платіжної, податкової, митної, страхової тощо [3].

Т. Л. Мостенська під економічним механізмом розуміє механізм реалізації економічної політики держави, який за допомогою використання державних важелів регулювання спрямовує дію ринкових законів у необхідному для держави напрямі, або механізмом впливу державного регулювання на дії ринкових законів з метою досягнення поставлених цілей [1].

Й. С. Завадський підкреслює, що економічний механізм – це складовий елемент господарського механізму, що включає економічні стимули (державні економічні стимули виробництва й матеріальні стимули праці) та важелі (планування, госпрозрахунок, фінансування, умови реалізації продукції виробничо-технічне обслуговування, умови господарювання, різні ліміти, собівартість продукції, рентабельність виробництва тощо) [8, с. 220].

Є. В. Хлобистов вважає, що економічний механізм – комплекс організаційних, нормативних та правових заходів, спрямованих на оптимальну взаємодію економіки та навколишнього середовища по відношенню до людини [7, с. 745].

Але проривом у дослідженні «економічного механізму» є «підхід» Лео Гурвіца, адже основним вкладом вченого в економічну науку являється концепція економічного механізму. І хоч найбільш відомі результати в теорії механізмів отримані іншими, заслуга Л. Гурвіца полягає в демонстрації необхідності формального моделювання передачі інформації в економічних процесах (наприклад, вальрасовських ринках), системах (соціалізму, капіталізму) і в рамках різних задач (виробництва суспільних благ), потребуючих агрегування інформації індивідуальних суб'єктів. Л. Гурвіц запропонував мову для такого аналізу, в тому числі ввів поняття механізму і вимог відповідності стимулів (*incentive compatibility*), виявив основні напрямлення досліджень механізмів, в частині в рамках дискусії о важливості децентралізованих механізмів [2, с. 6].

Економічний механізм сучасного ринку можна охарактеризувати як єдність об'єктивної і суб'єктивної сторін, як механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку. Ринковий механізм виявляється у дії об'єктивних економічних законів, які управляють товарним виробництвом і ринком через систему ринкових відносин. Суб'єктивна сторона ринкового механізму може бути представлена діяльністю всіх суб'єктів ринку (виробників і споживачів, домогосподарств, підприємців, держави), які діють на основі своїх потреб і інтересів. Економічною основою ринкового механізму – є будь-яка господарсько-економічна діяльність, ринкова угода, яка базується на трьох основних умовах: мета, обмеження і вибір [6].

Із вищезазначеного випливає, що поняття «економічний механізм» займає важливе місце в у функціонуванні ринку продукції вівчарства, тому-що розкриває сутність найрізноманітніших відносин і процесів функціонування і розвитку економічних об'єктів та суб'єктів, від найскладніших економічних систем країни – до конкретних підприємств.

Досконалість такого механізму, з одного боку, вимагає раціонального управління суб'єктами господарювання і зумовлює рівень продуктивності їх функціонування, успішної адаптації до умов динамічного зростання та розвитку ринку в умовах України. З іншого – саме така досконалість є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, його конкурентоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості, інвестиційної привабливості та платоспроможності.

Економічний механізм функціонування ринку продукції вівчарства – це механізм формування ринкових цін і розподілу продукції вівчарства, взаємодії суб'єктів господарювання щодо встановлення та застосування цін, обсягу виробництва і продажу товарів та послуг.

Література:

1. Економічний механізм функціонування ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15100827/politekonomiya/ekonomichniy_mehanizm_funktsionuvannya_rinku
2. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики № 1. – 2008 – С. 4-26.
3. Карпенко О. О., Семиволос І. І. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwin_t3D_pzMAhWBGCwKHTs1AfcQFghaMAc&url=http%3A%2F%2Fwww.maritime.kiev.ua%2Fuploads%2FJurnal%2F1_\(16_2013\)%2F71.docx&usg=AFQjCNH307FmeUIbEjPQOMVoCzuxyUYT9g](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwin_t3D_pzMAhWBGCwKHTs1AfcQFghaMAc&url=http%3A%2F%2Fwww.maritime.kiev.ua%2Fuploads%2FJurnal%2F1_(16_2013)%2F71.docx&usg=AFQjCNH307FmeUIbEjPQOMVoCzuxyUYT9g)
4. Кульман А. Экономические механизмы / Кульман А.; пер. с франц. Е. П. Островской; общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М.: Прогресс, 1993. – 188 с.
5. Мельник А. О. Адаптивне управління підприємством в умовах конкурентного середовища / А. О. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 5, ч. 2, т. 3. – С. 157-162.
6. Механізм функціонування ринку. Основи ринкового механізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/488/39/1/4/>.
7. Хлобистов Є. В. Фінансові механізми екологічної політики / Є. В. Хлобистов // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журнал – Вип. 3-4; голов. ред. О. П. Степанов. – К.: НАНУ, 2004. – С. 744–752.
8. Шиманська В. В. Формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу на засадах реалізації державно-приватного партнерства / В. В. Шиманська // Вісник ЖДТУ № 4(66). – 2013. – 220-226 с.

Г'янкова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університету

ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Розвиток національної економічної системи, як злагодженого та впорядкованого механізму взаємозв'язку складових, потребує уваги до її компонентів. В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів особливу роль відіграють суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що гідно представляють Україну у світі та є важливим джерелом надходжень до Державного бюджету.

Зокрема, за даними [1, с. 471] (табл. 1), митні платежі за результатами 2015 року становлять 40300,8 млн. грн, що відповідає 9,8% від податкових надходжень або 7,5% від доходів Державного бюджету. Ввізне мито у розмірі 39881,0 млн. грн. склало 99% від загальної суми митних платежів та 9,7% від податкових надходжень.

Акцизний податок з ввезених на митну територію України товарів за результатами 2015 року склав 24326,8 млн. грн або 5,9% від податкових надходжень, що дорівнює 4,5% від надходжень до Державного бюджету України.

Протягом аналізованого періоду (2010-2015 рр.) обсяги акцизного податку з ввезених товарів щороку зростали; ввізне мито, за винятком 2014 року, демонструвало позитивну динаміку; найбільш результуючий показник вивізного мита у 2011 році, найгірший – у 2013 році.

Планом на 2016 рік ДФС України [2] передбачено зростання податкових надходжень, в тому числі, акцизного податку з ввезених товарів, однак, скорочення митних платежів, особливо за рахунок ввізного мита, що пояснюється обов'язками України в рамках реалізації Угоди про зону вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу.

Таблиця 1

Податкові надходження від зовнішньоторговельних операцій до Державного бюджету України, млн. грн

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)
Доходи Державного бюджету	240615,2	314616,9	346054,0	339226,9	357084,2	534694,8	608637,1
Податкові надходження	180956,8	261605,0	274715,2	262777,1	280178,3	409417,5	501339,3
Акцизний	4600,8	7822,1	9767,8	8946,8	16855,4	24326,8	29181,0

податок з ввезених товарів							
Митні платежі	8855,2	11774,0	13186,5	13342,5	12608,7	40300,8	19642,0
Ввізне мито	8556,4	10462,8	12985,8	13264,6	12388,6	39881,0	19276,0
Вивізне мито	294,8	1311,3	200,8	77,9	220,1	419,8	366,0

Джерело: [1, с. 471]

Серед основних законодавчих актів, що регулюють оподаткування зовнішньоторговельної діяльності в Україні Податковий [3] та Митний кодекси [4].

Згідно з законодавчими нормами України резиденти-суб'єкти ЗЕД при здійсненні експортно-імпорتنих операцій зобов'язані сплатити ПДВ, акцизний податок, мито.

Згідно ст. 193 ПКУ ставка ПДВ встановлюється від бази оподаткування у розмірі 20%, 0% та 7%.

При експорті товарів для ПДВ застосовується ставка 0%: за умови перетину митного кордону, а саме у випадках:

- експорту товарів та супутніх послуг, що підтверджено декларацією митної вартості (ст. 195 п. 1.1. ПКУ);
- постачання товарів у магазини безмитної торгівлі (ст. 195 п. 1.1. пп. г. ПКУ).

При здійсненні експортних операцій без перетину митного кордону, а саме:

- якщо місце постачання товару розташоване на митній території України оподатковується за ставкою 20% (ст. 185.1, 194.1 ПКУ);
- за умови, що місце постачання товару знаходиться за межами митної території України, операція не є об'єктом оподаткування ПДВ.

При імпорті товарів, за умови перетину митного кордону, для ПДВ застосовується ставка 20%.

Звільняються від оподаткування ПДВ (0%) операції постачання товарів та супутніх послуг, звільнених від оподаткування на митній території України (ст. 197 ПКУ), а саме: продукти дитячого харчування та товари дитячого асортименту для немовлят; освітні послуги; легкові автомобілі для інвалідів, придбані за рахунок державного та місцевих бюджетів тощо.

ПДВ за ставкою 7% застосовується для операцій з ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я» (ст. 193.1 пп. «в»).

При реімпорті товарів повне звільнення від сплати ПДВ (ПКУ ст. 206 п. 2.2; п. 3) можливо за умови:

- вчасного повернення тимчасово вивезених товарів у тому самому стані;

– ввезення товарів до завершення строку дії митного режиму переробки за межами митної території України.

Однак, якщо товари, що повертаються через невиконання або неналежне виконання умов договору, первинно було розміщено в митний режим експорту, звільнення від сплати ПДВ Податковим кодексом не передбачено.

Ввізне та вивізне мито [2] застосовується для окремих груп товарів згідно з Митним тарифом України; преференційні, пільгові та базові ставки мита застосовуються відповідно до умов співпраці з країнами контрагентами.

Особливості застосування акцизного податку визначені у Податковому кодексі:

– до товарів, що постачаються на митну територію України, акцизний податок сплачується за ставками для підакцизних товарів;

– для товарів в режимі експорту акцизний податок не сплачується.

Не зважаючи, на особливу роль суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у формуванні надходжень до Державного бюджету України, доречно відзначити, що однією з найбільш актуальних проблем, що стримує стійкий розвиток вітчизняних суб'єктів ЗЕД, як складових національної економічної системи, є недотримання принципу стабільності податкового законодавства. Зазначене виявляється, перш за все, у порушенні норми щодо неможливості внесення змін до елементів податків та зборів менше ніж за півроку до початку бюджетного періоду, в якому вони починають діяти.

Література:

1. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К., 2016/

2. Державна фіскальна служба України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/>

3. Податковий Кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Митний Кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

Романчук Ю.С.

студентка

Науковий керівник: **Іртищева І.О.**

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародної економіки

та менеджменту освіти

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

На дану добу, Україна, як і весь світ, входить в еру глобалізації, хоча, на відмінну від західних країн, досі не сформулювала власні методи управління й не відійшла від застарілих радянських норм. Тому з чого потрібно починати підвищувати рівень економіки в нашій державі? Чи потрібно створювати свій власний стиль чи вже одразу керуватися параметрами глобалізації?

Після винайдення парового двигуна, люди перестали бути сухим ресурсом в руках великих підприємців, адже тепер саме від людського капіталу залежить лідерство компанії на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме людина може як піднести компанію, так і знищити її, тому дуже важливим постає питання управління людськими ресурсами.

Хоч держава Україна і намагається відступити від комуністичного минулого, але на практиці, в кращому випадку, ми можемо спостерігати лише застій. Наші люди бажають мати зарплатню як у зарубіжних корпораціях, соціальні пільги та устрій як закордоном, але не розуміють, що все в їх, наших з вами руках і потрібно починати саме з управління найвагомішою рушійною силою до благополуччя – людськими ресурсами.

Перший етап підготовки до перетворень повинен полягати у створенні нової системи цінностей, ідеології, організаційної культури, зміни стилів управління і принципів мотивації. Саме в створенні, а не в копіюванні успішних закордонних систем. Так, їх дослідження, запозичення певних критеріїв з подальшою адаптацією є правильним, але потрібно створювати свої реформи та системи змін. Навіть, якщо у нашого найближчого сусіда (наприклад, Польщі) подіяла певна реформа, то це ще не гарантія, що вона допоможе нам, навпаки, скоріш за все більш підходящою для нас системою буде далекої держави, а то і взагалі та система, яка в себе зазнала краху. При впровадженні певних заходів потрібно враховувати безліч критеріїв, головні з яких це культура, менталітет та минуле населення.

Вважається, що концепція управління персоналом має «національний відтінок». В США, наприклад, вона прагматична: людину розглядають як ресурс, до якого потрібно бережливо ставитись і вкладення в нього повинні окупатись. В Японії людина не тільки ресурс, але й самостійна цінність: тут значно вища роль корпоративної культури і організаційних цінностей.

Японські менеджери з управління персоналом називають такі напрямки, які будуть актуальними в управлінні людськими ресурсами XXI століття (% відповідей):

- розвиток потенціалу людей – 86,6;
- максимальне використання потенціалу працівників – 8,9;
- розвиток групової діяльності – 47,1;
- акцент на розвиток професіоналізму старших працівників – 42,4;
- розширення різноманітності професій – 38,3;
- збільшення фондів мотивації – 29,6;
- покращення умов праці – 29,4 [1].

Так само, неможливо на державному рівні впровадити одну лінію правил управління людськими ресурсами, адже таке прописати нереально, бо найціннішою рисою гарного лідера має бути вміння імпровізувати навіть підчас стресової ситуації, також люди це не нормовані машини. Крім того, якщо приватні підприємства давно почали змінювати застарілу систему управління від типового для України авторитарного стилю до партисипативного управління, при якому роль лідера полягає переважно в умінні використати творчий потенціал колективу, а не в жорсткому контролі та безглузких наказах, без участі в колективі, то державні організації лише починають ступати по цій дорозі [2]. І це є однією з головних помилок управління людськими ресурсами в Україні, бо саме з державної, точніше з освітньої галузі, слід починати перехід до сучасних підходів, оскільки, саме в освіті, через освітні установи, навчальні заклади відбувається формування ставлення до людей як до найвищої цінності суспільства. Саме тому система освіти повинна подавати приклад такого ставлення. В Україні для такої концепції ще не знайшли час й бажання, але традиційно вітчизняний менталітет підходить до людей, як до чогось другорядного, тому не скоро метод управління персоналом досягне світових стандартів [3].

Так, не лише потрібно створювати окрему систему та підходи до країни, але і до галузі, до окремого підприємства, але все-одно можна виділити три спільні категорії, на які потрібно орієнтуватися:

- дисципліна (порядок);
- відповідність завдань, обов'язків посаді;
- творчість.

Для більшості підприємств розвинутих країн проблеми дисципліни і елементарного порядку давно вирішені. Проте це відбулося не само по собі, а в результаті цілеспрямованих зусиль за різними напрямками. Як приклад можна вказати нам відомі «5С» японського досвіду організації праці: Сейрі (організованість), Сейтон (охайність), Сейсо (чистота), Сейкецу (чистоплотність), Сітсуке (дисципліна). Нічого нового в цих принципах для українського спеціаліста немає. Але цих прописних істин в Японії дотримуються, а у нас вони часто залишаються гаслами [4, ст.24].

Також, у нас вважається за норму нагромаджувати персонал непрямыми обов'язками. Делегування повноважень – це одне, але коли, наприклад, викладач замість навчання майбутніх кадрів займається роботою, геть не пов'язаною з його

обов'язками, то про яку кваліфікацію спеціалістів та, в подальшому, економічну стабільність можна говорити, про який високий рівень життя, євроінтеграцію? Це як найкраще ілюструє управління людськими ресурсами в Україні.

Щодо творчих здібностей, їх важливості, то вони є найголовнішим ресурсом, який забезпечує відповідність підприємства вимогам ринку і досягненням технічного прогресу. Тому, в системі принципів управління персоналом всіх передових фірм, умовам і мотивації творчої діяльності надається першочергове значення. Прикладом можуть слугувати досвід американських корпорацій: ЗМ, General Motors, Google Inc. [5]. Подібні компанії, за останні роки, стали називати креативними, тобто орієнтованими на творчість і вони займають лідерські позиції на міжнародній арені.

Також, ще одним спільним і запозиченим методом для наших компаній може стати створення єдиного відділу, який буде займатися управлінням людськими ресурсами, адже зараз ця роль розділена на безліч дрібних служб (відділ кадрів, організації праці і заробітної плати, головного технолога, техніки безпеки). Порівняння систем управління підприємств України і розвинутих країн показує, що єдина служба управління персоналом забезпечує більш ефективну координацію всіх функцій, пов'язаних з людськими ресурсами. Об'єднання робіт по управлінню персоналом в одному відділі дозволить більш раціонально використовувати потенціал співробітників підприємства і підвищить оперативність керівництва [2].

Як ми бачимо, українське управління людськими ресурсами далеке від ідеалу, а саме від нього найбільше залежить успішність бізнесу, а тому і держави в цілому. За четверть століття Україна могла давно покращити становище, але чомусь ми як не в застої, то в падінні і це доволі сумні прогнози, що відкривають такі самі перспективи, а все ж в наших руках. Саме від людини залежить майбутнє, адже можливостей, практик, теорій безліч, було б лише бажання змінити все на краще та рухатися вперед, а не просто збагачуватися грошовими ресурсами забуваючи про людські, не маючи цілі підняти країну, а лише мріючи про закордон.

Література:

1. Модель 4С в управлінні людськими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm192.html> (дата звернення 21.02.2016 р.). – Назва з екрана.

2. Романова В. В. Вдосконалення управління людськими ресурсами підприємств / В. В. Романова // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. – № 3. – С. 188-190. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2002_3_39 (дата звернення 21.02.2016 р.). – Назва з екрана.

3. Синицина Н. Г. Нові підходи до управління людськими ресурсами в управлінні освітою / Н. Г. Синицина // Наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=351> (дата звернення 21.02.2016 р.). – Назва з екрана.

4. Монден Я., Сибакава Р., Такаянаги С., Нагао Т. Как работают японские предприятия [Текст] // Бобрышев Д. Н. – Москва: Экономика, 1989. – С. 262.
5. Грачев М. В. Суперкадры: управление персоналом в международной корпорации [Текст] / М. В. Грачев. – Москва: Дело ЛТД, 1993. – 208 с.

Сорочка С.І.

аспірант

Науковий керівник: **Пшик Б.І.**

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри фінансів

та фінансово-економічної безпеки

Львівський навчально-науковий інститут

Університету банківської справи

СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

«Навколишній світ і діяльність людини з точки зору сучасної науки мають системний характер» [1, с. 5]. Тому, в сучасному світі багато явищ потрібно розглядати як системи. Такий розгляд дозволяє краще їх вивчати, розуміти, а значить і впливати на них. Багато економічних процесів являють собою складні системи.

Побудова в Україні сильної економіки потребує великого обсягу інвестицій. Тому існує потреба в стимулюванні інвестиційної діяльності і відповідно у концепції системи стимулювання інвестиційної діяльності.

В економічному словнику, авторами якого є Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О., зазначено, що «система (англ. system) – 1. сукупність взаємопов'язаних між собою частин, елементів, які утворюють єдине ціле. 2. порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь; правильне розташування частин, певний порядок, зв'язане ціле; це внутрішньоорганізована сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети» [2, с. 281].

Пшик Б. І., Смовженко М. Я. вважають, що «...система – це сукупність, що складається зі з'єднаних частин, множини елементів, які є неподільними, відповідними і перебувають у взаємозв'язках один із одним та утворюють визначену цілісність, тобто єдність певної структури, яка із зовнішнім середовищем взаємодіє як єдине ціле» [3, с. 371].

Під системою стимулювання інвестиційної діяльності доцільно розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють визначену цілісність, єдність певної структури, що має за мету спонукати до інвестиційної діяльності (рис. 1).

Умови системи стимулювання інвестиційної діяльності доцільно поділити на базові та стимулюючі. Базові умови – це умови, наявність яких є

обов'язковою, щоб інвестор прийняв рішення про подальший розгляд перспективи інвестування. Зазвичай, базові умови є у більшості розвинених країн. Стимулюючі умови – це умови, які спонукають інвестора до вкладання, після того як його базові умови задоволені. Інвестори базові та стимулюючі умови порівнюють з умовами у конкурентів. Наприклад, умови певної країни порівнюються з умовами у іншій і т. д.



Рис. 1. Система стимулювання інвестиційної діяльності

Наприклад, іноземний інвестор розглядає варіант інвестицій в сільське господарство, а саме – в садівництво. Важливою для нього є можливість придбати сільськогосподарську землю, як в більшості розвинених країнах. Відсутність можливості іноземцю купити землю приведе до відмови вкладання коштів. Тобто, базова умова не відповідає потребам інвестора, і його вже не цікавить чи держава підтримує садівництво (наприклад, надає пільги) і т. д. Стимулюючою умовою буде наявність державної підтримки садівництва, тобто така умова є кращою в порівнянні з іншими варіантами вкладання. Базові та стимулюючі умови впливають на інвестиційне середовище.

Система стимулювання інвестиційної діяльності може мати такі рівні:

- макрорівень (рівень держав), наприклад, зменшення бази оподаткування на суму інвестицій;
- мезорівень (рівень галузей та підприємств які виробляють подібну або однакову продукцію, або складові до певної продукції), наприклад стимулювання садівництва;

- мікрорівень (рівень підприємства), наприклад, стимулювання певного підприємства або групи підприємств, які знаходяться близько до кордону переорієнтуватися на експорт, при цьому вони не підпадають під ознаки мезорівня.

Система стимулювання інвестиційної діяльності складається з багатьох елементів: податкові ставки, облікові ставки, політичний режим в країні, стан судової системи, кількість святкових днів у році, наявність тих чи інших природних ресурсів, кваліфікація працівників, виробничі можливості та інші. Цих елементів є багато, крім того у зв'язку з незупинним прогресом виникають все нові вимоги до елементів системи, а також появляються нові елементи. Тому вичерпний перелік елементів системи стимулювання інвестиційної діяльності скласти практично не можливо, але ці елементи доцільно згрупувати в підсистеми за певними ознаками.

Всі елементи системи стимулювання інвестиційної діяльності доцільно розділити за ключовими ознаками до наступних підсистем:

- політична підсистема (наприклад, політичний режим та ін.);
- економічна підсистема (наприклад, монетарні та бюджетно-податкові інструменти та ін.);
- правова підсистема (наприклад, закон про захист іноземних інвестицій та ін.);
- соціально-культурна підсистема (наприклад, кількість святкових днів у році та ін.);
- природно-ресурсна підсистема (наприклад, наявність тих чи інших ресурсів та ін.);
- інформаційно-інтелектуальна підсистема (наприклад, необхідний рівень освіти, інформаційних технологій та ін.);
- виробнича підсистема (наприклад, виробничі можливості та ін.).

Елементи системи можуть впливати на базові та стимулюючі умови, а деякі можуть бути ними. Наприклад, такий елемент системи як облікова ставка впливає на вартість кредитних ресурсів, що є умовою, в якій діє інвестор, а ставка податку є умовою для інвестора і є елементом системи.

Суб'єктами системи стимулювання інвестиційної діяльності є:

- держави;
- фізичні та юридичні особи.

Потрібно також зауважити, що в системі стимулювання інвестиційної діяльності може проявлятися ефект синергії. Який полягає в тому, що ефективність дії елементів, які поєднані в одній системі перевищує суму ефектів дії окремих елементів. Наприклад, податкове стимулювання через зниження податків доцільно поєднувати із зниженням облікової ставки, це може створити конкурентну перевагу в певній країні і інвестори вкладатимуть в неї.

Стимулювання інвестиційної діяльності є дуже важливим завданням для будь-якої країни. Розгляд цього завдання і його вирішення через концепцію системи повинно дозволити швидше досягнути поставлених цілей. Також концепція системи повинна дозволити точніше управляти інвестиційною діяльністю, розуміти її складові та всі процеси, які пов'язані з нею. Серед

багатьох елементів системи доцільно для початку визначити, які саме мають найбільше, першочергове значення для інвесторів і за допомогою них стимулювати інвестиційну діяльність якнайшвидше.

Література:

1. Сорока К. О. Основи теорії систем і системного аналізу: Навч. посібник Харків: – ХНАМГ, 2004. – 291 с.
2. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич – К.: Кондор, 2006. – 356 с.
3. Пшик Б. І., Смовженко М. Я. «Системний підхід до управління банківською діяльністю» // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів (Збірник наукових праць) / НАН України, Інститут регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2005. – Вип. 6(LVI). – 634 с.

Стукан Т.М.

аспірант

Науковий керівник: **Кирилов Ю.Є.**

доктор економічних наук, професор

Херсонський державний аграрний університет

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ

Стрімкий розвиток ринкових відносин та постійні трансформаційні перетворення у всіх сферах діяльності, у тому числі в аграрному секторі економіки суттєво впливають на господарську діяльність підприємств. Це вимагає впровадження нових більш сучасних, інноваційних методів в управлінні агроформуваннями, з метою прискореної адаптації до ринкових умов ведення бізнесу та трансформацій в аграрному виробництві. Системне оновлення бази науково-теоретичних досліджень, впровадження сучасних механізмів управління, застосування ефективних тактичних і стратегічних управлінських рішень, забезпечує ефективний розвиток та економічне зростання для аграрних підприємств.

На сьогоднішній день тема управління набуває актуальності. Це обумовлено тим, що аграрні підприємства відстають від трансформаційних перетворень в економіці, в першу чергу через недосконалість системи управління, застарілість техніки і технології. Сьогодні агроформування ще функціонують за умов, коли ринкові процеси мають трансформаційний характер, мають не достатнє фінансування для впровадження новітньої техніки, що стримує розвиток аграрної сфери. В умовах постійних змін в середовищі

функціонування і не досконалості механізмів економічного управління на підприємстві призводить до неефективності виробництва та низьких показників діяльності, що вимагає впровадження сучасних механізмів управління, що призведуть до розширеного відтворення за рахунок нарощування виробництва товарної та експортної продукції, застосування інноваційних технологій та зміцненню конкурентоспроможних позицій на ринку.

Метою дослідження є розгляд та обґрунтування сучасних концепцій управління аграрними підприємствами в умовах трансформаційних перетворень.

У період ринкового становлення виділилися успішні бізнес-структури, які стали лідерами в своїй галузі та демонструють нарощування виробничого капіталу, ефективно використовують наявні ресурси, з них вчені-економісти виділили декілька управлінських концепцій, які мають позитивний ефект при їх впровадженні у виробничий процес. До них було віднесено: «ощадне виробництво» (Lean Production) [1], «шість сигма» (Six Sigma) [1], «теорія обмеження систем» (TOC) [2], «теорія розв'язування винахідницьких задач» (TRIZ) [3], «цикл якості Дьомінга» [4].

Ми у своєму дослідженні зупинимося на перших двох концепціях «ощадне виробництво» та «шість сигма», які на нашу думку більш точно підходять для застосування в аграрних підприємства та в результаті призводять до ефективного виробничого процесу з урахуванням всіх зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування.

Концепція «ощадне виробництво» передбачає оптимізацію та зменшення всіх витрат під час виробничого циклу продукції, при цьому сама продукція виготовляється у точній відповідності із запитами споживачів. Вперше даний підхід застосували ряд провідних світових компаній: Alcoa, The Boeing Company, Porsche, Інструм-Ренд.

Можливість впровадження в аграрне виробництво концепції «ощадне виробництво» пов'язане із виготовленням агропродукції з меншими прямими затратами праці, матеріалів, земель в обробітку, ресурсними витратами, капітальними інвестиціями, затратами часу на всіх стадіях створення споживчої цінності. Прикладами застосування технології ощадного виробництва у аграрному виробництві є впровадження «мінімальної» (Mini-Till) та «нульової» (No-Till) технології при вирощуванні сільськогосподарських культур, обробітку ґрунту, захист поверхні ґрунту від ерозії, застосування змішаного згодовування різних кормів із одноразовим роздаванням кормів у скотарстві, виведення скоростиглих гібридів.

Концепція «шість сигма» одна з ефективних управлінських технологій за впровадження якої підприємства мають змогу підвищити якість та конкурентоспроможність продукції на галузевому сегменті ринку. Суть самої концепції «шість сигма» полягає в підході удосконалення бізнесу за рахунок знаходження і усунення помилок, які не ефективно розвивали бізнес. Це можливо досягти за рахунок зосередження на основних характеристиках параметрів продукту, які є критично важливими для кінцевого споживача. Дана концепція отримала своє відображення в таких світових компаніях та фірмах як

Motorola, General Electric, Johnson end Johnson, American Express. В Україні даний підхід був застосований в АТ «Концерн «Стирол» [6, с. 244].

Що стосується аграрного виробництва, то підхід «шість сигма» направлений на виробництво продукції, який би в повній мірі задовольняв потреби споживача, процеси виробництва з кожним циклом проходили всі етапи удосконалення та впровадження оновленої техніки та технологій, при цьому всі прийняті управлінські рішення повинні ґрунтуватися на основі фактичного отриманих і обґрунтованих статистичних даних.

Отже, позитивними аспектами впровадження підходу «ощадне виробництво» в агровиробничий процес буде реалізація програми командами, колективна робота над важливими рішеннями; оптимізація обсягу обігових активів, підвищення ефективності управління ними; зниження витрат часу на переналаштування устаткування і, як наслідок, збільшення ефективного використання робочого часу; покращення умов та безпеки праці; збільшення рівня вмотивованості та задоволення результатами праці. Особливістю впровадження концепції «шість сигм» на сьогодні є: широке застосування статистичних методів; спрямованість на задоволення потреб споживача; використання інженерних методів для досягнення відчутних результатів; орієнтація на кінцевий фінансовий результат. У підсумку ми можемо сказати, що для аграрного підприємства раціональним буде впровадження одночасно двох концепцій в управлінні, що забезпечить більший синергійний ефект для його функціонування.

В останні роки для України аграрне виробництво стає однією з провідних сфер, яка здатна забезпечити внутрішній і зовнішній споживчий ринок. Тому для того, щоб вивести аграрні підприємства на новий рівень функціонування необхідно застосовувати нові підходи, стратегії до управління агроворумваннями, які повинні базуватися на використанні системи завдань, заходів, які зможуть підвищити ефективності діяльності. Аграрні підприємства за сучасних умов господарювання повинні використовувати сучасні, інтелектуалізовані та інформатизовані системи управління, що призведуть до досягнення довгострокових цілей, які стоять перед підприємством.

Література:

1. Джордж Л. Майкл Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / Майкл Л. Джордж; [пер. с англ.] – [2-е изд.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 360 с. – (серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

2. Альтшуллер Г. Найти идею: Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач / Г. Альтшуллер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.

3. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 419 с.

4. Коваль П.В. Особливості управління аграрними підприємствами за концепцією ощадного виробництва. / П.В. Коваль// Економіка АПК. – 2012. – № 5 – С. 91-98.

5. Панде Пит. Что такое «шесть сигм»? Революционный метод управления качеством. – М: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 157 с.

6. Янковский Н.А. Управление качеством в условиях международной конкуренции. Монография / Н.А.Янковский, Ю.В. Макогон, Н.В.Фомичева. – Донецк, 2007. – 339 с.

Халоал Ф.А.

аспирант (Ливия)

Научный руководитель: **Гура Н.А.**

доктор экономических наук, профессор кафедры учета и аудита
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В БЮДЖЕТНЫХ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Для ведения образовательного процесса при подготовке кадров военнослужащих в современных высоко-технологичных реалиях учебные заведения несут огромные затраты, грамотное управление которыми позволит эффективно работать, своевременно выявлять и рационально использовать внутренние резервы учреждения.

Развитие экономических систем, национальных экономик в условиях глобализации выдвигает новые требования к методологии учета затрат в целом, и на подготовку кадров военнослужащих в частности.

Специфичность продукта деятельности бюджетных учебных учреждений влечет за собой сложность определения денежно-стоимостных характеристик. Длительное время в этом не возникало необходимости, так как бюджетные учреждения финансировались с бюджета и расходовали выделенные средства согласно установленной смете и на строго определенные виды услуг. Но развитие рыночных отношений во всем мире ставит перед руководством всех предприятий, в том числе бюджетных учебных заведений, требование эффективно использовать полученные денежные средства. Очевидным решением стало предоставление платных государственных услуг. В системе бухгалтерского учета такое решение повлекло постановку и решение новых методологических задач в связи с необходимостью адаптации категории затрат, калькулирования себестоимости и производных от них в рамках системы бухгалтерского учета бюджетных учебных учреждений [3, с. 23, 86].

Г. Т. Джога, С. В. Свирко и Л. М. Синельник отмечают, что в процессе нематериального производства отношения возникают или в момент оказания-потребления услуг (совпадение двух фаз движения и реализации услуги), или

при конкретном виде деятельности, которая материализуется, а затем потребляется [3, с. 25]. Разделяя мнение этого коллектива авторов, отмечаем, что в этом случае обязательность потребления обеспечивается наличием ранее сформированной потребности. Услуги образовательной отрасли невозможно делать «про запас», невозможно употреблять в большем, чем нужно, количестве, невозможно транспортировать, поскольку транспортировка услуги возможна лишь как изменение местонахождения исполнителя. Следствием этого является необходимость индивидуального предварительного или общественного спроса на деятельность в сфере образовательных услуг.

Учет затрат и калькулирование себестоимости услуг, предоставляемых при подготовке кадров военнослужащих, представляет собой единый учетный процесс исследования затрат в неразрывной связи с объемом предоставленных услуг. Исходя из этого, методика учета затрат и калькулирования проявляется в установленной взаимосвязи приемов и способов их отображения и контроля, на основании чего определяется себестоимость услуг [1]. Необходимо отметить, что независимо от сферы деятельности, методы учета затрат характеризуются способами их обобщения по составу, содержанию, назначению, месту возникновения, центрам ответственности, по видам работ или услуг.

С научной точки зрения, метод – это путь исследования, совокупность приёмов и операций практического или теоретического познания действительности, подчиняющиеся решению конкретной задачи.

Метод бухгалтерского учета это совокупность способов отображения, группировки, систематизации и контроля над использованием хозяйственных ресурсов в сопоставлении с действующими нормами, эффективностью деятельности и окупаемостью [2, с. 221].

В общепринятой практике бухгалтерского учета выделяют такие методы учета затрат:

– позаказный – чаще всего используется на предприятиях индивидуального и мелкосерийного производства – судостроении, самолетостроении, некоторых отраслях тяжелого машиностроения и металлообработки и т.д. Объектом учета и калькулирования в позаказном методе является отдельный производственный заказ, открываемый заранее на определенное количество продукции, на конкретную работу (услугу);

– попередельный метод учета – используется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов). Прямые издержки производства формируются (отражаются в учете) не по видам продукции, а по переделам. Отдельно исчисляется себестоимость продукции каждого передела (даже если речь идет о выпуске нескольких видов продукции). Косвенные расходы распределяются пропорционально установленным базам. Перечень переделов обуславливается особенностями технологического процесса;

– попроцессный (простой) – используется на предприятиях серийного или массового производства, как правило, с непрерывным производственным циклом. Простой метод определяет расчет себестоимости продукции (работ,

услуг) путем распределения прямых производственных, общепроизводственных, общехозяйственных и прочих затрат отчетного периода на выпущенную продукцию (работы, услуги) в равных долях. В отличие от позаказного метода, в непроизводственной сфере попроцессное калькулирование обычно не применяется;

– нормативный метод применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной, сложной продукции. Все виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями. Обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием участка возникновения отклонений, их причин и виновников. Учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции, работ, услуг.

Применение нормативного метода учета затрат соответствует широко применяемой в странах с развитой экономикой системе «стандарт-кост» («standart-cost»). Такая система состоит из стандартов (норм) на затраты материалов, труда, накладных расходов и разработанных на их основе стандартных калькуляций.

В условиях развития рыночной экономики и мировой глобализации широко используется метод директ-костинг – система управленческого (производственного) учета. При методе директ-костинг учитывается ограниченная (усеченная) себестоимость, в которую включаются только прямые (переменные) затраты, а доля постоянных затрат списывается непосредственно на счет реализации.

Объектом учета затрат при подготовке кадров военнослужащих выступают места их образования, виды однородных услуг, в частности организации, основные производства, структурные подразделения (факультеты, кафедры, отделения учреждений, научные отделы и лаборатории и т.д.). Под объектом калькулирования понимают отдельный вид услуги, определенной потребительской стоимости (подготовка студента определенной специальности, предоставление соответствующего вида образовательных услуг, практическая подготовка военных кадров).

Себестоимость образовательных услуг, в частности при подготовке кадров военнослужащих – это стоимостное выражение затрат предприятия, с использованием в технологическом процессе выполнения работ и предоставления услуг, природных ресурсов, сырьевых материалов, топлива, энергии, основных средств, инструмента, инвентаря, трудовых и финансовых ресурсов, а также других затрат. Затраты, которые включаются в себестоимость услуг, определяются Положениями (Стандартами) бухгалтерского учета и отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости работ и услуг.

Стоит обратить внимание, что хотя в научной литературе не проводят разграничения категории «метод учета затрат» и «метод калькулирования», на практике их применение часто не совпадает. Бывают случаи, когда один метод

учета затрат дополняется при калькулировании другими методами. Поэтому мнение о том, что позаказный, попередельный, нормативный методы являются основными и общими как для учета затрат, так и для калькулирования себестоимости продукции, на наш взгляд, довольно спорный.

Современные реалии требуют трансформации как технологических, так и организационных условий деятельности бюджетных учреждений. Именно поэтому целесообразно в классификации методов учета затрат на подготовку кадров военнослужащих за основу принимать способы сбора информации о затратах, а не объекты, в разрезе которых эта информация накапливается.

Литература:

1. Бутинець Ф. Ф. та ін. Бухгалтерський облік у бюджетних організаціях / Ф. Ф. Бутинець, Т. П. Остапчук, Н. А. Остап'юк – Житомир: ПП «Рута», 2006.
2. Гриліцька А. В. Сутність та напрями класифікації методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / А. В. Гриліцька, О. М. Шинкаренко, Ю. В. Мінчук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2010. – Вип. 26(1). – С. 220-224.
3. Джога Р. Т., Свірко С. В., Сінельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник. – К.: КНЕУ, 2003. – 481 с.

СЕКЦІЯ 2. ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Буник Ю.О.

аспірант

Науковий керівник: **Каніщенко О.Л.**

доктор економічних наук, професор

Київський національний університет

імені Тараса Шевченка

ПРИЧИНИ ТА СУТНІСТ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сучасні геополітичні та гео економічні процеси значно активізували міжнародну трудову міграцію та створили передумови до інтенсифікації проявів кризової міграції та збільшення потоків мігрантів в останнє десятиліття, що відіграє важливу роль в економічному розвитку більшості країн світу та впливає на стан рівноваги економічних систем різних груп країн за рівнем розвитку.

Міжнародна кризова міграція є новим поняттям в міжнародних економічних відносинах, що випливає із загострення гео економічної ситуації і є складовою міжнародної міграції населення. Варто зазначити, що під гео економікою ми розуміємо нову геополітику з позицій економічної влади держави, що забезпечує досягнення зовнішньополітичних цілей, світової або регіональної могутності економічним шляхом.

Сучасний феномен кризової міграції можна розглядати у розрізі трьох аспектів:

- Переміщення населення (зміна місця), яке знаходиться під прямим впливом або безпосередньо під загрозою гуманітарної кризи – тобто, люди змушені мігрувати тимчасово або назавжди через події, на які не можна вплинути.

- Випереджаюча міграція охоплює тих, хто очікує загрозу життю, фізичну небезпеку здоров'ю та/або засобів до існування. Це стосується як окремих індивідів, так і цілих груп осіб та громад [2].

- Переміщення тих, хто може постраждати від гуманітарної кризи, але не можуть самостійно мігрувати через фізичні, фінансові, матеріально-технічні, здоров'ю та/або з інших причин.

Згідно міжнародної організації міграції, кризова міграція, або вимушена, – це переміщення індивідів або груп, в якому існує елемент примусу, в тому числі загрози для життя і засобів до існування, незалежно від того, чи з природних або техногенних причин (наприклад, переміщення біженців і внутрішньо переміщених осіб, а також осіб, переміщених в результаті природних або екологічних катастроф, хімічні або ядерні катастрофи, голод, або проекти в

галузі розвитку) [1]. У таких випадках мігрант все ж має право мінімального вибору, наприклад, періоду чи напрямку міграції. До кризової міграції можна віднести переселення населення з АР Криму після його анексії, а також зі східної України через проведення АТО. Біженці опинились у достатньо складній ситуації, однак мали право самостійно визначити область, у яку б хотіли переїхати.

Однак в сучасних умовах геополітичної нестабільності ми розглядаємо поняття кризової міграції ширше, а саме доцільно розширити та розкрити причини такого виду міграції.

Причини кризової міграції є відображення сучасних проявів геополітичної нестабільності у світі. Найчастіше природні катаклізми, такі як, повені, землетруси, цунамі, слугують причиною переміщення населення на тимчасовій або постійній основі. Кризова міграція трансформується у стратегію виживання.



Рис. 1. Причини кризової міграції

Джерело: Складено автором

Економічні та політичні кризи є важливим стимулом до зміни місця проживання. У цьому випадку ми маємо справу не з біженцями, а з кваліфікованою робочою силою, яка в наслідок загострення економічної або політичної ситуації змушена емігрувати в пошуках кращої якості життя. Проекти економічного розвитку прямо та опосередковано впливають на міграцію населення. Проект розвитку, наприклад, побудова дамби Три ущелини в Китаї, призвів до переселення 1,24 млн жителів в інші райони через випадок затоплення водосховищем у 2008 році [3]. Екологічні проблеми та техногенні катастрофи часто призводять до втрати грошей, будинків і робочих місць. У середині 19-го століття, наприклад, Ірландія пережила голод, який ніколи не бачила в історії країни. Політичні, соціальні, етнічні та релігійні переслідування також є причиною кризової міграції в сучасній економічній системі, хоч і не в таких масштабах як раніше. Мігранти переміщені шляхом обману або примусу з метою їх експлуатації, підпадають під категорію торгівлею людьми.

Війна/громадянська війна, політичні та релігійні конфлікти є мотивом перетинати національні кордони від війни або переслідувань у себе вдома. Ці іммігранти можуть вважатися біженцями або особами, які шукають притулку в приймаючих країнах (рис. 1).

Отже, міжнародна кризова міграція – це переміщення населення через державні кордони, викликане причинами економічного характеру, що виникають внаслідок кризових явищ з природних або техногенних причин, через геополітичну та гео економічну нестабільність, конфлікти, природні або екологічні катастрофи, хімічні або ядерні катастрофи, голод або проекти розвитку території з метою збереження або покращення якості життя на короткостроковий період або постійній основі. Кризова міграція поки ще малодосліджене поняття та явище в економічній науці, тому потребує подальших теоретичних та практичних досліджень для виявлення закономірностей та надання практичних рекомендацій по подоланню негативних наслідків від масової міграції населення в умовах гео економічної нестабільності.

Література:

1. Key Migration Terms // Міжнародна організація з міграції [сайт]. – Режим доступу: <http://www.iom.int/key-migration-terms>

2. Susan Martin, Sanjula Weerasinghe and Abbie Taylor. What is crisis migration? [Електронний ресурс] // Організація з питань вимушеної міграції: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.fmreview.org/sites/fmr/files/FMRdownloads/en/crisis/martin-weerasinghe-taylor.pdf>

3. What is Forced Migration? – [Електронний ресурс] // Міжнародна асоціація з вивчення примусової міграції: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.forcedmigration.org/about/whatisfm>

Matsola S.M.

PhD in Economics,

Associate Professor of Management and Marketing Department

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

EU MECHANISM OF THE FOREIGN TRADE REGULATION

The EU is currently the largest trading partner in the world as well as the most developed economy with a GDP per head of €25 000 for its 500 million consumers. Daily value of the EU exports amounts hundred of millions of Euros. The EU is considered to be the world's largest exporter of manufactured commodities and services and itself remains the biggest market for approximately 80 countries. Together, the EU 28 members account for 16% of world imports and exports [1].

The EU benefits from being one of the most open economies in the world and remains devoted to the principals of free trade. It is also recognized as a leader in the

development of the world trade system and plays an important role in the WTO. However the EU, like most countries, uses protectionist instruments in trade policy in order to defend their own market, while makes the liberalization of trade relations as a whole.

Regulation of the foreign trade in the EU is based on the common rules and regulations. According to the basic methods of the foreign trade regulation and their purpose, researchers identify such components of common trade policy as:

- rules of export-import operations;
- tariff regulation;
- instruments of domestic market protection from negative foreign factors;
- system of tariff preferences of the EU;
- quotas and licensing of foreign trade operations;
- other regulation methods of foreign trade [2, p. 368-393].

As a means of imports regulation (exports) the technical and sanitary norms and standards, product safety requirements are often considered. The basic rules which regulate the import of goods into the Community are defined in four resolutions of the EU. Under the effect of these legal acts fall goods, the amount of customs duty on which depends on several factors, namely the origin of goods from the country with market or non-market economy, different legal regimes for textiles and agricultural products, specific bilateral agreements between countries of origin and the Community.

The main principle on which the export activities are based is freedom of export. Thus, the Member States retain the right to implement restrictions on exports for the reason of public safety, protection of life and health, preservation of national cultural values and the protection of industrial property.

Adjustment of the goods export is based on the resolution issued by the EU Council, which establishes common rules for commodity export from the EU. All decisions on export restrictions are accepted by the Council or the Commission, after the discussion in the consultation committee, which consists of representatives from the Member States. A substantial attention is paid to the export of dual use items and technologies, products that can be used both for civil and military purposes.

Common tariff is considered to be one of the most important tools of the foreign trade regulation in the Community.

Among the remedies, that protect internal market from the negative impact of foreign factors distinguish: anti-dumping rules, anti-subsidy and countervailing measures. Anti-dumping and anti-subsidy measures are aimed to fight against various types of unfair trade practices. The first group of methods is focused on the compensation of trade imbalance caused by the price policy of the third countries on the Community market. Anti-subsidy measures are aimed at the elimination of trade imbalances within the EU, caused by the unfair enter of the subsidized export into the Community from third countries. Due to this fact, EU institutions prepare a conclusion based on three central criteria: reveal the existence of dumping or subsidies and the amount of damage, caused to domestic producers. The existence of dumping is confirmed by calculating the nominal value of goods, export price and their differences.

EU tariff preferences are the concessional rates of customs duties, which are used in accordance with the customs tariff Community legislation concerning imports from certain groups of countries or territories. According to the general rules, the goods which are imported from the third countries to the EU can use the existing advantage of tariff preferences, only if the goods are produced in their own countries. If in the process of goods production two or more countries are involved, the criterion of sufficient processing is used to indicate the country of origin. The origin of the goods must be confirmed by a certificate of origin. Concerning the import of goods from the countries, with which the Community has a customs union, tariff preferences are provided to products that are in free circulation in these areas [3, p. 283-284].

To limit the preferential access of goods Community uses tariff quotas. It means, that preferential regime concerning import goods is only valid to the achievement of a definite quantitative or valuation limit, after which products are imported under the general practice.

The legal basis of quotas and licensing systems in the EU creates Resolution of the European Council, which sets the rules for allocation between economic entities of the Community quantitative quotas on imports and exports. Notification concerning quotas is published in the Official Bulletin, which specify, as well, method of allocating quotas, licensing terms, and a list of the competent authorities of the Member States, which consider the application. The distribution of quotas should be conducted among the candidates who received licenses as soon as possible, lump sum or in stages. There are three methods of distribution of quotas: the traditional distribution method, a method of distribution in order of receipt of applications and proportionate method [3, c. 288-289; 4].

Thus the EU, as the largest trading partner is forced to use an impressive arsenal of tools to protect their producers at the same time remaining the most open economy in the world.

References:

1. The official website of the European Commission. Access mode: <http://europa.eu/thdapp/index.htm>
2. Senior Nello Susan. the European Union: economics, policies and history / Nello Susan Senior. – McGraw Hill Education, 2005.
3. Boiar A. Trade and economic relations between Ukraine and the EU regulation of foreign trade and competition conditions in the EU single market / A. Boiar. – K.: Milenium, 2008. – 384 p.
4. The official website of the World trade organization. Access mode: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

РІВНІ ВПЛИВУ КУЛЬТУРНИХ ФАКТОРІВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Зазвичай вивчення культурних факторів та їх впливу на міжнародний бізнес завершується на етапі аналізу макросередовища зарубіжного ринку, однак їх вплив на міжнародний бізнес на цьому не обмежується. Необхідним також є аналіз культурних факторів при встановленні ділових контактів з бізнес-партнерами та при розробці маркетингової стратегії у разі прийняття рішення про вихід компанії на зарубіжний ринок. Тобто, культурні фактори впливають на міжнародний бізнес на різних рівнях. Автором було виділено 3 рівні впливу культурних факторів на міжнародний бізнес – це рівень прийняття рішення про вихід компанії на зарубіжний ринок, рівень ведення бізнесу та рівень споживання товару. Розглянемо їх більш детально (рис. 1).

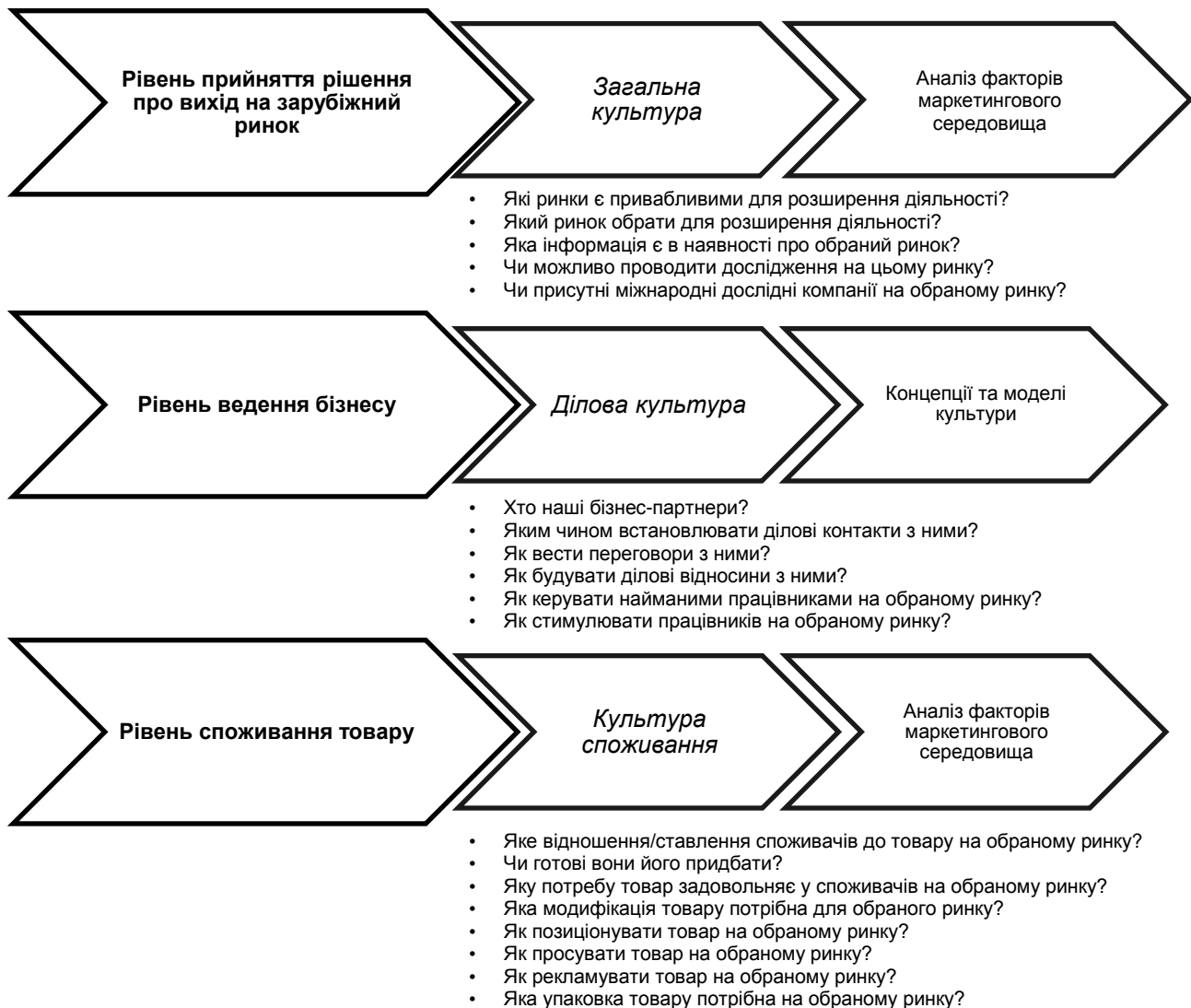


Рис. 1. Рівні впливу культурних факторів на міжнародний бізнес

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Компанія, яка задовольняє попит на вітчизняному ринку, або яку не влаштовують його характеристики, планує вихід на міжнародний ринок. Вибір ринку здійснюється на основі аналізу факторів ринкового середовища міжнародного бізнесу, тобто відбору найбільш привабливих ринків на основі порівняльного аналізу їх привабливості. Вже на цьому рівні – на рівні прийняття рішення про вихід компанії на зарубіжний ринок – неможливо недооцінити значення культурних факторів у міжнародному бізнесі. Адже специфіка культурного середовища визначає і впливає на характер прийняття рішень суб'єктами міжнародної економічної діяльності.

При аналізі привабливого для виходу ринку ми спираємося в основному на вторинні джерела інформації. Необхідно зібрати всю наявну інформацію про загальну культуру країни, на ринок якої компанія планує вихід, виділити культурні фактори, які можуть вплинути на діяльність компанії, та оцінити їх значущість при аналізі факторів маркетингового середовища. Однак, треба враховувати, що вторинні джерела не завжди надають об'єктивну інформацію про культурне середовище ринку. Це пов'язано зі швидкою змінністю факторів бізнес-середовища та можливою заангажованістю автора, або впливом на його думку його культурного середовища.

Однією з найбільших небезпек, з якими стикається компанія, котра виходить на ринок іншої країни, є безпека браку інформації. Міжнародні компанії, погано інформовані про практичні особливості іншої культури, найімовірніше, зазнають невдачі. Аби уникнути цього, ще на етапі відбору ринку необхідно оцінити доступ до інформації про загальну культуру на ньому. Іноді неможливість здійснити збір інформації, що характеризує бізнес-середовище тих чи інших країн, стає причиною відмови виходу на їх ринки [2, с. 91]. Тому необхідно оцінити обсяг та повноту доступної вторинної інформації, а також можливість збору первинної інформації, можливість проведення маркетингового дослідження на обраних ринках, наявність спеціалізованих фірм, які займаються дослідженням ринків та проведенням маркетингових досліджень, їх досвід роботи та вартість послуг. Практика міжнародного маркетингу показує, що на закордонних ринках доцільно мати представників, які забезпечують оперативний зв'язок із споживачем, надають всю необхідну інформацію про стан ринку, зміни ринкової кон'юнктури тощо [1, с. 41]. Місцеві представники найкраще розумітимуть культурні особливості обраного зарубіжного ринку та їх вплив на діяльність компанії.

Однією із складових будь-якої національної культури є ділова культура, або бізнес-культура (культура ведення бізнесу). Національна ділова культура включає в першу чергу норми і традиції ділової етики, нормативи і правила ділового етикету та протоколу. Вона завжди являє собою свого роду «зліпок», відображення норм, цінностей і правил, що прийняті в національній культурі [2, с. 98]. Тому окремим рівнем впливу на міжнародний бізнес виділяємо ділову культуру. Вона впливає на характер ділових відносин із зарубіжними партнерами, на стиль ведення переговорів, стиль керівництва, систему мотивації, ставлення до законів і нормативних актів, відносини з іншими людьми в організації і розвиток ділових контактів тощо.

Існування різних національних ділових культур визначає необхідність дослідження та врахування особливостей управління в різних країнах. Для цього в літературі існує кілька підходів до класифікації національних бізнес-культур – концепцій культури. Найпоширенішим є підхід Г. Хофстеде, який визначив чотири найважливіші параметри ділової культури: співвідношення індивідуалізму та колективізму, дистанцію влади, співвідношення маскулізму та фемінізму, ставлення до невизначеності; і розрізняє країни з точки зору сприйняття цих цінностей. Ф. Тромпенаарс розділив культури на культури переважно універсальних (високий рівень законослухняності) і переважно конкретних істин (пошук причин і моральних виправдань для порушення правил). Разом з Ч. Хемпден-Тернером вони пропонують класифікувати ділові національні культури за такими параметрами: універсалізм – партикуляризм (загальне – конкретне), досягнення – походження, індивідуалізм – колективізм, афективність – нейтральність (вираження емоцій – укриття емоцій), специфічність – дифузність (високий контекст – низький контекст). Модель Ф. Клакхон і Ф. Стродбека включає наступні параметри: відношення до природи, відношення до часу, внутрішня природа людини, орієнтація діяльності, спрямованість відповідальності, концепція зростання. Е. Холл умовно поділив ділові культури на низькоконтекстуальні (статус людини визначається на основі її особистих якостей) та висококонтекстуальні (статус залежить від зовнішніх факторів). Д. Пінто запропонував їх поділ на F- (традиційні колективістські) і G-культури (сучасні індивідуалістичні). Концепція культури М. Дугласа розрізняє чотири типи культур залежно від того, з якою інтенсивністю групи зв'язують окремих індивідів, і в якій мірі особи можуть вільно формувати стосунки з іншими членами групи: ієрархічна (бюрократична), індивідуалістична (слабке об'єднання окремих людей в соціальні групи), егалітарна (сильне об'єднання людей в соціальні групи), фаталістична (ізольована).

Особливе значення має рівень споживання товару, на якому вивчається ставлення споживачів до товару. Якщо підприємство просуває свій товар на зарубіжний ринок, то його успіх в першу чергу залежатиме від ставлення споживачів до товару, відкритості й готовності придбати цей товар. У консервативному суспільстві споживачі не готові ризикувати, тому їх треба переконати спробувати новий товар. Тоді як у більш відкритому суспільстві споживачі схильні споживати нові продукти. А на вибір і ставлення споживачів до товару впливають, в першу чергу, культурні фактори.

На цьому рівні джерела інформації переважно первинні. Тому що необхідна точна, достовірна і об'єктивна інформація, оскільки вона використовується для розробки маркетингової стратегії. Це необхідно для прийняття управлінських рішень щодо модифікацій товару, задоволення певних потреб, позиціонування товарів, системи просування, упаковки, ціни, реклами, системи дистрибуції та ін.

Отже, крос-культурний аналіз дуже важливий при прийнятті і реалізації управлінських рішень в міжнародному бізнесі.

Література:

1. Михайлова Л.І., Юрченко О.Ю., Данько Ю.І., Михайлов А.М. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
2. Мясоєдов С.П. Основы кросскультурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. – 256 с.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.

Мердич О.М

студентка

Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського

СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогоднішній день, розвиток України в умовах глобалізаційних процесів є вкрай важливим та актуальним питанням. Благополуччя населення та громадян країни повністю залежить від рівня економічного розвитку держави, та наявних у ній проблем. Окрім того, важливе значення має перспектива у майбутньому. Існуючі стратегічні цілі державної політики мають позитивно відобразитися на добробуті кожної людини.

Питання щодо конкурентоспроможності регіонів, як головного елемента економічного зростання висвітлені в працях таких вчених: Антонюк Л.Л, Жаліло Я.А, Пономаренко В.С, Піддубна Л.І. Окрім того, значний вклад у дослідження конкурентоспроможності держави як головного суб'єкта економічних відносин здійснили такі західні вчені, як Б. Олін, П. Кругман, С. Ліндер, Д. Сакс, М. Портер, Дж. Харт, Л. Саммерс, Е. Хекшер. Водночас серед невирішених питань, що потребують детальнішого розгляду залишаються ті, що стосуються внутрішніх засад розвитку конкурентного середовища.

Головною метою проведення дослідження є аналіз сучасного стану конкурентоспроможності України, а також структурних сегментів, що сприяють підвищенню авторитету держави на терені з іншими країнами світу.

Економічна політика будь-якої країни на сучасному етапі не може обійтись без виходу на світові ринки. Саме завдяки розширенню рамок такого виходу відбувається зміцнення конкурентоспроможності держави на світових ринках. Слід зазначити, що до найперших заходів, що позитивно вплинуть на здатність країни конкурувати з іншими державами відносяться збільшення обсягів та асортименту продукції національних товаровиробників, а також нарощування технологічної та фінансової потужності [3, с. 104].

Конкурентоспроможність є головним показником стану економіки країни і перспектив її розвитку. В умовах глобалізації національна економіка будь-якої держави не може розвиватися незалежно від світового господарства. Національна конкурентоспроможність – це здатність досягати та підтримувати високі темпи економічного зростання, які виражаються у постійному прирості рівня ВВП на душу населення. Таким чином, у підсумку, висока конкурентоспроможність призводить до високого рівня добробуту та якості життя населення [2].

Національна конкурентоздатність означає спроможність країни виробляти та розподіляти товари і послуги у міжнародній економіці в конкурентну боротьбу з товарами та послугами, виробленими іншими країнами світу. Тобто, держава повинна робити це таким чином, аби підвищувався рівень життя кожного громадянина [5, с. 346].

Слід зазначити, що термін конкурентоспроможності еволюціонував декілька разів протягом різних періодів розвитку суспільства. Якщо говорити про первіснообщинну епоху, то тоді визначальними фактором були вміння виробляти кращі знаряддя праці, фізична сила, хитрість, тощо. В епоху феодалізму переважала кількість підвладних людей, помість та територій. У період рабовласницького ладу конкурентоспроможність визначала кількість рабів. Тобто для кожного часового проміжку характерні свої пріоритети та напрямки.

Конкурентоспроможність національної економіки у системі світового господарства оцінюється здебільшого на основі моніторингу наявного бізнес-клімату, рівня розвитку людського потенціалу, ступеня глобалізації економіки, ефективності та якості державного управління, а також потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства.

Найбільш конкретних ознак термін конкурентоспроможності набув у трансформаційний період, тобто період демократії, коли перемагає той, хто має конкурентні переваги. Слід звернути увагу, що на початковій стадії розвитку економіка здебільшого залежала від наявності природних ресурсів, а згодом – від їх використання. Зараз прогрес країни визначається інноваційністю та кваліфікованими кадрами [4, с. 322].

М. Портер вважав, що конкурентоспроможність держави визначається місцем, яке вона займає у системі світового господарства. Окрім того, дане явище пов'язане із успіхом чи не успіхом ведення діяльності підприємств. Конкурентоспроможність на макрорівні являє собою здатність національної економіки споживати та виробляти товари, взаємодіючи при цьому із національними економіками інших ринкових середовищ. Отже, конкурентоспроможність – це здатність конкурувати завдяки конкурентним перевагам.

Європейська економічна комісія ООН стверджує, що для досягнення високого рівня конкурентоспроможності держави світу мають дотримуватися та виконувати деякі умови та правила:

- 1) експортери повинні зберігати та нарощувати власну частку на зовнішніх ринках

2) на продукцію з високою доданою вартістю та новітні технології має припадати частка експорту, що постійно збільшується.

3) має зростати середня питома вартість експорту країни

Світовий досвід показує, що усталеної та постійної конкурентоспроможності досягають ті держави, що оптимально реалізують свої національні переваги, а також постійно підвищують продуктивність праці. Окрім того, такі країни ефективно використовують ресурси, що акумулюються на міжнародних ринках інвестицій, товарів, послуг та інновацій [1, с. 325].

Таким чином, конкурентоспроможність національної економіки – це спроможність економічної системи країни забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Високий суспільний ефект характеризують три позиції:

1) ресурсний – тобто технології, наявність капіталу для інвестування, економіко-географічне положення держави, наявність природних ресурсів, кваліфікація та чисельність людських ресурсів.

2) факторний – тобто динаміка зростання національної економіки, що вважається базою для зміни позицій країни на світових ринках.

3) рейтинговий – тобто інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників, на кшталт експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, якості роботи державних інституцій тощо.

Основою формування національної стратегії з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки повинні стати такі пріоритети: інноваційний розвиток, вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток інновацій та підприємництва, розвиток інституційного середовища.

Література:

1. Авдокушин Е.Ф. Міжнародні економічні відносини. – Навчальний посібник. – Москва: Інформаційний центр «Маркетинг». – 2004. – 347 с.

2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект // http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf

3. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 104-105.

4. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. – Київ: НІСД. – 2005. – 388 с.

5. Кваснюк Б.Є. Конкурентоспроможність національної економіки / – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

Демчишак Н.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМАЛІЗОВАНІ ТА НЕФОРМАЛІЗОВАНІ ІНСТИТУТИ У ФІНАНСОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Підвищення інноваційної активності підприємств та інтенсифікація виробництва інноваційної продукції на сьогодні, у період переходу від постіндустріальної моделі економіки до інформаційної, є умовою соціально-економічного добробуту у кожній державі. Інноваційна діяльність є ключовим рушієм підвищення ефективності виробництва, однією із складових процесу успішного функціонування підприємства, тому інтенсифікація зростання економіки України передбачає потребу в інноваційному характері господарської діяльності.

Впродовж усіх років незалежності органами державної влади й управління України ухвалювалось значна кількість нормативно-правових актів, якими, зокрема, було затверджено різні програми та стратегії, спрямовані на підвищення результативності інноваційної діяльності підприємств, однак більшість з них не вдалося реалізувати в реальній економіці, що і зумовило спад інноваційної активності вітчизняних підприємств.

На наш погляд, під фінансовим регулюванням інноваційної діяльності потрібно розуміти узгоджений комплексний вплив держави на функціонування національної інноваційної системи, обумовлений інноваційним потенціалом та рівнем інноваційної безпеки в країні, спрямований на зміцнення конкурентоспроможності та утвердження інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку.

В економічній науці під інститутом розуміють закріплену (формально або неформально) окрему норму, а також сукупність таких норм в певному секторі, і організації чи установи («фінансові інститути», «інститути державного управління») [1, с. 16]. Вітчизняні науковці перевагою інституціональної концепції вважають те, що економічні процеси пояснюються не тільки економічними, але і соціально-політичними, правовими, соціально-психологічними, етичними умовами життя, а також звичаями, традиціями і звичками, що існують як в житті окремої людини, так і суспільства в цілому [2, с. 192]. Також окремі вчені стверджують про сукупність різнорівневих інститутів, що розглядається як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень [3, с. 26]. Існує й думка, що інституціональне

середовище потрібно вивчати в контексті систем відносин «економіка-політика», «економіка-право», «економіка-мораль», «економіка-ідеологія», «економіка-культура», так як у кожній з перелічених систем відносин функціонують власні інструменти, при чому як формальні, так і неформальні, що на загал формують інституціональне середовище конкретного соціуму [4].

Отже, інституційні основи фінансового регулювання інноваційної діяльності складають формалізовані та неформалізовані інститути. Однак, вважаємо за доцільне, розглянути при цьому характер впливу й особливості безпосередньої дії цих інститутів у процесі здійснення фінансового регулювання.

Так, як формалізовані інститути фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні будемо розглядати:

- законодавство України та нормативно-правова база в цілому у цій сфері;
- інститути регулювання, тобто органи державної влади і управління, які тою чи іншою мірою впливають на інноваційні процеси та їхнє фінансове регулювання.

Сукупність формалізованих інститутів в частині органів регулювання зокрема складають:

- Міністерство освіти і науки України (центральний орган з 2014 р.);
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
- Міністерство фінансів України та інші;
- Міністерство інфраструктури України;
- Державна служба інтелектуальної власності України;
- Комісія з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів;
- Офіс підтримки і супроводу інвестицій (утворений у 2016 р.).

На наш погляд, у методологічних підходах до формування системи фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні у контексті створення формалізованих інститутів (інститутів регулювання, що діяли та діють зараз, як підпорядкованих профільним міністерствам так і самостійних, а також нормативно-правової бази) було допущено низку помилок:

- несвоєчасність, нелогічність, неузгодженість, неналежний рівень законодавства й нормативно-правової бази, що «підривало правовий фундамент» функціонування системи;

- формальний характер створення та функціонування інститутів регулювання у зв'язку із відсутністю належних нормативних засад їх функціонування, що уже априорі обмежувало їхню ефективність;

- дефіцит реальних інструментів організації роботи та обмеженість повноважень органів регулювання;

- відсутність стратегічних засад фінансового регулювання інноваційних процесів в національній економіці та єдиного економіко-правового «бачення» стратегії функціонування та розвитку такої системи.

Неформалізованими інститутами фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні є:

- рівень національної самовизначеності й підтримки інновацій як основи розвитку;
- інноваційна культура, психологія, інноваційне мислення;
- історичний досвід, традиції організації інноваційної діяльності;
- можливості поширення інформації у суспільстві та рівень його інтегрованості у використання інновацій, як певних товарів і послуг тощо.

Наукові підходи до удосконалення інституційних основ фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні в частині інтенсифікації використання регулюючого потенціалу неформалізованих інститутів, на наш погляд, повинні передбачати наступне:

- інтеграція регіонів й їхнього інноваційного потенціалу у єдину інноваційну систему з національною самобутністю й чіткою визначеністю пріоритетів розвитку;
- формування суспільної думки щодо безальтернативності побудови в Україні інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, позитивного іміджу інновацій у громадян;
- проведення заходи з популяризації наукової та винахідницької діяльності серед молодих учених тощо, виховання у молоді творчого мислення та позитивного ставлення до інновацій;
- сприяння поширенню інформації у суспільстві щодо використання інновацій, появи найсучасніших розробок, які можуть полегшити побут тощо;
- удосконалення нормативно-правової бази у напрямі регламентації механізмів впливу на неформалізовані інститути;
- вивчення іноземного досвіду з проблем дослідження впливу інноваційної культури, інноваційного мислення громадян на успішність регулювання інноваційної діяльності в країні;
- використання особливостей національної культури, психології й традицій, шляхом їхньої трансформації в конкурентні переваги України у процесі євроінтеграції.

Отже, формування інституційних основ фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні повинно здійснюватись на основі узгодженого використання потенціалу формалізованих та неформалізованих інститутів. У процесі організації фінансового регулювання важливо одночасно формувати відповідну інноваційну культуру та мислення, адже ефективне функціонування системи в частині дії формалізованих інститутів тісно корелюється із впливом неформалізованих. Усе це повинно дати змогу досягти комплексного результату, яким у перспективі має бути динамічний розвиток України на основі інноваційних цінностей та наявності дієвого державного апарату стимулювання й підтримки інноваційної активності в суспільстві.

Література:

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / [О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін.]. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

2. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М.Т. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36-46.
3. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2011. – 655 с.
4. Кривак А.П. Інституціональні аспекти визначення та реалізації секторальних пріоритетів національної економіки / А.П. Кривак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=162>

Заверуха М.М.

аспірант

Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України

ІНСТИТУЦІАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Впродовж тривалого часу уряд України декларує одним з головних завдань соціально-економічного розвитку країни бюджетну децентралізацію, детінізацію економіки та створення рівних «правил гри» для всіх». Ці завдання об'єднують, що їх вирішення потребує суттєвих інституційних трансформацій системи державного управління економікою. Перед системою державного управління постає проблема мінімізації ризиків соціально-економічного розвитку, пов'язаних з функціонуванням тіньової економіки. Не дивлячись на чисельні документи прийняті для зменшення масштабів тіньової економіки, сьогодні детінізація є лише декларацією – немає ні концептуальної, ні правової, ні науково-методичної підстави для перетворення їх на відповідні управлінські рішення.

Необхідність інституціонального аналізу проблем тіньової економіки України обумовлена наступним:

– тіньова економіка зароджується у надрах нормативно-правового поля, коли встановлені державою регулюючі засоби не відповідають дії об'єктивних економічних законів або не мають надійних механізмів контролю за здійсненням чинного законодавства;

– в умовах, коли держава через свої представницькі структури має найвищі повноваження в законотворчій, правоохоронній та виконавчій діяльності, саме зародження й поширення тіньової економіки вказує на терпимість держави до цього явища, що виникає внаслідок неузгодженості намірів і дій різних гілок влади, прорахунків або викривлень державної політики щодо розвитку окремих сфер, персональної заінтересованості в певних діях.

– тіньова економіка виникає тоді, коли дії владних і регулюючих структур держави, окремих людей або їх груп вступають у суперечність з об'єктивними економічними законами;

Провідні українські дослідники виокремлюють чотири основні фактори систематичної недієздатності державних інститутів в досягненні поставлених стратегічних цілей:

- недостатнє інформаційне насичення і сприйняття суспільством механізмів дій держави;
- обмежені прямі і зворотні зв'язки між об'єктами і суб'єктами державного управління, обмежений і неефективний контроль над реакцією приватного сектора щодо його діяльності;
- Україна задекларувала створення і функціонування такої системи власності, яка, за своїм соціально-економічним якістю (в умовах олігархізації) істотно відрізняється, навіть є програмно несумісною з реально існуючою;
- обмежений і слабкий контроль над бюрократією, яка стоїть над державою і суспільством значною мірою поза державним та суспільним контролем;
- обмеження, обумовлені політичними процесами [1].

Необхідно зазначити, що впродовж всього періоду становлення України як незалежної держави, неперервно відбувається трансформація всіх інститутів суспільного життя в тому числі правової системи та системи державного управління. Проте, ці перетворення в Україні відбувались досить повільно і неоднозначно, що суттєво гальмує формування сучасної європейської ринкової економічної системи.

Конфлікт між застарілими мотивами й нормами економічної поведінки та новими викликами ринкового середовища потребує належних змін і в нормативній системі, і в структурі державних інститутів. Ці зміни мають відбуватися в напрямках перегляду повноважень і функцій державних органів, сприяння розкриттю підприємницького потенціалу нації та економічного розвитку на засадах конкуренції та поваги до прав власності. Важливим кроком до досягнення нової якості країни є вивільнення й поліпшення інституційних механізмів розвитку підприємництва як основи сприятливого економічного середовища та високих стандартів життя громадян [2].

Інституційний підхід, заснований на аналізі тіньової економіки, звертаючи при цьому увагу на зворотні зв'язки між економікою і інститутами, що визначають «правила гри» в економічному обміні, що призводять в остаточному підсумку до зменшення ступеня невизначеності для економічних агентів і мінімізації, таким чином, витрат обміну [3].

Як відомо, інститут – це система формальних правил і неформальних норм, що визначають взаємини між членами суспільства. Система державних інститутів – правила і нормативи, які регламентують економічну діяльність, визначає величину трансакційних витрат, стимули і перешкоди для дотримання встановлених вимог, а також тих, хто виграє і хто програє від цих обмежень. Найчастіше групи або окремі особи зацікавлені в створенні такої системи інститутів, яка вигідна їм самим, але може перешкоджати загальному економічному розвитку країни [4].

У різних умовах одні і ті ж інститути можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на розвиток економіки. Інститути можна розділити на три групи: інститути, що підвищують ефективність економічної системи;

нейтральні; знижують ефективність економічної сфери. Результатом дії інститутів, що підвищують ефективність економічної системи, є поліпшення по Парето – зниження трансакційних витрат економічної системи, що приводить до збільшення доходів всіх членів суспільства. Роль нейтральних інститутів полягає в зниженні трансакційних витрат для однієї групи економічних агентів і одночасному їх зростанні – для іншої. Такий перерозподіл не приводить до підвищення ефективності економічної системи в цілому. Розвиток інститутів, що знижують ефективність інституційної системи через недосконалість «правил гри» і зростання невизначеності, призводить до ускладнення процесу обміну, зростання трансакційних витрат економічної системи. Саме інститути третьої групи сприяють активізації тіньової економіки.

Особливістю функціонування тіньової економіки в Україні є інституціоналізація корупції, як основи тіньової економіки. Це процес перетворення корупції з розряду злочинів окремих чиновників в масове соціальне явище, що стає загальноприйнятою практикою, звичним елементом соціально-економічної системи. Підробки, приписки, махінації, змови, преференції, хабарництво, інсайдерство, маніпулювання цінами, фіктивні угоди та інші види економічних злочинів є за своєю суттю нелегальними, протизаконними, кримінальними і відбуваються на рівні державних інститутів.

Інституційна корупція приносить в Україні найбільші втрати, оскільки ніякі органи влади, корпорації приватного бізнесу і некомерційні організації практично ніколи не діють відповідно до нормативних і декларованих нормами. Реальні їх дії регулюються неформальними, некодифіцированными нормами, система яких практично не осмислена. Всі великі проекти в політиці, економіці та соціальній сфері реалізуються в нашій країні під регулюванням неформальних норм, а тому їх результати непрогнозовані і непередбачувані для органів влади, приватного бізнесу та некомерційних організацій.

Однією з ключових інституцій, від якої в багато в чому залежить результативність політики детінізації є судова гілка влади. Це важливий фактор протидії тінізації економіки, який виконує функцію об'єктивного вирішення конфліктів інтересів господарських об'єктів. Загальновідомо, що суди в Україні досить схильні до зовнішнього впливу – лише формально нейтральні, вони сьогодні дуже залучені в систему тіньових економічних відношень часто виносячи некоректні і неоднозначні рішення, провокуючи довготривалі процедури обжалування, підвищуючи трансакційні витрати і ризики господарюючих суб'єктів господарювання. Незважаючи на закріплення формальними правилами взаємні права та обов'язки інституційних агентів, реальне економічну перевагу отримують ті з них, які контролюють механізми розгляду щодо порушень цих правил. Широко поширена практика, коли впливові фігуранти «підминають» під себе і «перекручують» правові норми, захоплюють і підпорядковують собі інститути судочинства. Не менш часто наявність тіньових зв'язків з представниками правоохоронної системи у суб'єктів малого і середнього бізнесу дозволяє їм порушувати в свою користь умови контрактів.

Література:

1. Предборский В. А. Теория теневой экономики в системе современных экономических наук / В. А. Предборский, В. П. Кунцевич // Экономика и управление. – 2013. – № 2(34). – С. 9-13.

2. Бережний Я. В. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні: аналіт. доп. / Я. В. Бережний, Д. В. Ляпін, Д. С. Покришка; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 80 с. – (Сер. «Економіка», вип. 13).

3. Фрейнкман Л. М. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л. М. Фрейнкман, В. В. Дашкеев, М. Р. Муфтахетдинова – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – С. 23.

Кирилов Ю.Є.

доктор економічних наук,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
Херсонський державний аграрний університет

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Процеси функціонування глобального конкурентного середовища та інтеграції України до нього, які безпосередньо пов'язані зі змінами в національній економіці, актуалізують проблеми перегляду та формування сучасного понятійного апарату економічної науки. Окремі висловлювання, що використовуються в економічній науці, дуже часто характеризуються множинністю різних тлумачень. В наукових працях з економіки нерідко можна спостерігати семантичні спотворення: дослідники вживають однакові терміни, надаючи їм різного значення або змінюючи його у процесі висвітлення матеріалу.

Особливо гостро стоїть питання коректного розмежування категорій економічного розвитку, з якими пов'язане майбутнє національної системи господарювання в умовах глобалізації. Аналіз засвідчує, що в економічній літературі відсутня єдність поглядів щодо трактування співвідношення понять «розвиток», «трансформація» «модернізація» та «реформування» економічних систем.

В сучасній теорії нараховується безліч різних визначень поняття «система», що свідчить про його складність і багатоаспектність. Прийнятого на всі випадки загального визначення системи не існує. Але для подальшого використання ми виходитимемо з такого визначення: система являє собою сукупність об'єктів і процесів, котрі називаються елементами, що пов'язані і

взаємодіють між собою, і які утворюють єдине ціле, для якого характерними є властивості, не притаманні жодному з них, а лише цілісній системі.

Найзагальнішим поняттям, яке відображає фундаментальну властивість економічної системи змінюватися в просторі та часі є поняття її розвитку – необоротного, спрямованого та закономірного процесу взаємопов'язаних кількісних та якісних перетворень. Тривалий час у економічній літературі панували стадіальний та формаційний підходи, в межах яких розвиток економічної системи трактувався як лінійно-поступальний, односпрямований, стадійно-послідовний, висхідний рух до все більш прогресивних та досконалих соціально-економічних устроїв.

У загальнонауковому уявленні розвиток є процесом поступального руху вперед. У теорії діалектики розвиток розглядається як процес, що передбачає закономірні якісні зміни. З метою відображення ключових характеристик поняття «розвиток» наведемо найбільш вживані його трактування у сучасних дослідженнях з економіки. Розвиток економіки – закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму. Кількісним виміром цих процесів є відносна зміна макроекономічних показників у напрямі зростання протягом відносно тривалого періоду, наприклад, кількох років [1, с. 283]. Розвиток – поступовий процес, для якого характерні, як правило, органічне зростання та еволюційний характер [2, с. 13]. Інші автори розглядають розвиток як стадію руху економічних систем [3, с. 15-16]. Розвиток – сукупність упорядкованих, спрямованих змін. Розвиток – не одномірне, а багатовимірне явище, включає в себе зміну кількості і якості елементів, що входять в об'єкт, кількості і якості відносин між елементами, зміну середовища і зміни взаємозв'язків об'єкта із середовищем [4, с. 5-6]. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків) [5]. З точки зору системного підходу і концепції самоорганізації, розвиток національної економіки – глибока якісна зміна її складу, зв'язків і функціонування [6, с. 25].

Слід погодитися з тим, що ідея розвитку, яка стала парадигмальною у другій половині ХХ ст., зазнала суттєвих змін, зокрема в теоретичному плані [7, с. 72-73]. Ці зміни пов'язані з тим, що розвиток економічних систем:

- трактується як частина руху, пов'язана з: а) кількісними, переважно кількісними, кількісними та якісними еволюційними змінами; б) кардинальним переродженням системи, її стрибкоподібним переходом у нову якість;

- досліджується як багатомірне, багатоаспектне та багаторівневе явище, вплетене в контекст цивілізаційної еволюції людства;

- трактується як широке поняття, що включає як організаційний вплив середовища, так і процес самоорганізації економічних систем;

- усе більше усвідомлюється як глибоко суперечливий, майже перманентно кризовий процес, який передбачає, з одного боку, здатність системи зберігати стійкість, а з іншого – її спроможність трансформуватись, змінюватись;

- вважається таким, що включає не лише висхідні форми руху, але також і циклічні, зворотні, інверсійні процеси, які реалізуються на основі внутрішньо притаманних системі механізмів самоорганізації;
- визнається нелінійним, багатоваріантним, стохастичним у зв'язку із чим заперечується ідея перехідності як телеологічної конструкції;
- характеризується необоротністю та спрямованістю – здатністю системи змінюватися в одних напрямках більше ніж в інших, що надає їй певного вектора руху;

В умовах глобального конкурентного середовища розвиток економічної системи є процесом революційних і еволюційних перетворень, віддзеркалення законів діалектики про поступальну зміну виробничих ресурсів у зв'язку із здобуттям досконаліших кількісних і якісних характеристик діяльності, що забезпечується ефективним використанням всіх елементів ресурсного потенціалу.

За результатами дослідження [8] сформовано авторський підхід до поняття розвитку економічних систем в умовах глобалізації. Він визначається характером трансформаційних процесів, що відбуваються в системі та у зовнішньому конкурентному середовищі. Трансформація – категорія більш конкретна ніж розвиток. Зазвичай вона має певні часові характеристики на відміну від розвитку. Відтак розвиток не усуває інші поняття (трансформації, модернізації, реформування) як своїх окремих adeptів, а утворює разом з ними певну систему для відображення процесу соціально-економічної динаміки (рис. 1).

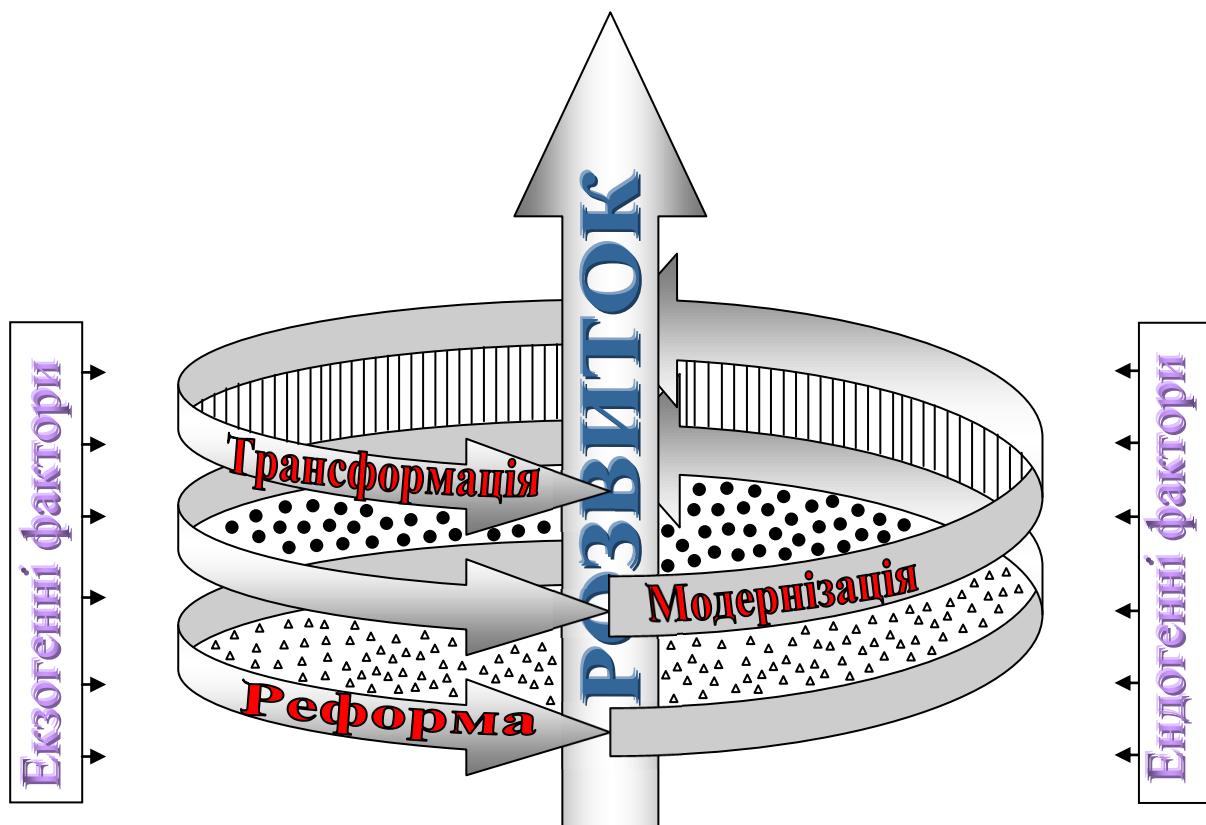


Рис. 1. «Розвиток» та його adeptи в процесі соціально-економічної динаміки

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001 – 848 с.
2. Трансформаційна економіка: Навч. посіб. – 2-ге вид., без змін / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.; За ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2008. – 616 с.
3. Перехідна економіка: Підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Ліанова та ін.; За ред. В. М. Геєця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.
4. Феномен трансформації в економіці: теорія і практика (на прикладі реформування Росії: XVI-XX століття): учеб. пособие / С. Г. Ковалев, Е. Г. Филатова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 112 с.
5. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Розвиток>
6. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.: табл., рис.
7. Чешков М. Развитие: философская идея и конкретные исследования / М. Чешков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 8. – С. 70–81.
8. Кирилов Ю. Є. Економічні системи в умовах глобалізації: розвиток, трансформація, модернізація, реформування // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Вип. 81. – Херсон: Гринь Д. С., 2012. – С. 369-377.
9. Кирилов Ю. Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації / Ю. Є. Кирилов – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 420 с.

СЕКЦІЯ 4. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Владиченко Л.В.

студентка

Науковий керівник: **Кравченко М.В.**

кандидат економічних наук, старший викладач

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Під фінансовою звітністю розуміють бухгалтерську звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова звітність аграрних підприємств формується з дотриманням наступних принципів:

1) автономності підприємства, за яким кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників. Тому особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства;

2) безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;

3) періодичності, що припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

4) послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;

5) нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей;

6) історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

7) обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

8) повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

9) превалювання змісту над формою, за яким операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

10) єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці [2].

Дотримання вказаних принципів у процесі організації обліку на сільськогосподарських підприємствах сприятиме підвищенню якості облікової інформації, яка надаватиметься користувачам для прийняття управлінських рішень [1].

Література:

1. Бруханський Р.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту у сільському господарстві: теоретико-методологічні основи: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Бруханський Р.Ф., 2015. – 469 с.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Все про бухгалтерський облік, 2012. – № 8-9. – С. 5-10.

Грязева Т.В.

студентка

Науковий керівник: **Климчук Н.Я.**

старший викладач кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу

Університет державної фіскальної служби України

НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНІ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ

Банки є однією з найважливіших структур фінансових установ ринкової економіки, що займаються організацією міжгосподарських розрахунків у грошовій формі, зберігають тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надають кошти в кредит за потреби в грошових ресурсах [3].

Одним з головних і актуальних аспектів діяльності банків є залучення грошових коштів на депозити, які є основним джерелом формування ресурсів банку.

Депозит (англ. deposit – внесок, вклад) являє собою внесення (вкладення) грошових коштів у банк під процент.

Попри нестабільну економічну та політичну ситуацію, АТО на сході країни найбільш вигідним вкладенням вільних коштів для клієнтів банківських установ, залишаються депозитні вклади.

Як же впливає нестабільність економічної ситуації в країні на обсяг залучених депозитів банками? Відповідь на це питання можна дати,

проаналізувавши основні показники по залученим депозитам за період з 2008 по 2015 роки [2].

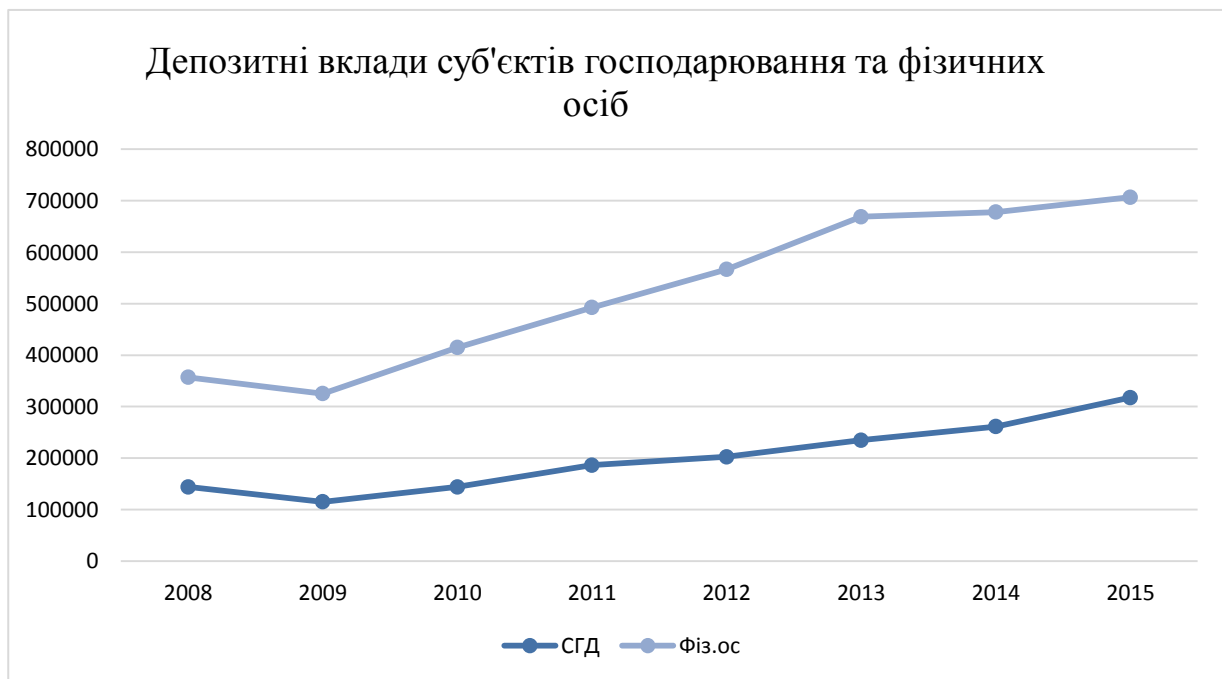
Таблиця 1

Показники діяльності банків з 2008 по 2015 р.р.

№ з/п	Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	Кількість діючих банків	184	182	176	176	176	180	163	117
2.	Кошти суб'єктів господарювання з них:	143928	115204	144038	186213	202550	234948	261372	317626
	- на вимогу	70576	64693	88762	111974	109764	130226	158845	221450
	- строкові кошти	73352	50511	55276	74239	92786	104722	102527	96176
3.	Кошти фізичних осіб з них:	213219	210006	270733	306205	364003	433726	416371	389060
	- на вимогу	38077	54805	64103	68767	74874	82947	97250	107598
	- строкові кошти	175142	155201	206630	237438	289129	350779	319121	281462

Джерело розроблено авторами за даними [2]

На основі таблиці 1 будуємо діаграму, де чітко відображено рівень депозитів банку суб'єктів господарювання та фізичних осіб.



Як видно з таблиці та діаграми в період кризи 2009 року, ресурсна база банків скоротилася внаслідок ускладнення доступу до міжнародних ринків капіталу та значного відпливу коштів з рахунків клієнтів. За рік депозити суб'єктів господарювання знизились на 28724 млн. грн., фізичних осіб на 3213 млн. грн.

В 2010 році економіка України вийшла з гострої фази економічної кризи. Банківська система також стала на етап посткризового відновлення. Протягом цього періоду повертається довіра до банків та національної грошової одиниці як засобу заощадження. Депозити суб'єктів господарювання збільшилися на 42175 млн. грн., а фізичних осіб на 60727 млн. грн.

В період 2011-2013 років відбувається підвищення рівня довіри до банків з боку населення, а тому значно збільшуються вклади в: 2012 році на 57798 млн. грн., в 2013 році на 69723 млн. грн.

Глибока фінансово-економічна криза, каталізатором якої стала анексія АР Крим та розгортання воєнних дій на сході держави, спричинила спочатку напругу в банківському секторі, а потім стимулювала поширення кризових явищ у банківській системі. В результаті, частина відділень банків залишилась на окупованих територіях. Крім того, населення відреагувало на ці події масовим зняттям своїх коштів з рахунків у банках, як наслідок за 2014 рік банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів. Національний банк оперативно реагував на кризу ліквідності та забезпечував фінансову підтримку банків як традиційними, так і екстремними інструментами рефінансування. В таких складних умовах політика НБУ зі зміцнення банківського сектору, насамперед спрямовувалася на стимулювання його капіталізації та «очищення» від неплатоспроможних банків та банків, які порушують банківське законодавство. Водночас НБУ тісно співпрацював і підтримував Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Як вже зазначалося, протягом 2014 року відбувся значний відтік депозитів з банків, але по показниках загальний обсяг вкладів збільшився, це відбулося за рахунок підвищення курсу іноземної валюти в тричі.

Протягом 2015 року українська банківська система функціонувала в вкрай складних умовах. Кошти клієнтів залишалися основним джерелом ресурсної бази банків: клієнтський депозитний портфель становив 64% зобов'язань, у тому числі кошти фізичних осіб – 33,8% (389 млрд. грн.), кошти юридичних осіб – 30,2% (348 млрд. грн.). Такий високий рівень питомої ваги коштів юридичних та фізичних осіб зумовлений обмеженістю доступу банків до інших джерел фінансування – зокрема зовнішніх боргових ринків.. Сукупний обсяг коштів клієнтів (кошти юридичних та фізичних осіб), очищений від змін за рахунок переоцінки валютних коштів, у 2015 році зріс на 9,6%. Після тривалого періоду паніки депозити фізичних осіб у національній валюті відновили зростання з квітня 2015 року.

З початку 2016 року в цілому гривневий депозитний портфель фізичних осіб зріс на 8,52 млрд. грн. (+4.7%) до 188,26 млрд. грн., в іноземній валюті в долларовому еквіваленті – на 0,16 млрд. доларів США (+2%) до 8,442 млрд. доларів США.

Отже, проаналізувавши динаміку обсягів залучених депозитних вкладів суб'єктів господарювання та фізичних осіб за 2008-2015 роки, ми бачимо як нестабільність економічної ситуації в країні впливає на них. Тобто, під час економічних криз 2008-2009 та 2014-2015 років відбувся значний відтік депозитів, що дуже негативно вплинуло на банківську систему країни.

За прогнозами економістів та банкірів, очікується, що протягом 2016 року депозитна база банків у цілому зросте на 10%. Протягом наступних кількох років триватиме нарощення ресурсної бази банківських установ. Банки будуть меншою мірою покладатися на зовнішнє фінансування і фокусуватися на депозитах корпоративного сектору та домогосподарств.

Література:

1. Навчальні матеріали онлайн «Депозитні операції» // Економіка. Основи ринкової економіки України – 2014 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/15690314/ekonomika/depozitni_operatsiyi
2. Періодичні видання Національного банку України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450
3. Успенко В.І., Лубянникова В.В. Сучасний стан депозитної політики // «Молодий вчений» № 1(28), частина 1 – 2016 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [file:///C:/Users/Home/Downloads/molv_2016_1\(1\)_47.pdf](file:///C:/Users/Home/Downloads/molv_2016_1(1)_47.pdf)

Кобилянська Л.М.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри міжнародних відносин та міжнародного права
Київський університет імені Бориса Грінченка

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів обумовлює поглиблення процесів фінансової глобалізації і взаємозалежність фінансових ринків, створення глобальної мережі фінансових інститутів, поширення інноваційних інструментів та технологій. Водночас, значно зростає можливість виникнення періодичних фінансових криз та періодів затяжної рецесії зі значними соціальними наслідками у поєднанні з неефективним втручанням міжнародних організацій та неспроможністю протидії кризовим явищам, посилюючи розрив між рівнем життя найбагатших та найбідніших країн.

Досягнення глобалізації локалізуються у невеликому колі країн-лідерів, світова економічна система стає дедалі більш асиметричною та поляризованою на користь держав, захищених технологічно та фінансово, спричиняючи стратифікацію і суттєво відмежовуючи лідерів від слаборозвинених країн. 20%

найбагатших країн світу отримують 80% світового багатства, при цьому 1/5 частина людства намагається вижити на 2% всесвітнього доходу. За даними ООН, 800 мільйонів людей у світі продовжують жити в умовах крайньої бідності та потерпають від голоду [1], у країнах, що розвиваються, 840 млн робітників та їхніх сімей існують менш, ніж на 2 дол. США на день [2].

Глобалізація нівелює економічний суверенітет і потенціал національного макроекономічного регулювання, не забезпечуючи водночас функціонування наднаціональних регулюючих систем. У результаті відбувається значне посилення впливу світового фінансового ринку за відсутності належних системних елементів інституціонального регулювання.

На початку нового тисячоліття у світі з'явилися нові потужні глобальні та регіональні гравці, однак, система глобального фінансового управління виявилася неготовою до таких змін, регулювання глобальних асиметрій відбувалось у вузько спеціалізованому і розрізненому контексті, про що переконливо свідчать дві останні фінансові кризи. Нові проблеми вимагають перегляду ролі міжнародних фінансових інституцій та їх суттєвої координації діяльності, а також істотного реформування системи міжнародних фінансів.

Удосконалення роботи міжнародних фінансових організацій (МФО) передбачає запровадження широкого спектру змін на сучасному рівні розвитку міжнародних фінансів. Початковим етапом реформування системи глобального управління було розширення «Групи восьми» (G-8) до формату «Групи двадцяти» (G-20) як визнання існування багатопольярної моделі світу, в якому економічний вплив нових глобальних гравців стає дедалі вагомішим. Ще одним важливим кроком стало створення у 2009 р. координаційного органу з компетенціями глобального нагляду – Ради з фінансової стабільності (Financial Stability Board – FSB).

Раді з фінансової стабільності (РФС) надано широкі повноваження у сфері фінансового нагляду та контролю. Інституція виконує роль координатора взаємодії національних фінансових регуляторів та міжнародних фінансових організацій при розробленні рекомендацій, що виносяться на обговорення під час зустрічей очільників держав та урядів, керівників центральних банків учасників «Групи двадцяти». Рада залишається основною координуючою інституцією у процесі регулювання діяльності національних органів з розробниками стандартів, зокрема, з Комітетом з глобальної фінансової системи (CGFS), Комітетом з платіжних і розрахункових систем (CPSS), Базельським комітетом з банківського нагляду (BCBS), Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), Міжнародною асоціацією органів страхового нагляду (IAIS), Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB), Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC).

Наступним етапом трансформаційних перетворень стала модернізація діяльності значної кількості фінансових інституцій та створення нових фінансових організацій з наданням розширених повноважень у сфері регулювання системи міжнародних фінансів. Зокрема, розбудова наднаціональної структури нагляду за фінансовими інституціями Європейського Союзу посприяла створенню інституту макропруденційного нагляду –

Європейської ради з аналізу системних ризиків (European Systemic Risk Board – ESRB) для забезпечення стабільності фінансової системи ЄС та своєчасного виявлення й мінімізації системних ризиків, що призводить до фінансових криз. Іншим важливим кроком стало реформування у сфері мікропруденційного нагляду та створення трьох загальноєвропейських організацій: Європейської банківської організації (European Banking Authority – EBA), Європейської організації страхування й пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA) та Європейської організації з цінних паперів і ринків (European Securities and Markets Authority – ESMA).

Наразі відбувається впровадження міжнародних стандартів, втілення рішень глобальної інституції «Групи двадцяти» щодо зміцнення стабільності банківської системи – Угоди Базель III. Водночас, держави Європейського Союзу закладають нові підвалини фінансового регулювання, що ґрунтуються на розробці та реалізації єдиної фінансової політики країн-учасниць завдяки впровадженню Директиви ЄС щодо доступу до діяльності кредитних організацій і пруденційного нагляду за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній (CRD-IV) [3] та Регламенту щодо пруденційних вимог для кредитних установ та інвестиційних фірм (CRR-IV) [4], а також Директиви про ринки фінансових інструментів (MIFID II) [5], Регламенту щодо ринків фінансових інструментів (MiFIR) [6]. З метою удосконалення функціонування фінансового сектора модернізовано європейську фінансову архітектуру, проте, з огляду на такі неузгоджені питання, як складнощі імплементації міжнародної збірки нормативів і стандартів, впровадження спільної фіскальної політики, створення Банківського Союзу, очевидно, що новостворена структура не лишатиметься сталою, а потребуватиме подальших інституціональних змін залежно від покладених на неї функцій та появи нових ризиків забезпечення фінансової стабільності. Наразі у форматі Європейського Союзу триває пошук оптимальних шляхів регулювання фінансової системи у контексті сучасних глобальних викликів.

З метою подальшої оптимізації інституціонального регулювання функціонуючої світової фінансової системи значні повноваження делеговано вже існуючим міжнародним фінансовим організаціям, зокрема, МВФ, Групі Світового банку. Вихід вбачається у створенні фінансових інституцій нового зразка з метою кореляції інтересів окремих держав або регіональних угруповань з механізмами взаємодії міжнародних фінансових організацій глобального рівня.

Література:

1. Організація Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/information-centre/news/2000>

2. Міжнародним фінансовим установам необхідно перейти від риторики до дій, спрямованих на захист зайнятості та боротьбу з нерівністю / Заява Глобальних профспілок до весняної наради МВФ і Світового банку 11-13 квітня 2014 року, Вашингтон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/statement_ifi_ua.pdf

3. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013L0036>

4. Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0575>

5. Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0065>

6. Regulation (EU) No 600/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Regulation (EU) No 648/2012 Text with EEA relevance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0600>

Письменна М.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НОРМАТИВНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ПРИКЛАДІ ВІРМЕНІЇ

Останні 10 років, як і Україна, Вірменія неухильно проводить курс на широке реформування сфери держзакупівель в цілях створення в цій сфері умов для конкуренції, підвищення показників ефективності та економії коштів при здійсненні закупівель.

Незважаючи на це, за результатами проведеної оцінки, законодавство Вірменії в сфері держзакупівель відповідало міжнародним стандартам на 73%, що відповідає середньому рівню відповідності передовим стандартам міжнародної практики [1]. Серед критеріїв невідповідності слід зазначити категорії чесності та підзвітності у сфері держзакупівель.

Рішення уряду Вірменії щодо децентралізації системи держзакупівель і введенні процедур здійснення електронних закупівель, як і в Україні, стало найбільш прогресивним в частині відповідності міжнародним нормам. Проте виникли труднощі у реалізації таких норм, що відображали тягар проблем з

реалізацією норм, нестачі регуляторного потенціалу, труднощів з розробкою підзаконних актів і операційних посібників.

Стратегія реформування сфери держзакупівель Вірменії відповідає аналогічній стратегії, яка сьогодні реалізується в Україні – децентралізація у поєднанні з впровадженням інструментарію електронних закупівель. Під час виконання фінансового контролю у процедурах перевірки обов'язково необхідно передбачити проведення такого реформування, оцінюючи відхилення та недоліки виконання закупівель.

У реформаторській стратегії Вірменії було передбачено створення нової інституційної бази і проведення повномасштабної децентралізації цієї сфери, причому організації – замовники повністю зберігали в своєму віданні бюджети державних коштів і реалізацію своїх закупівельних процедур за допомогою системи електронних закупівель. Як очікувалося, цей рішучий перехід від тотальної централізації до децентралізації стане можливим завдяки впровадженню електронного майданчика для здійснення закупівель, доступ до якої матимуть всі організації-замовники. Аналогічні кроки відбуваються сьогодні і в Україні.

Запровадження електронних закупівель передбачалось в два етапи: впровадження технологій як ведення електронних торгів, так і здійснення електронних закупівель. Разом з тим, функціонально під час проведення електронних торгів та здійснення електронних закупівель, програми не охоплювали закупівельний процес від початку і до кінця. Це упущення в реформаторських планах Вірменії призвело до виникнення серйозних проблем в подальшому. До речі, досвід Вірменії було враховано під час розробки електронного майданчика «Прозоро» в Україні.

Протягом перших двох років реформи у Вірменії організації-замовники мали можливість вибирати: або закупівельні процедури із застосуванням майданчиків електронних закупівель, або закупівлі з використанням паперових носіїв [2].

Хоча цей процес в принципі видається обґрунтованим, рішення про його застосування застало зненацька окремі організації-замовників: державних відомств і муніципальних утворень, які раніше не займалися закупівлями самостійно, тому у їх співробітників не було досвіду застосування закупівельних процедур.

У результаті проведення реформ були створені нові регуляторні структури: орган регулювання, центр з надання сприяння в здійсненні закупівель і контрольний орган. Разом з тим основний закон робив відсилання на підзаконні акти в тому, що стосувалося регулювання функцій цих органів і порядку виконання ними їх нових обов'язків в умовах децентралізації системи закупівель. Однак новостворені структури, зазнавали труднощів з виконанням покладених на них функцій і не мали у своєму розпорядженні достатній потенціал для задоволення операційних потреб організацій – замовників.

На додаток до цього, законодавчо не розглядалася можливість формування бізнес-моделі електронного майданчика для здійснення закупівель із зазначенням, чи буде вона перебувати у власності держави, в його управлінні

або являти собою змішану систему. Вибір був зроблений на користь того, що в державній власності знаходиться електронний майданчик як єдина точки доступу без чіткої вказівки на те, як система електронних закупівель буде купуватися і яку форму власності вона буде мати, а також з яких коштів фінансуватимуться її технічне обслуговування і подальший розвиток або придбання додаткових модулів.

В рамках реформування сфери електронних закупівель були розглянуті ключові питання, пов'язані з вибором програмного забезпечення, що відповідає потребам ринку, а також прийняті рішення щодо форми власності електронного майданчика здійснення закупівель, оплаті витрат на її технічне обслуговування і розвиток. З подібними проблемами стикнувся і процес реформування в Україні, де багато питань вирішувались за рахунок залучення міжнародної фінансової допомоги.

У Вірменії в результаті співпраці з Світовим банком в 2008 році була придбана ліцензія на експлуатацію електронного тендерного модуля і створені умови для введення його в експлуатацію, що сприяло реалізації першого етапу стратегії реформ. Разом з тим із запропонованого постачальником комплексу електронної апаратури для здійснення закупівель був придбаний тільки один модуль, а в стратегії не згадувалось, за рахунок яких коштів відбуватимуться подальші закупівлі модулів і здійснюватися технічне обслуговування і розвиток цієї системи. З метою усунення регуляторних невідповідностей і недоліків в планах проведення реформ фахівці, що займаються реалізацією Ініціативи ЄБРР і ЮНСІТРАЛ, рекомендували повернутися назад до стратегії і її цілям, а уряду Вірменії пропонувався комплексний план дій щодо повномасштабної реалізації найближчими роками курсу реформ стосовно ряду основних операційних компонентів: ведення електронних торгів, введення вимоги про формування планів здійснення закупівель, укладення основоположних рамкових угод і онлайн рамкових угод з випуском електронних каталогів, підготовкою звітності, здійсненням моніторингу та контролю за виконанням укладених договорів.

Як і перед Україною сьогодні, перед Вірменією стояло завдання прописати сферу дії підзаконних актів, надати опис стандартних документів і операційних напрямків державної політики, необхідних для завершення реалізації реформаторського проекту.

Також міжнародними експертами рекомендувалося забезпечити збалансованість процесів децентралізації з веденням централізованої закупівельної діяльності на базі укладання рамкових угод, що відповідає передовим на сьогодні нормам світової практики і вже успішно втілюється в життя при здійсненні електронних закупівель в країнах – членах ЄС.

На момент проведення даного дослідження процес підготовки до модернізації електронного майданчика Вірменії знаходиться в стадії завершення. Для фінансування робіт по її модернізації було отримано згоду Світового банку на виділення ще одного гранту. Аналіз досвіду виконання в Вірменії проекту технічного співробітництва в сфері реформування норм державних закупівель для України доцільно зробити декілька важливих висновків. Вони стосуються того, яким чином під час виконання фінансового

контролю правильності здійснення використання державних коштів дотримуються норми міжнародного (Типовий закон ЮНСІТРАЛ) і вітчизняного законодавства в частині укладення рамкових угод, використання електронних засобів для передачі повідомлень і подачі документів, а також про застосування інших підзаконних норм в області реформування систем електронних закупівель в державному секторі [3].

Висновками проведеного аналізу також стали твердження, що при формуванні основного законодавства в сфері держзакупівель вибір курсу державної політики повинен характеризуватися послідовністю і базуватися на передових нормах сьогоденної практики. І в Україні, і у Вірменії мова йде про повну децентралізацію системи з включенням в неї рамкових угод. Разом з тим передовими нормами сьогоденної практики в сфері закупівель передбачається забезпечення збалансованої децентралізації системи із здійсненням централізованих закупівель за укладеними для цього рамковими угодами, що вже успішно реалізовано в сфері електронних закупівель в державах – членах ЄС.

Наступний висновок стосується необхідності формування нової інституціональної бази, запровадження ефективно діючих операційних процедур. В умовах дії децентралізованої закупівельної системи в підзаконних актах потрібно прописувати форми виконання організаціями-замовниками закупівельної функції, характер їх обов'язків по складанню планів і звітності, форми наданої ними звітності національному регулятору. Національний регулятор сам не здійснює держзакупівлі, а замість цього забезпечує дотримання організаціями-замовниками передбачених законом процедур здійснення закупівель. Це робиться за допомогою заходів контролю і проведення перевірок, які на практиці часто вважають порушеннями ті відхилення, що скоєно через відсутність норм.

Як показує досвід діяльності ряду країн, в умовах децентралізованої системи дуже ефективним контрольним різновидом стає моніторинг. Результати проведення закупівельних заходів будуть перевірено у більш економний спосіб, якщо буде організовано попередній моніторинг правильності здійснення закупівель.

Під час оцінки порушень у ході фінансового контролю в сфері державних закупівель слід зважати на тимчасовий недостатній рівень підготовки співробітників для здійснення закупівель або відсутності в штатах організацій-замовників кваліфікованих фахівців з цих питань. Впровадження електронних технологій для здійснення закупівель створює додаткові труднощі для виконавців та замовників закупівель, Також за відсутності достатньої підтримки в реалізації закупівельних процедур на електронному майданчику, організації-замовники будуть стикатися з труднощами операційного плану, оскільки їм доводиться здобувати навички застосування нових інформаційних технологій, з функціонуванням яких вони не знайомі.

Отже, впровадження у практику нових міжнародних норм здійснення державних закупівель потребують ефективною системи державного фінансового контролю, яка передбачатиме як методичні, так і системно-організаційні заходи.

Література:

1. Регіональна оцінка стану сфери держзакупівель, ЄБРР, 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/research/law/lit113r.pdf>
2. Реформування сфери державних закупівель у Вірменії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ppi-ebrd-uncitral.com/index.php/en/armenia/country-project-armenia>
3. Типовий закон ЮНСІТРАЛ про державні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2011Model.html

Піняга Н.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки

Львівський національний аграрний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі економіки України, інституційні зміни і транс формація відносин власності зумовили утворення та функціонування різноманітних форм господарювання суб'єктів сільсько-господарського виробництва. Тож важливо оцінити місце, роль і тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та господарств населення у вітчизняному аграрному секторі. Під час ринкової реорганізації вітчизняних колективних сільськогосподарських підприємств, які були правонаступниками колгоспів і радгоспів, законодавством було передбачено створення сільськогосподарських підприємств нових організаційно правових форм господарювання. Члени колективних сільськогосподарських підприємств, які одержали земельні частки і майнові паї або особи, яким передали земельні ділянки в оренду для ведення особистого селянського господарства, отримали можливість займатись сільськогосподарським виробництвом без створення юридичної особи, що й активізувало переміщення трудових ресурсів із корпоративного сектору в індивідуальний, тобто набули динамічного розвитку господарства населення. Згідно із чинним законодавством України, діяльність господарств населення проводиться як з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки та споживання сільськогосподарської продукції, так і з метою реалізації її надлишків, тобто виробництва товарної сільськогосподарської продукції [1]. Отримані вигоди від реалізації надлишкової сільськогосподарської продукції є доходами селян, а не прибутком від сільськогосподарської діяльності на відміну від інших форм господарювання.

Сільськогосподарське підприємство – самостійний статутний об'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу діяльність у галузі сільського господарства з метою одержання відповідного прибутку (доходу) [2]. До складу сільськогосподарського включаються також фермерські господарства. Це підтверджує джерело [3]: сільськогосподарське підприємство – статистична одиниця, що здійснює виробництво продукції та послуг сільського господарства, є самостійною у прийнятті рішень щодо використання для цього своїх засобів і найбільш незалежною з огляду на фінансові й виробничі функції. Поняття сільськогосподарських підприємств включає також і фермерські господарства.

У сучасних реаліях спостерігаємо у сільському господарстві розвиток процесів капіталізації за напрямом зовнішнього впливання капіталу шляхом спонтанно виниклих агропромислових формувань нового типу; втрата аграрними підприємствами права юридичної особи та їх перетворення у відокремлені або навіть структурні підрозділи агрохолдингів; спонтанний процес трансформації одних видів аграрних підприємств в інші (наприклад, сільськогосподарських виробничих кооперативів у товариства з обмеженою відповідальністю, а останніх – у приватні підприємства). На даному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектора дуже важко відстежувати появу та динаміку функціонування агрохолдингів, адже спостерігаються навіть процеси надконцентрації, тобто поглинання одним агроформуванням іншого [4].

Господарства населення є однією з форм організації сільськогосподарського виробництва (інша – сімейні фермерські господарства), що репрезентує у вітчизняній економіці сучасний етап еволюційного розвитку сімейного типу господарювання в сільському господарстві. Цей тип існував за різних суспільно-економічних формацій і становить основу сільськогосподарського устрою розвинених країн. Вітчизняні господарства населення як представники сімейного типу господарювання повинні й надалі розвиватися, еволюціонувати, мати змогу модернізуватися, трансформуватися і набувати форм, схожих із тими, що існують в інших країнах [5, с. 61-65].

Таким чином, можна зробити висновок, що приватизація в аграрному секторі економіки області відбулася. Усі підприємства, створені на приватній основі, об'єднані в три групи (рис. 1).

Як бачимо з наведених даних у табл. 1, кількість сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання на Львівщині з кожним наступним роком зменшується. Так, у корпоративному секторі протягом 2010-2013 рр. зменшилась кількість сільськогосподарських підприємств (на 61,1%), у тому числі найкритичнішим є скорочення сільськогосподарських виробничих кооперативів (на 89,3%), господарських товариств (на 57,2%), приватних підприємств (на 61%) і державних підприємств (на 75%). Індивідуальний сектор різкими змінами не відзначається, зменшення фермерських господарств та господарств населення має місце в межах 10-12%.



Рис. 1. Трансформація сільськогосподарських підприємств*

*розробка автора

Дані про кількість сільськогосподарських підприємств відобразимо у таблиці 1.

Таблиця 1

Трансформація сільськогосподарських підприємств Львівської області в нові організаційні структури*

Показник	Рік					Зміни до 2000 р.	
	2000	2010	2011	2012	2013	+/-	%
<i>Корпоративний сектор</i>							
Сільськогосподарських підприємств усього, од.	478	197	204	178	186	-292	-61,1
з них:							
- господарських товариств	271	103	104	101	116	-155	-57,2
- приватних підприємств	159	86	93	69	62	-97	-61,0
- сільськогосподарських виробничих кооперативів	28	1	2	2	3	-25	-89,3
- державних підприємств	20	6	5	5	5	-15	-75,0
- інших підприємств	-	1	-	-	-	-	-

<i>Індивідуальний сектор</i>								
Фермерські господарства, <i>од.</i>	1164	956	945	1009	1025	-139	-12,0	
Господарства населення, тис. <i>од.</i>	335,7	319,4	304,8	303,5	301,4	-34,3	-10,2	

** За даними Головного управління статистики України*

Одним із основних видів ресурсів сільськогосподарських підприємств є трудові ресурси, тобто населення – сукупність людей, яка історично або природно сформувалась, постійно відновлюється у процесі виробництва і проживає на визначеній території (селі, місті, районі, регіоні або країні).

Вважаємо, що перспективним буде дієвий механізм трансформації сільськогосподарських товаровиробників із однієї форми господарювання у більш прогресивну та інтегровану [5, с. 61-70]. Наприклад, трансформація господарства населення або певної їх сукупності у фермерське господарство, фермерського господарства чи їх сукупності – у сільськогосподарське підприємство та інші комбінації. Це дасть змогу у перспективі суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора економіки. У ході подальшого розвитку аграрного сектора будуть відбуватися організаційні та структурні зміни – розукрупнення одних і поглинання та злиття інших господарств. Водночас у визначенні ефективної організаційно-економічної структури сільськогосподарських підприємств важливу роль відіграватимуть типи господарств за соціально-економічною природою при домінуючій ролі приватної власності. У будь-якому випадку, в умовах ринкової економіки усі форми господарювання мають право на життя, вибір яких зумовлюється вільним і свідомим вибором сільськогосподарських суб'єктів господарювання. Перспективність їхнього господарювання визначає аграрний ринок та зміст державної політики у сфері сільського господарства.

Література:

1. Закон України «Про особисте селянське господарство»: від 09.12.2012 № 742-15 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15)
2. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження методики розрахунку рівня рентабельності сільськогосподарської діяльності сільськогосподарських підприємств» від 14.02.2011 р. № 33.
3. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Методологічних положень з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств» від 09.11. 2011 р. № 289 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon.nau.ua/doc/?code=v0289832-11](http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0289832-11)
4. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 3-15.

5. Ефективності використання ресурсного потенціалу сільсько-господарських підприємств [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Піняга Надія Орестівна; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2016. – 249.

Юхименко Т.В.

аспірант

Науковий керівник: **Лапко О.О.**
доктор економічних наук, професор
Університет банківської справи

РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ринок банківських послуг і платежів розвивається надзвичайно динамічно, особливо це помітно після тривалого періоду стабільності, що тривав протягом багатьох десятиліть. Щоб полегшити процес таких змін, існуюча система регулювання має бути змінена таким чином, щоб надати усім без винятку постачальникам фінансових послуг можливість доступу до процедур і даних, щоб вони могли брати участь в ринку і пропонувати інноваційні продукти і послуги.

Водночас, важливо, щоб регулятори ніколи не були на фронті технологічного розвитку. Регулюючі органи повинні слідувати за ним настільки близько, наскільки це можливо, розуміти його і забезпечувати фінансову стабільність і захист інтересів споживачів. Такий підхід забезпечить свободу інноваційної діяльності на ринку та дозволить уникнути занадто жорсткого контролю без розуміння усіх процесів.

Крім того, досить часто інноваційні фінансові установи стикаються з ситуацією, коли регулятори не хочуть звертати увагу на їхній бізнес та не розробляють відповідних регламентів, оскільки їх частка на ринку незначна, а це вимагає вагомих трудових затрат. Це призводить до того, що в інноваторів залишається всього лише декілька варіантів – піти в тінь або відмовитись від ведення бізнесу взагалі [1].

Іншими важливими підходами для регуляторів мають бути можливість знаходження способів точного вимірювання вартості та ризикованості різних активів, і забезпечення якнайшвидшого втручання, щоб запобігти втратам від зростання таких ризиків.

Перед регуляторами постає непросте завдання розробки політики, яка забезпечує баланс між фінансовою стабільністю та безпекою, а також дозволяє процвітати інноваційним ідеям. Це завдання стає ще більш складним в умовах більш швидкого технічного прогресу, оскільки потенційний вплив будь-якого нововведення (його потенційні ризики і вигоди) стає все важче оцінити, коли сучасна фінансова система продовжує розвиватися такими швидкими темпами. Подібно до того, як постачальники фінансових послуг постійно знаходяться у

пошуках кращих, розумніших продуктів, регулятори в свою чергу повинні постійно переглядати глобальний фінансовий ландшафт і реалізувати кращу, розумнішу політику.

Ідеальна регуляторна політика дозволяє приймати і контролювати інноваційні процеси, не стримуючи їх. Вона повинна бути досить гнучкою, щоб впроваджувалися підривні ідеї і технології, використовуються їх потенціал для позитивних змін, водночас стримуючи їх ризики при неправильній реалізації. Таке балансування є надзвичайно складним, але при правильному підході, це може привести до появи та розвитку кращих фінансових послуг без збитків для клієнтів і зниження довіри.

Регулятори досить обмежені у виборі інструментів регулювання. Досвід провідних країн світу показує [2], що у пост-кризовий період існує всього лише три основні напрямки, що можуть бути використані для регулювання інноваційної діяльності (рис. 1).

На жаль, жоден з цих інструментів неможливо використовувати самостійно, оскільки усі вони мають серйозні недоліки та однобокий погляд на ситуацію. Так встановлення більш жорстких буферів може призвести до зупинки роботи банків, розроблена система стимулювання не враховує інтереси банків, а нагляд може невчасно визначити тенденції та ретельно займатись неактуальними питаннями тощо. Саме тому регуляторам дуже важливо використовувати комплексний підхід у своїй роботі.



Рис. 1. Основні інструменти, що можуть використовувати регулятори

Надмірно деталізовані або занадто обмежувальні регулюючі заходи можуть спотворити розподіл і вартість фінансових ресурсів, обмежити здатність банківських установ реагувати на зміни в конкурентному середовищі. Ідеальний підхід до регулювання має знайти відповідний баланс між безпекою і надійністю системи та наданням можливості банківським установам та фінансовим ринкам виконувати свої безпосередні функції.

Такий підхід має бути індукційним, оскільки вимагає забезпечення необхідних для діяльності банківських установ правил та умов на локальному рівні, а на основі цього створення належної структури для фінансових інновацій. Першим кроком у цьому процесі є спостереження з особливим акцентом на ситуаціях, які були пов'язані з проблемами в минулому. Наступний етап

включає в себе ретельний аналіз, який вимагає від регулятора і органів нагляду певного досвіду і навичок для відбору складних інноваційних процесів. Для цього можна обирати різноманітні порогові значення, що будуть спрямовані для виконання різних цілей політики. Варто зазначити, що знову ж таки важливим є комплексний підхід.

Література:

1. Barefoot J. Should fintech be regulated? [Електронний ресурс] / Jo Ann Barefoot // Banking Exchange. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankingexchange.com/news-feed/item/6132-should-fintech-be-regulated>
2. The Impact of Regulation on Innovation in the United States: A Cross-Industry Literature Review. Luke A. Stewart, Information Technology & Innovation Foundation, June 2010 <http://www.itif.org/files/2011-impact-regulation-innovation.pdf>

СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Архипов Н.М.

аспірант

Науковий керівник: **Ситник Г.В.**

доктор економічних наук,

професор кафедри економіки та фінансів підприємства

Київський національний торговельно-економічний університет

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Ефективна операційна діяльність підприємства – необхідна умова його виживання та розвитку в ринковій економіці. Її забезпечення здійснюється на основі розуміння та цілеспрямованого впливу на фактори, що обумовлюють рівень ефективності. З'ясування факторів та сили їх впливу на показники ефективності дають можливість реагувати на їх рівень за допомогою управління з метою пошуку резервів і підвищення ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі.

В умовах ринкової економіки на ефективність операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі впливають найрізноманітніші чинники, які класифікують за різними ознаками. Залежно від місця виникнення по відношенню до підприємства виділяють зовнішні та внутрішні фактори.

Зовнішні фактори – це чинники, що впливають на ефективність підприємства й не можуть бути об'єктом контролю або впливу з боку керівництва. До них належать процеси, що не залежать від діяльності підприємства, однак побічно впливають на його ефективність. Зовнішні фактори також поділяють на фактори прямого (безпосередньо впливають на ефективність) і непрямого впливу. Зовнішні фактори у свою чергу можна розділити на фактори макросередовища і мікросередовища. Зважаючи на реалії сьогодення неможливо управляти економічною ефективністю підприємства, не враховуючи змін зовнішніх факторів. Їх розуміння дає можливість керівництву стимулювати певні дії, спрямовані в довгостроковому плані на зміну поведінки підприємства та його ефективності [1].

Результати дослідження консалтингової компанії McKinsey показали, що 85% факторів, які впливають на ефективність світових компаній, є внутрішніми [2].

Внутрішні чинники залежать від діяльності самого підприємства і контролюються керівництвом, здійснюють прямий і значний вплив на економічну ефективність операційної діяльності торгової мережі.

Найбільш важливою і позитивною властивістю внутрішніх факторів є те, що на відміну від зовнішніх, підприємство здатне майже повністю на них впливати та контролювати їх. Це відкриває широке поле можливостей для управління ефективністю операційної діяльності підприємства, та робить можливим застосування більш гнучких тактичних та стратегічних рішень.

В системі внутрішніх чинників можна виокремити їх наступні види в розрізі основних бізнес-процесів (табл. 1).

Таблиця 1

Групування внутрішніх чинників впливу на ефективність операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі

Основні бізнес-процеси	Фактори ефективності процесу
Дослідження ринку	Якість дослідження ємкості ринку Дієвість реклами Результативність промоакцій Цінова політика
Закупівля товарів	Вчасність розміщення замовлення Вдалих вибір постачальника за критеріями «ціна-якість»
Транспортування товарів	Вчасність доставки Оптимальність маршрутів транспортування Обґрунтованість партії поставки Вчасність ремонту транспортних засобів
Зберігання товарів	Обґрунтованість норм запасів Організація внутрішньої логістики Кваліфікація працівників складу Належний стан складських приміщень (вчасний ремонт) Впровадження ресурсозберігаючих технологій
Реалізація товарів	Якість мерчандайзингу Проектування торговельного залу та організація потоків покупців Вибір формату торгівлі та технологій продажу Якість роботи персоналу торговельного залу Достатність асортименту товарів

Джерело: авторська розробка

Зазначену систему чинників можна також поділити на такі, що впливають на доходи підприємства торгівлі та чинники формування витрат, що створює поле для прийняття обґрунтованих рішень для збільшення доходів і оптимізації витрат підприємства з метою зростання прибутку.

Також доцільним, на наш погляд, буде групування чинників ефективності за видами використовуваних в процесі операційної діяльності ресурсів. Відтак, можна визначити чинники, що визначають ефективність формування запасів, формування та використання основних операційних засобів та нематеріальних

активів, трудових ресурсів (що залучені в операційний процес та управління цим процесом).

Типологія внутрішніх чинників забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі у розрізі основних бізнес-процесів, видів ресурсів та їх спрямованості на доходну чи витратну частину створює передумови для формування дієвої системи управління ефективністю операційної діяльності та реалізації необхідних рішень для її зростання.

Література:

1. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства / М. І. Небава. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 132 с. – (ВНТУ).

2. Саричев Д. О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства / Д. О. Саричев. // – Ефективність функціонування та економічний розвиток підприємства. – 2012. – № 30. – С. 136–143.

Безугла Л.С.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри маркетингу

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Термін соціальний маркетинг з'явився на початку 1970-х років. В даний час соціальний маркетинг поділяють на три складові: спонсорство (просування брендів), фандрайзинг, і стимулювання продажів.

Сучасна наукова література містить суперечливі визначення категорії «соціальний маркетинг». Деякі спеціалісти вважають, що йдеться про використання маркетингових засобів у соціальній сфері, інші вважають, що мається на увазі «вивчення ринків та маркетингової діяльності в контексті цілісної соціальної системи» [2].

Соціальний маркетинг – маркетингова діяльність щодо розробки соціальних програм, направлених на певні соціальні групи з метою сприяння певним соціальним ідеям і рухам, практичним діям тих чи інших організацій.

Соціальний маркетинг охоплює практично всі сфери діяльності компанії. Багато дослідників плутають соціальний маркетинг з благодійністю. Завдання соціального маркетингу – зміцнення бренду в очах споживачів.

Суб'єктами соціального маркетингу виступають: держава (різні органи державної влади та місцевого самоврядування); некомерційні та громадські інститути, у тому числі релігійні конфесії; представники бізнес-спільноти в особі суб'єктів підприємницької діяльності; окремі індивідууми; населення в цілому.

Об'єктами соціального маркетингу. є суспільство; групи населення; кожен індивідуум окремо.

Основними ознаками соціального маркетингу є:

- здійснення систематичного процесу планування та прийняття управлінських рішень на основі аналізу різних ситуацій і формулювання соціальних цілей;
- реалізація комплексу дій та заходів, спрямованих на вирішення соціальних завдань, серед яких основні – задоволення соціальних потреб конкретних груп населення;
- організація функціонування суб'єктів соціального маркетингу влади (державної та муніципальної) – у всіх соціальних сферах; бізнес-спільноти – у соціально-трудої сфері; некомерційних організацій у політичній, релігійній та культурній сферах [1].

У більшості випадків мета соціального маркетингу – це вирішення існуючої соціальної проблеми, сприяння поліпшенню життя окремої людини і суспільства загалом.

Соціальний маркетинг новий напрямок, який дозволяє не тільки зміцнити позиції маркетингу в сучасному світі, але і розширити коло проблем, які можна вирішити за допомогою маркетингового підходу до побудови збалансованого та сталого розвитку.

Ніхто не зможе займатися проблемами всіх без винятку членів суспільства. Якою б великою і забезпеченою не була організація, вона все одно має обмежені людські та матеріальні ресурси. Соціальний маркетинг дозволяє сфокусуватися і надавати ефективну допомогу окремим групам населення, так за рахунок реалізації програм, спрямованих на задоволення потреб конкретних людей, організація стає більш стійкою і ефективною. Чим ширше коло людей, чії потреби задовольняє організація, тим більшим авторитетом і повагою вона користується [2].

Таким чином, соціальний маркетинг – це процес розробки і реалізації програм (заходів), спрямованих на створення і розвиток відносин з представниками цільових аудиторій, сцелью задоволення їх потреб. Сьогодні все більше корпорацій починають займатися проблемами суспільства. Минули ті часи, коли можна було бути успішним просто задовольняючи попит споживачів. Щоб виглядати в очах споживачів найкращим чином, компанії змушені вирішувати проблеми суспільства. Зараз це прийнято називати соціальним маркетингом або корпоративною соціальною відповідальністю.

Література:

1. Лопатіна Н.В. Соціологія маркетингу: навч. посібник / – М.: Академічний проспект, 2007. – 304 с.
2. Соляк Л.О. Соціальний маркетинг як основа проектування соціальних змін в українському суспільстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://intkonf.org/solyak-lo-sotsialniy-marketing-yak-osnova-proektuvannya-sotsialnih-zmin-v-ukrayinskomu-suspilstvi/>

Стройко Т.В.
доктор економічних наук, професор
Буркун В.В.
аспірант
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

РЕТРОСПЕКТИВА УКРАЇНСЬКОГО АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

Автомобільна індустрія належить до провідних галузей автомобілебудування, яка має неабиякий вплив на соціо-еколого-економічний розвиток. Адже від рівня розвитку цієї галузі напряду залежить рівень економічного розвитку країни та благополуччя громадян.

Особливість галузі автомобілебудування полягає в її впливі за рахунок технічного прогресу на інтенсифікацію економічного розвитку інших галузей, прискорення темпів науково-технічного розвитку та забезпечення інших галузей економіки засобами перевезення.

Проте, впродовж останніх років галузь автомобілебудування в Україні перебуває на стадії затяжної кризи. Виробництво продукції зменшується за всіма категоріями (рис. 1).

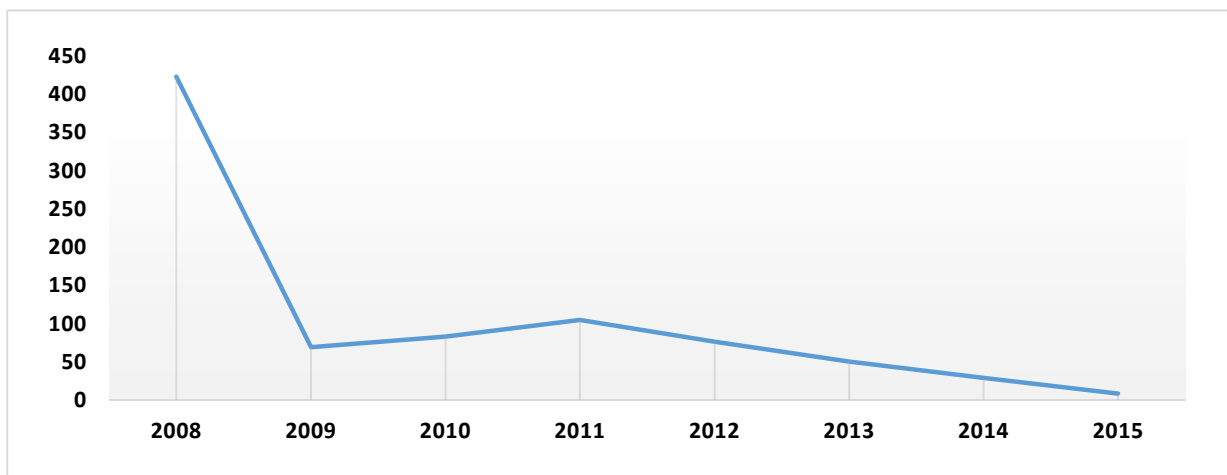


Рис. 1. Виробництво продукції автомобілебудівної галузі в Україні в 2008-2015 рр.

У 2015 р. обсяг виробництва склав всього 8292 од. порівняно із 423 тис. од. продукції у найбільш сприятливому для галузі 2008 р. За перші 9 місяців 2016 р. виробництво автотранспортних засобів в Україні склало всього 3213 од. [1]. Фактично можна говорити про знищення галузі автомобілебудування у майбутньому у випадку незмінних умов подальшого функціонування. Це досить негативна тенденція, адже для України автомобілебудування є традиційною галуззю, яка представлена великою кількістю кваліфікованих кадрів на ринку праці.

За 6 місяців 2016 року виробництво продукції в автомобілебудівній галузі скоротилося на третину навіть у порів'янні з вкрай невдалим 2015 роком. За

2014-2015 роки обсяг виробництва в автомобілебудівній галузі скоротився на 85%, зайнятість – на 45%, реальна заробітна плата – майже в 2 рази, продаж автотранспортних засобів – на 77,5%, а експорт – майже в 10 разів. Однак виявилося, що це ще не дно і 2016 року вітчизняний автопром демонструє ще гірші результати» [2].

В першій половині 2016 року в Україні зібрано всього 1635 легкових автомобілів, 406 вантажних автомобілів і 54 автобуси. Сьогодні крім ЗАЗ, який перебуває у вкрай скрутному стані, жодної машини не випущено і на Бориспільському, і Чернігівському автозаводі. Не набагато краща ситуація у корпорації «Богдан», яка в першому півріччі випустила всього 10 автобусів.

В розрізі підприємств дослідження показали, що ситуація в галузі є ще критичнішою, адже аналіз обсягу виробництва в розрізі видів продукції та окремо взятих підприємств демонструє ще значніший спад. Єдиним підприємством, якому вдалось наростити обсяги виробництва впродовж останніх років є ПАТ «АвтоКрАЗ».

Підприємство є єдиним і унікальним виробником вантажівок та спеціалізованої військової техніки в Україні з повним циклом виробництва. цивільний сектор підприємства представлений унікальною в своєму роді технікою, яка експортується закордон. Сюди належать: автомобілі-самоскиди; автопоїзди-зерновози; автомобілі-шасі; бортові-автомобілі; автомобілі-тягачі сідельні; пожежні автоцистерни; комунальні дорожні машини [3].

Проте, зростання обсягів виробництва в останні роки даного підприємства безпосередньо пов'язане із виробництвом військової техніки, яка є надзвичайно актуальною продукцією в умовах теперішніх воєнних дій в Україні. Підприємство виробляє: броньовані автомобілі високої прохідності; спеціальні автомобілі для перевезення особового складу; спеціальні шасі для монтування воєнного обладнання; бойові комплекси.

Найбільшого спаду зазнало легкове автомобілебудування, яке представлено в Україні такими виробниками як ПрАТ «ЗАЗ», Корпорація «Богдан», ПрАТ «Єврокар». ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» – єдине в Україні підприємство, яке володіє повним циклом виробництва легкових автомобілів, що включає штампування, зварювання, фарбування, спорядження кузова і складання автомобіля. Підприємство виготовляє легкові автомобілі, вантажні автомобілі і автобуси [4]. У 2012-2015 рр підприємство знизило обсяги виробництва на 90%, до 3937 од. продукції у 2015 р. порівняно із 39917 од. продукції у базовому 2012 р.

Стратегічні напрями розвитку автомобілебудування в Україні полягають в максимізації додаткової вартості по всім складовим ланцюга створення національного автотранспорту при відповідному виборі та якості продукції автомобілебудування. Необхідно задовольнити потреби внутрішнього ринку та транспортної галузі країни в цілому конкурентоздатною автомобільною технікою, що відповідає міжнародним вимогам до безпеки, екологічним та економічним характеристикам.

Література:

1. Асоціація автомобілевиробників «Укравтопром». Офіційний сайт [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua>
2. Балицький Є. Випуск АвтоЗАЗом 4-х машин за 6 місяців – вирок вітчизняному автомобілебудуванню / Є. Балицький // Gazeta.ua [Електронний документ]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_vipusk-avtozazom-4h-mashin-za-6-misyaciv-virok-vitchiznyanom-u-avtomobilebuduvannyu-balickij/712551
3. Офіційний сайт ПаО «Автокраз» [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.autokraz.com.ua/index.php/ru/>
4. Офіційний сайт АвтоЗаз [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.avtozaz.com>

Гамма Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеський національний економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

За умови значного різноманіття підходів до визначення поняття «стратегія підприємства» автором пропонується за визначення стратегії інтеграційних процесів орієнтуватися на розуміння стратегії як моделі прийняття рішень підприємства з оптимального розподілу й використання ресурсів та досягнення конкурентних переваг на цільових ринках, з урахуванням факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища інтегрованого підприємства. Така стратегія формулює мету та засоби досягнення так, щоб надати підприємству напрямок ефективного розвитку. Поряд зі встановленням розуміння стратегії, у разі його адаптації до умов інтегрованих підприємств, особливої важливості набуває структурування різних рівнів реалізації стратегій. Так, досить часто в літературі виділяють стратегії корпоративного рівня й рівня стратегічної бізнес-одиниці. Зрозуміло, що простішим є вироблення стратегії для окремої СБО. З точки ж зору ІСБ, у цілому слід враховувати певні особливості, пов'язані зі структуруванням безпосередньо інтегрованого утворення.

Наведене положення підтверджується працями таких авторів як А.А. Пилипенка [1], М.І. Соколової [2], В.М. Гриньової [3, с. 200-207] та М.І. Круглова [4, с. 613]. Таких варіантів поділу стратегій багато й їх досить повно розглянуто у сучасній літературі.

З означеної точки зору при визначенні стратегії інтеграційних процесів можна орієнтуватися на подане В. В. Данніковим тлумачення корпоративної стратегії як єдиної стратегії групи компаній, яка описує зв'язки між елементами системи й відбиває особливості, які притаманні єдиному цілому. Корпоративна стратегія – це те, що перетворює корпорацію з набору різних видів бізнесу в єдине ціле [5, с. 199].

А.А. Пилипенко таке розуміння пропонує розширити зсувом стратегічних акцентів на вироблення правил ведення спільної діяльності й адаптації до них власних цілей окремих учасників інтегрованого формування [1].

Отже, з наведеного поєднання тлумачень можна виділити три головні проблеми, пов'язані зі встановленням складових стратегії, виділенням учасників інтеграції, для яких розроблятимуться власні стратегії, та встановленням шляхів узгодження інтересів й локальних цілей учасників. Принциповим питанням є наголос на розбіжності між стратегією інтеграційних процесів та стратегією інтегрованої структури бізнесу. Так, інтеграційна стратегія є частиною стратегії ІСБ, пов'язаною лише з діями щодо досягнення певного рівня інтеграції (визначення сфер діяльності, у яких буде присутня інтегрована структура, та формування оптимального набору стратегічних бізнес-одиниць шляхом інтеграційно-дезінтеграційних процесів. В свою чергу стратегія ІСБ, крім інтеграційної стратегії охоплює дії щодо покращення показників діяльності в галузях (зонах господарювання) присутності (посилення конкурентних позицій ІСБ через вироблення спільних принципів ведення конкурентної боротьби та обґрунтування стратегій окремих СБО, оскільки саме через них й конкурують окремі ІСБ); дії щодо створення синергії та перетворення її в конкурентну перевагу (забезпечення трансферу знань і компетенцій у поєднанні з залученням нових членів до ІСБ); встановлення принципів й правил перерозподілу обмежених ресурсів між окремими СБО та напрямками життєдіяльності.

За такого підходу базові стратегії формування конкурентних переваг М. Портера (лідерство за витратами, диференціювання та фокусування) [6, с. 45-60] формуватимуться для кожної СБО окремо, а їх взаємоузгодження відбуватиметься на рівні корпоративного центру (рис. 1).

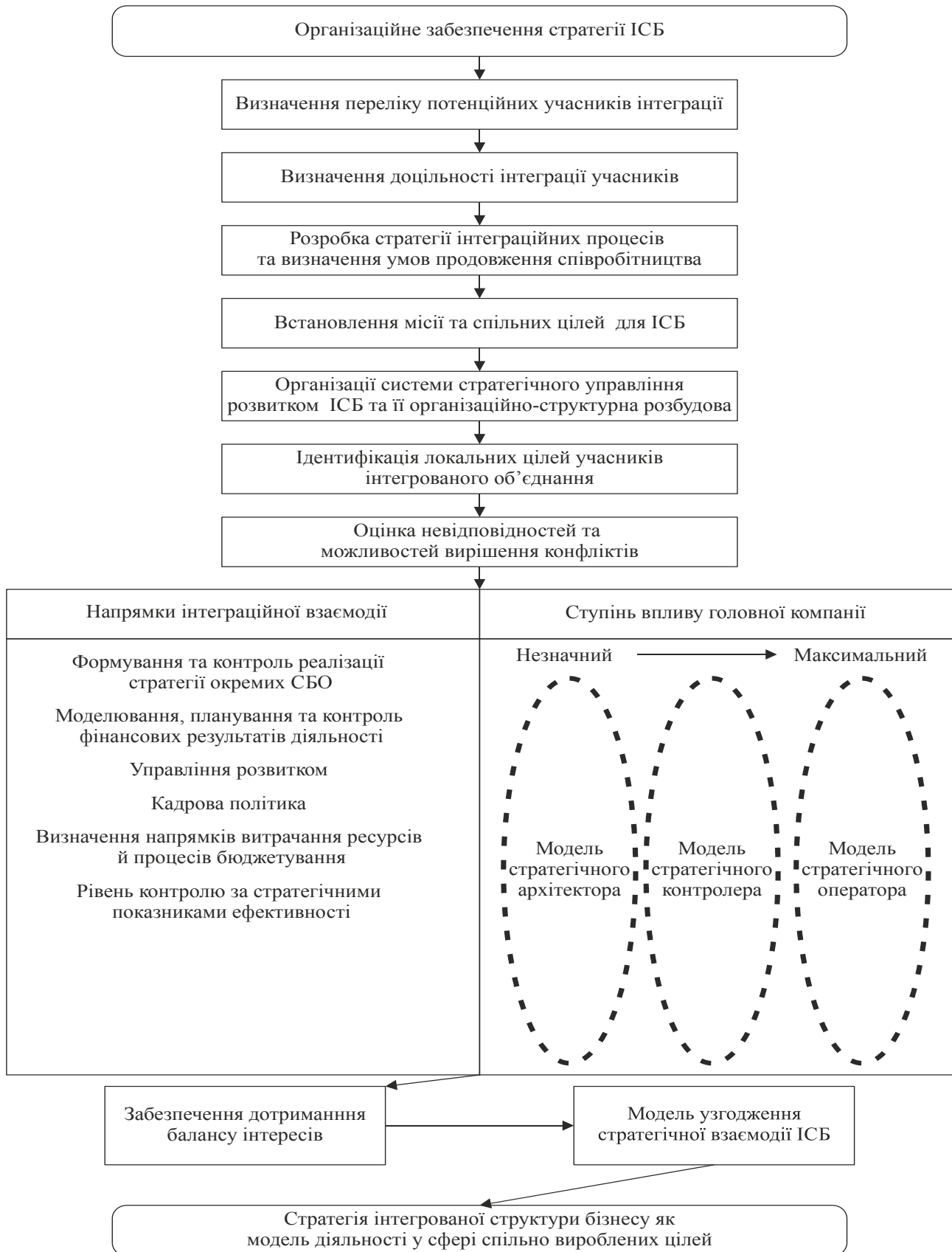


Рис. 1. Вироблення стратегії інтегрованої структури бізнесу (Трансформовано автором на основі [1])

Література:

1. Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників: монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.
2. Соколова М. І. Корпоративная стратегия и корпоративное управление / М. І. Соколова // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 4.
3. Гриньова В. М., Попов О. Є. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Монографія. – Х.: ХДЕУ, 2003. – 324 с.
4. Круглов М. І. Стратегическое управление компанией: Учеб. для вузов / М. І. Круглов – М.: Рус. деловая лит., 1998. – 768 с.
5. Данников В. В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление / В. В. Данников – М.: ЭЛВОЙС-М, 2004. – 464 с.
6. Портер М. Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Э. Портер – М.: ИД «Вильямс», 2002. – 496 с.

Івко О.А.

аспірант

Науковий керівник: **Лозинська І.В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки

Сумський національний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізація як новий тип суспільного розвитку сьогодні ставить більше питань, ніж дає на них відповіді. Для кожного жителя планети, незалежно від того, яку національну державу він представляє, з якими глобальними структурами взаємодіє, ключовою проблемою є з'ясування закономірностей впливу глобалізації на розвиток сучасного світу, оскільки він призводить до формування нової геостратегічної реальності, утвердження нових ціннісних координат, якісної зміни принципів та структури світу, модернізації соціальної, політичної, економічної та державно-управлінської систем.

Процес глобалізації, що спостерігається протягом останніх десятиліть, викликає багато дискусій серед науковців різних галузей. Проблемам глобалізації та її наслідкам присвячено багато найсучасніших досліджень.

Привертають увагу науковців такі аспекти глобалізації, як: геополітичні зміни сучасного середовища; глобальні трансформації та безпека розвитку політичних, економічних, соціальних систем; еволюція міжнародних відносин; співвіднесення глобальних та національних факторів; проблеми глобальних трансформацій; міжнародна економічна безпека та інші. Однак багато питань ще є відкритими, досить суперечливими і потребують подальшого вирішення.

Протистояти таким глобалізаційним викликам здатна лише та держава, яка має активну систему управління, реалізує власну геополітичну стратегію розвитку, максимально оберігає свій суверенітет, орієнтується в глобальному просторі, а головне – володіє ефективними механізмами впливу та управління.

Такий стан справ демонструє зіткнення думок, конфлікт соціальних і політичних інтересів, що має місце на глобальному, регіональному, національному та місцевому рівнях. Деякі дослідники визначають цей феномен як гранично широкий процес розширення контактів суспільств, країн, людей, що посилюється завдяки досягненням науково-технічного прогресу.

Інші вкладають у це поняття більш вузьке розуміння, трактуючи її як вестернізацію, пов'язану з процесами постіндустріалізації. Треті пропонують ще більш вузьке трактування: «економічна глобалізація з рисами американоцентризму». Кожна думка має право на існування. І в кожній з них відбивається та чи інша межа реальності [6, с. 43].

Щоб уникнути негативних наслідків глобалізаційних змін у правовій сфері, треба забезпечити гармонійний розвиток національних правових систем держав у мінливих умовах, шляхом урівноваження за рахунок дії стабілізуючої функції принципів міжнародного права. Зростаюча тенденція до міжнародно-правової глобалізації сприяє появі нових принципів і норм права, встановлення яких раніше відносилось до сфери внутрішніх справ суверенних держав [3, с. 18].

Важливою складовою глобального порядку, що формується, є поняття соціальної справедливості. На сучасному етапі розвитку принцип справедливості набуває характеру своєрідного обов'язку розвинутих держав об'єднання фінансових, технологічних, інтелектуальних зусиль з метою розв'язання глобальних проблем світу.

Отже, глобалізація, як об'єктивно існуюче явище сучасного світу, не може, як і інші світові процеси, здійснюватись лише за умов позитивного впливу. Однак, як свідчить історія людства, навіть негативні прояви розвитку людської цивілізації, ставали причиною наступного позитивного правового прогресу. Зокрема, світові війни стали причиною та наслідком закріплення основних правил (принципів) мирного співіснування людства.

Закріплення та забезпечення невпинно зростаючих глобальних правовідносин вимагає випереджаючого міжнародно-правового регулювання та забезпечення його на національному рівні, на основі універсальних основоположних норм міжнародного права, якими повинні стати оновлені основні принципи міжнародного права.

Таким чином, хоча дослідження даної проблематики й представлене значною кількістю теоретико-методологічних та практико-прикладних досліджень, все одно її кремлі аспекти лишаються малодослідженими.

Отже, глобалізація самої економіки, прогресуючий розвиток його універсальних властивостей, норм, форм і процедур самої економіки та соціального життя є соціально необхідним етапом і демонструє спроможність права регулювати процеси загально соціальної глобалізації у самої економіки на рівні внутрішніх та міжнародних відносин.

Процес глобалізації, що спостерігається протягом останніх десятиліть, викликає багато дискусій серед науковців різних галузей. Проблемам глобалізації та її наслідкам присвячено багато найсучасніших досліджень.

Привертають увагу науковців такі аспекти глобалізації, як: геополітичні зміни сучасного середовища; глобальні трансформації та безпека розвитку політичних, економічних, соціальних систем; еволюція міжнародних відносин; співвіднесення глобальних та національних факторів; проблеми глобальних трансформацій; міжнародна економічна безпека та інші. Однак багато питань ще є відкритими, досить суперечливими і потребують подальшого вирішення.

Глобалізація в її сучасному варіанті приводить до «перейорганізації» структури сучасного світу, а в результаті цього – до коригування національних систем державного управління, зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, що породжує суцільну взаємозалежність світу, яка і складає основу його функціонування.

Зростаюча взаємозалежність уніфікує й стандартизує умови та фактори розвитку окремих країн світу, є своєрідним індикатором визначення рівня сталості розвитку національних держав, а отже, і їх потенціалу в протистоянні викликам глобалізаційних процесів, які й стають сьогодні основним критерієм об'єднання держав у відповідні глобальні чи регіональні структури.

Протистояти таким глобалізаційним викликам здатна лише та держава, яка має активну систему управління, реалізує власну геополітичну стратегію розвитку, максимально оберігає свій суверенітет, орієнтується в глобальному просторі, а головне – володіє ефективними механізмами впливу та управління.

Саме тому після того, як світ вступив у нове тисячоліття, будь-які науково-дослідні розвідки розпочинаються з питання, що таке сучасна глобалізація, яких форм вона набуває сьогодні, чи насправді вона є такою вкрай необхідною складовою ефективного розвитку, чи все ж таки вона справляє негативний вплив на суспільне життя, якого будь-що треба уникнути, чи можна без неї обійтись або навіть і обминути, де фактично межі між об'єктивною та суб'єктивною складовою такого процесу [7, с. 69].

Отже, глобалізація, як об'єктивно існуюче явище сучасного світу, не може, як і інші світові процеси, здійснюватись лише за умов позитивного впливу. Однак, як свідчить історія людства, навіть негативні прояви розвитку людської цивілізації, ставали причиною наступного позитивного правового прогресу. Зокрема, світові війни стали причиною та наслідком закріплення основних правил (принципів) мирного співіснування людства [4, с. 194].

На сучасному етапі розвитку міжнародно-правове регулювання вимагає якісно нових начал, які б відповідали тенденціям сучасного цивілізаційного етапу розвитку. Закріплені десять основних принципів міжнародного права на сьогодні вже не задовольняють потреби регулювання сучасних міжнародно-правових відносин, адже значна кількість відносин, що були предметом суто національного права, сьогодні стають предметом міжнародно-правового регулювання [2, с. 15].

Крім того, на нашу думку, військові питання сьогодні постають, як засіб підтримання глобального миру, а до основних принципів міжнародного права

вже сьогодні можна віднести принципи захисту прав людини, екологічної та природо охоронної безпеки.

Закріплення та забезпечення невідпинно зростаючих глобальних праввідносин вимагає випереджаючого міжнародно-правового регулювання та забезпечення його на національному рівні, на основі універсальних основоположних норм міжнародного права, якими повинні стати оновлені основні принципи міжнародного права [1, с. 87].

Таким чином, хоча дослідження даної проблематики й представлене значною кількістю теоретико-методологічних та практико-прикладних досліджень, все одно її кремлі аспекти лишаються малодослідженими.

Постійно зростаюча тенденція до міжнародно-правової глобалізації сприяє появі нових принципів і норм права, встановлення яких раніше належало до сфери внутрішніх справ суверенних держав. Це істотно оновлює державно-правові системи членів світового співтовариства у контексті сучасних загально визнаних універсальних стандартів.

Розвиток цивілізації від її початків до сучасності – це рух від різноманітних локальних історій до більш «всесвітньої» історії людства, що супроводжується зміною періодів, етапів, історично обумовлених процесів і відповідних цим процесам правових норм, форм і процедур їх юридичного вираження, впорядкування і закріплення.

Отже, глобалізація самого права, прогресуючий розвиток його універсальних властивостей, норм, форм і процедур правового типу соціального життя є соціально необхідним етапом і демонструє спроможність права регулювати процеси загально соціальної глобалізації у рамках загального (загально важливого і загальнообов'язкового) правопорядку на рівні внутрішніх та міжнародних відносин.

Література:

1. Бураківський А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А.І. Бураківський. – К.: ВІРА-Р, 2012. – 552 с.
2. Вакулевич В.О. Політико-історичний вимір Європейської традиції / В.О. Вакулевич. – Кіровоград, 2015. – 62 с.
3. Дахно І.І. Міжнародне економічне право: Курс лекцій / І.І. Дахно. – К.: МАУП, 2015. – 237 с.
4. Ермишин П.Г. Основы экономической теории / П.Г. Ермишин. – М., 2014. – 367 с.
5. Желудова О.Н. Науково-методичні основи оцінки народногосподарської ефективності створення спеціальних (вільних) економічних зон. / О.Н. Желудова. – К., 2016. – 127 с.
6. Зимовець В.В. Вектори регіональної економічної інтеграції України: зовнішні чинники та внутрішні передумови / В.В. Зимовець. – К.: Наукова думка, 2015. – 346 с.
7. Івченко О. Україна в системі міжнародних відносин: історична ретроспектива та сучасний стан / О. Івченко. – К., 2016. – 214 с.

8. Качан Є.П. Розміщення продуктивних сил України: Підручник / Є.П. Качан. – К.: Юридична книга, 2015. – 552 с.
9. Коновалюк В.А. Політичні аспекти міжнародної економіки України / В.А. Коновалюк. – Харків, 2016. – 458 с.
10. Секаров М. Торговельні відносини України з країнами ЄС / М. Секаров // Український промисловець. – 2015. – № 7.
11. Шевченко Л.В. Розвиток двостороннього економічного співробітництва України з Німеччиною / Л.В. Шевченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 205. Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2015. – С. 143-148.

Кійко Ю.Т.

аспірант кафедри обліку і аудиту

Науковий керівник: **Любенко А.М.**

доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту

Львівський інститут Університету банківської справи

АУДИТ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ: ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ, СТРУКТУРА

Розвиток банку в ринкових умовах визначають його стратегічні цілі та завдання. На сьогодні у зв'язку зі змінами, які відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах банку для реалізації стратегії необхідно постійно коригувати свою поведінку на ринку та створити гнучку, адаптивну систему управління, що є одним із вирішальних факторів прибутковості та конкурентоспроможності. Це пов'язано з необхідністю стабільного розвитку банків, а також підвищення їх фінансово-економічної результативності. Дієвим та найдоступнішим інструментом цих цілей, відповідно, однією із конкурентних переваг сучасного банку, є внутрішній аудит.

Одним з відносно ненових, але мало вивчених напрямків внутрішнього аудиту є контроль над менеджментом організацій. Аудит менеджменту – це оцінка методів і політики управлінського апарату банку в його управлінні і використанні ресурсів, тактичного, стратегічного планування і організаційного вдосконалення, зазвичай проводиться співробітником банку або незалежним консультантом і зосереджується в основному на критичній оцінці менеджменту, як команди, а не індивідуальних якостей окремих менеджерів [3].

Іншими словами, аудит менеджменту є орієнтованим на майбутнє. Перед ним ставляться завдання своєчасного виявлення проблем на всіх рівнях управління, починаючи від управління продажами, і до управління ризиками. Основна ціль аудиту менеджменту є підвищення рівня отримуваного прибутку, удосконалення роботи менеджменту, допомога у постановці цілей та сприяння їх досягненню, розвиток людських ресурсів.

Аудит менеджменту – це деталізований аудит, який концентрується на аналізі та оцінці процедур управління і загального розвитку організації. Він

проводиться з метою виявлення слабких сторін, а також розвитку банку. Іноді його ототожнюють із операційним аудитом і аудитом ефективності.

Аудит менеджменту застосовується у таких сферах: стратегічне планування і контроль його виконання; керування процесами бюджетування у банку; менеджмент персоналу і внутрішньої комунікації [2].

Серед завдань аудиту управління найважливішим є підвищення рівня знань про корпоративні справи банку через виявлення як сильних і слабких сторін. Результатом аудиту є виявлення областей, в яких менеджмент був ефективним, а також тих, в яких потрібні удосконалення.

Отже, завдання аудиту менеджменту полягають в наступному:

1. допомога у процесі формулювання цілей банку;
2. встановлення поточного рівня ефективності менеджменту;
3. забезпечення виконання цілей банку;
4. сприяння керівництву в удосконаленні процедур;
5. допомогти менеджменту банку у ефективному виконанні ним своїх обов'язків;
6. створення стандартів для майбутньої роботи;
7. підвищення рівня якості обслуговування та продуктивності праці;
8. забезпечення ефективного використання ресурсів за рахунок програми поліпшення;
9. впровадження систем менеджменту корпоративною інформацією;
10. сприяння підвищенню прибутковості банку [3].

Аудит менеджменту є поняттям складним і багатогранним. Перед ним ставляться завдання, котрі пов'язані, як з психоаналізом структурних одиниць менеджменту так і економіко-математичні розрахунки для підтвердження ефективності функціонування системи менеджменту. На нашу думку доцільно виділити наступні структурні одиниці аудиту менеджменту: психофізичні і соціальні аспекти аудиту менеджменту; організація системи менеджменту; ефективність менеджменту банку.



Рис. 1. Структура аудиту менеджменту

Психофізичні та соціальні аспекти менеджменту це частина внутрішньої організації системи менеджменту в цілому і її частин – команд. До таких аспектів ми відносимо відповідність осіб які займають посади з необхідними навичками, укомплектованість команд менеджменту потрібними спеціалістами, перспектива роботи сформованих команд. Такий аудит має дуже мало спільного

з об'єктивною оцінкою і може проводитись лише висококваліфікованих експертами сфери психології і управління персоналом.

На відміну від психофізичних і соціальних аспектів аудиту менеджменту аудит ефективності доцільно доручати проводити висококваліфікованим аналітикам (бухгалтерами-аналітикам). Його ціллю виступає числове підтвердження ефективного виконання своїх функцій керівництвом банку (як індивідуального так і командні результати). До безпосередніх завдань такого аспекту аудиту менеджменту відносимо: виконання планових показників, особливо в частині продажу і обслуговування клієнтів; план-фактний аналіз витрат за центрами відповідальності, доцільність перевитрат і причини недовикористання попередньо запланованих коштів; розрахунок показників ефективності менеджменту банку (примітивним прикладом може слугувати рентабельність витрат, розрахована для конкретного центру відповідальності).

Також варто виділити третій напрямок аудиту менеджменту – це аудит організації системи менеджменту, який напрямлений на контроль за дотриманням оптимальної організаційної структури системи менеджменту банку. До проведення такого аудиту варто залучати експертів з управління персоналом.

Отже аудит менеджменту являє собою систематичне дослідження рішень і дій керівництва для аналізу їх ефективності. Він включає в себе аналіз управлінських аспектів, таких як: мета, політики, процедури, структура і система управління, для того, щоб перевірити продуктивність управління банком. На відміну від фінансового аудиту, аудит менеджменту в основному аналізує нефінансові показники. Він намагається знайти відповідь на питання: «Наскільки якісно керівництво управляє банком? Чи стиль їх управління підходить банкові?», фокусується на результатах, оцінці ефективності та придатності управління, оскаржуючи основоположні правила, процедури та методи.

Література:

1. Рудницький В.С. Управлінські інформаційні системи в обліку, аналізі та аудиті: навч. Посібник для студентів спеціальності 7.03050901 «Облік і аудит» / В.С. Рудницький, Т.В. Давидюк, С. М. Деньга та ін. – УБС НБУ, 2015. – 243 с.
2. Leonard, William P. The Management Audit: An Appraisal of Management Methods and Performance. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
3. Rose, Thomas G. The Management Audit. Gee and Co.
4. Sheldon, Debra R. Achieving Accountability in Business and Government: Managing for Efficiency, Effectiveness, and Economy. Westport, CT: Quorum Books.
5. Torok, Robert M. Operational Profitability: Conducting Management Audits. New York: Wiley.

Нижник А.О.

студент

Науковий керівник: **Криленко В.І.**

доктор економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Фінансова глобалізація призведе до збільшення обсягів кредитних ресурсів національних банків у різних валютах, використання яких в умовах волатильності валютних курсів загострюють проблеми визначення та регулювання валютних ризиків окремого банку.

Прогнозування валютного курсу в сучасних умовах глобалізації та негативного впливу внутрішньої кризи в Україні є складним процесом, тому фінансові менеджери банків для прийняття ефективних управлінських рішень повинні враховувати зміни на зовнішніх валютних ринках та постійні непрогнозовані зміни на внутрішньому ринку. Наростаюча невизначеність політичної ситуації в Україні та погіршення економічного середовища призводять до постійних коливань курсу національної валюти. За таких умов ймовірність великих грошових втрат від проведення банками валютних операцій різко зростає. Невизначеність суб'єктів валютного ринку обумовлює скорочення експортно-імпортних операцій, погіршення стану платіжного балансу, скорочення обсягів золотовалютних резервів і, як наслідок, – загрожує фінансовій безпеці держави.

Саме тому питання управління валютним ризиком – це питання захищеності національних інтересів у валютно-фінансовій сфері від збитків унаслідок курсових коливань. Зазначене визначає актуальність дослідження, яка обумовлена відсутністю комплексного механізму управління валютним ризиком у банківській сфері та необхідністю розробки методів мінімізації можливих збитків банків від валютних ризиків.

Валютний ризик для сучасних банків є ймовірністю недоодержання доходів у результаті несприятливої для банку зміни ринкових чинників (валютних курсів) або неефективного управління персоналом валютними операціями [1, с. 345].

Необхідно відмітити, що для реалізації зазначених завдань системи банкам необхідно будувати стратегію управління валютними ризиками. Побудова стратегії управління валютними ризиками банків – це складний процес, пов'язаний з визначенням та використанням сильних сторін банку на ринку банківських продуктів.

Для визначення особливостей стратегії банку по управлінню валютними ризиками необхідно врахувати такі два основних чинника:

– по-перше, питому вагу активних та пасивних операцій банку в іноземній валюті або в абсолютних показниках діяльності банку; важливим є визначення специфічних особливостей та умов формування активів комерційного банку;

– по-друге, частку банку на валютному ринку регіону; визначення перспектив змін у взаємовідносинах з клієнтами, пов'язаних з обігом валют, а також ролі банку на ринку банківських послуг [5, с. 132].

В залежності від впливу зазначених чинників можуть бути побудовані у банках такі стратегії:

1. Стратегія диверсифікованості валютних операцій та впровадження нових банківських продуктів і освоєння регіонів, вона може бути використана банками-лідерами на валютних ринках. Сутність стратегії управління валютними ризиками для таких банків полягає в розподілі ризику на засадах великої кількості інструментів та операцій у різних регіонах.

2. Стратегія, що орієнтована на задоволення потреб окремо обраного сегмента споживачів валютних банківських послуг. Вона може бути реалізована для великого сегмента ринку, при цьому можливості банку обмежені, тому виникає необхідність приділити увагу на поліпшення якості обслуговування при здійсненні валютних операцій окремого сегменту.

3. Стратегія, що заснована на розширенні послуг банку, що пов'язані з використанням валют для обмеженого сегмента; при цьому повинна бути використана диверсифікація валютних ризиків для обмеженої кількості споживачів.

4. Захисна стратегія, сутність якої полягає у зменшенні обсягів банківських ресурсів, які використовуються для здійснення валютних операцій. Зменшення ризиків досягається використанням найпростіших або абсолютно надійних валютних операцій. Зазначимо, що положення запропонованих стратегій повинні використовуватись банками при формуванні системи управління валютними ризиками [2, с. 226].

Процес побудови системи управління валютними ризиками банку проходить п'ять стадій:

1. Підготовча стадія збору інформації.

2. Оцінка динаміки та нестабільності зовнішнього середовища.

3. Вироблення комплексної стратегії на основі відповідності цілей можливостям їхнього досягнення.

4. Розробка стратегічного плану розвитку банку.

5. Визначення стратегічних параметрів (завдань і обмежень) по окремих видах валютних операцій [3, с. 112].

Відмітимо, що реалізація перерахованих вище стратегій здійснюється на різних етапах впровадження системи управління валютними ризиками. Дані етапи покликані забезпечувати успішну та ефективну діяльність банку на обраних сегментах валютних ринків і координувати зусилля персоналу всіх його підрозділів для раціонального вирішення поставлених завдань.

Проведення валютних операцій економічними суб'єктами в Україні характеризується високим валютним ризиком, така ситуація обумовлена світовими фінансовими потрясіннями та вітчизняною політичною й

економічною кризою. За таких умов банки зазнають великих збитків при проведенні кредитно-депозитних, розрахункових, неторгових, конверсійних та арбітражних операцій як за рахунок власних коштів, так і клієнтських. Тому побудова та впровадження банками ефективної системи управління валютним ризиком дозволить нейтралізувати негативні виклики внутрішнього та зовнішнього середовища [6].

Основними напрямками вдосконалення існуючих підходів до управління валютними ризиками повинні стати:

здатність банків швидко реагувати на появу нових, нетрадиційних операцій в іноземній валюті;

розвиток таких напрямків валютної діяльності банків, що супроводжується диверсифікованістю валютного портфеля;

розширення кількісних і якісних параметрів оцінки рівня валютного ризику;

збалансований розвиток всіх складових елементів системи управління валютним ризиком;

усунення диспропорцій між окремими елементами системи;

використання різних стратегій управління валютними ризиками.

Література:

1. Банківські операції: [підручник] / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 696 с.

2. Банківський менеджмент: [навч. посіб.] / О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С.Л. Роголь [та ін.]; за ред. О.А. Кириченка; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.

3. Управління банківськими ризиками: [навч. посіб.] / Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева [та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

4. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцев; 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.

6. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Олійник О.В.
доцент кафедри економічної теорії,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

Сідельнікова І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

Олійник А.О.
кандидат медичних наук,
асистент кафедри ортопедії та травматології
Харківський національний медичний університет

СОЦІАЛЬНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Одним з найперспективніших фінансових інструментів, які дозволяють залучати ресурси, необхідні для фінансування різноманітних соціальних програм в будь-яких країнах, є соціальні облигації або облигації соціального впливу (SIB – social impact bonds).

Термін соціальна облигація був запроваджений в обіг виконавчим директором Young Foundation Д. Малганом [5]. Проте інші автори вважають, що соціальні облигації є неторговим варіантом облигацій соціальної політики, які були винайдені Р. Хорешем, новозеландським економістом у 1988 р. [4].

Облигації соціального впливу не є традиційною облигацією у вузькому сенсі, так як характеризується відсутністю практично усіх її ознак: доход за ними не фіксований і не гарантується. Соціальні облигації за своїми ознаками більше схожі на складний структурований фінансовий продукт [2, с. 161; 5].

Найбільш ґрунтовну та змістовну характеристику економічної сутності облигацій соціального впливу навів відомий американський експерт в галузі соціального фінансування та підприємництва Марк Лейн: «Облигація соціального впливу в дійсності не є облигацією; це ф'ючерсний контракт на досягнення соціальних результатів. Незважаючи на те, що його інвестиційна дохідність для «інвесторів впливу» гранично обмежена майже таким чином, як дохідність облигацій, дохідність такого контракту повинна бути прив'язана до ефективності практично так само, як інвестиції, зроблені в акціонерний капітал» [7, р. 108]. Проте, варто зазначити, що форма випуску такого ф'ючерсного контракту ідентична емісії облигацій. [3]. Саме з цієї причини даний цінний папір отримав загальноприйнятту назву «облигації соціального впливу» (SIB), які вперше з'явилися в Об'єднаному Королівстві у 2010 р.

Облигації типу SIB також відомі під іншими назвами: «схема оплати за успіх (pay-for-success bonds)» у США; «оплата за результати (pay-for-results)», як більш широка характеристики класу нових фінансових інструментів, до яких

відносять і соціальні облигації); «облигації, що сприяють створенню суспільних благ», або «облигації соціального успіху (social benefit bonds)» в Австралії. В якості різновиду (модифікації) облигацій SIB для ринків, що розвиваються, використовуються облигації типу Development Impact Bond (DIB) – облигації, що впливають на розвиток або облигації для прискореного розвитку [1; 5; 6].

Фінансування за допомогою облигацій соціального впливу відкриває нові можливості для розвитку державно-приватного партнерства в соціальній сфері, дозволяючи державі оплачувати тільки реально працюючі соціальні проекти та економити кошти для вирішення інших не менш важливих та складних соціальних завдань.

Як правило, в угоді, що передбачає використання механізму облигацій SIB, приймають участь як мінімум п'ять сторін:

1. замовник соціальних послуг та платник за зобов'язаннями у випадку досягнення запланованих результатів в особі держави або її агентів;

2. ринковий посередник, який координує взаємодію між усіма залученими сторонами з моменту обговорення ідеї і до завершення проекту (організатор угоди, керуючий/управляюча компанія, іноді деякою мірою еквівалент емітента чи андерайтера);

3. інвестори – різні фонди, корпорації або приватні особи (донори, спонсори);

4. некомерційний провайдер послуг – виконавець соціально значущої програми (організація, яка вирішує соціальну проблему);

5. незалежні оцінювачі (експерти, консультанти, аудитори).

Важливим учасником цієї моделі є держава, яка бере на себе зобов'язання, що якщо програма здійснюється успішно, то держава компенсує інвесторам їх витрати та повертає інвесторам вкладений капітал та сплачує відсотки. Ступінь успішності проекту визначається за підсумками оцінки програми на основі заздалегідь узгоджених показників. У випадку невдачі інвестори втрачають свій капітал.

Отже, облигації соціального впливу можна охарактеризувати як складну інвестиційну модель, що складається з комплексу взаємних зобов'язань між різними як за організаційним, так і за правовим характером організацій, спрямованих на досягнення як загальної мети (реалізація соціального проекту та отримання позитивних соціальних результатів у суспільстві), так і приватних інтересів окремих учасників даної інвестиційної моделі [3]. Головною умовою успішної реалізації такої моделі SIB є гармонізація всіх цих інтересів та ефективність дій кожного з його учасників.

Розглядаючи механізм функціонування соціальних облигацій, варто звернути увагу на ту обставину, що він також повністю відрізняється від традиційних облигацій. Фахівці виділяють у цьому процесі 8 етапів:

1 етап – перед суспільством виникає проблема, наприклад, велика кількість підліткових в'язнів;

2 етап – уряд робить її пріоритетною, політики визнають проблему, але уряд не має ресурсів для її вирішення;

3 етап – постачальник послуг (як правило некомерційна організація) має варіант вирішення цієї проблеми; провайдер соціальних послуг доводить, що місцева програма реалізації проекту може бути ефективною, або це стратегія, яка спрацювала в іншому місці і може бути відтворена. Також на цьому етапі між провайдером та державою підписують договір, в якому фіксуються граничні значення критеріїв успішності проекту, а також відсотки, котрі держава зобов'язується виплатити при успішній реалізації проекту;

4 етап – підключаються приватні інвестори. Група приватних інвесторів виділяє кошти для фінансування початкових і поточних експлуатаційних витрат програми;

5 етап – менеджер проекту використовує вкладені кошти для фінансування проекту, а також допомагає в управлінні поточними операціями;

6 етап – реалізатор проекту розпочинає роботу, проводиться кількісна оцінка показників, що є однією з умов успішної реалізації проекту;

7 етап – фахівець вимірює успіх, після фіксованого періоду часу, незалежний експерт на основі узгоджених показників визначає наскільки ефективно програма була реалізована;

8 етап – уряд платить за результат, на підставі доведеної ефективності програми, уряд платить певний відсоток від заощадженої суми менеджеру проекту, котрий потім виплачує інвесторам [1, с. 76].

Отже, успішний проект має позитивні наслідки для:

- Громади – її потреби були рушійною силою проекту з самого початку. Успіх програми може спричинити відчутні позитивні зміни для людей.

- Уряду – вирішує пріоритетну соціальну проблему. І навіть після сплати зобов'язань перед інвесторами він заощаджує свої кошти.

- Інвесторів – залежно від того, наскільки успішною була програма, вони отримують назад не тільки вкладені кошти, а й прибуток.

Інвестиційний банк JP Morgan Chase & Co оголосив Impact Investment новим класом альтернативних активів. Його аналітики прогнозують, що до 2020 р. в них може бути інвестовано від \$ 400 млрд. до \$ 1 трлн., що принесе інвесторам кумулятивний прибуток від \$177 млрд. до \$ 648 млрд. [3].

Сьогодні у світі здійснюється 44 програми у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, які фінансуються за схемою соціальних облігацій SIB, та ще 100 угод знаходиться на стадії підготовки [6, с. 10].

Практика демонструє, що схема SIB знайшла застосування у таких сферах, як збільшення зайнятості молоді та її адаптація до ринку праці, забезпечення високої якості дошкільної освіти, програми з раннього розвитку дітей, профілактика правопорушень, соціалізація безхатченків тощо.

Література:

1. Веремієнко О. С. Оцінка перспективи використання боргових цінних паперів для боротьби з екологічними та соціальними проблемами / О. С. Веремієнко, В. О. Савчук, О. М. Суцєнко // Молодіжний економічний дайджест [Електронний ресурс]: наук. електр. журн. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Наук. студентське

т-во; редкол.: О. І. Олексюк (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ: КНЕУ, 2015. – № 4. – С. 73–78.

2. Катуржевская Д. А., Гуковская А. А. Социальные финансовые инновации / Д. А. Катуржевская, А. А. Гуковская // Экономический журнал. – 2013. – Выпуск 4. – Том 32. – С. 159-164.

3. Кафанова Ангелина. SIB (облигации социального воздействия). Новый инструмент социальной ответственности бизнеса и государственно-частного партнерства / Ангелина Кафанова / [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://rost-inform.ru/articles/482>

4. Мозговий Олег, Юркевич Оксана. Потенціал використання «особистого інтересу у вирішенні соціальних проблем / Олег Мозговий, Оксана Юркевич // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voxukraine.org/2016/09/28/personal-interest-ua/>

5. Социальная облигация. Материал из Википедии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_облигация

6. Marc J. Lane. Business Solution to the World`s Most Vexing Social Problems / Marc J. Lane – Hoboken, New Jersey: Jhon Wiley&Sons, Inc., 2015. – 288 p.

Повshedная В.С.

студентка

Научный руководитель: **Отливанская Г.А.**

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики предприятия

и корпоративного управления

Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время общепринятой целью бизнеса является увеличение стоимости предприятия, или «Value Creation», в соответствии с формулировкой западных менеджеров. Для достижения данной цели при управлении компанией необходимо уделять особое внимание факторам, от которых наибольшим образом зависит стоимость бизнеса. Одним из наиболее значимых факторов повышения стоимости бизнеса является прибыль и способность предприятия ее аккумулировать в объемах достаточных для одновременного удовлетворения интересов собственников и дальнейшего развития деятельности компании. Поэтому выбор и построение оптимальной и подходящей для конкретного бизнеса системы управления прибылью имеет первостепенное значение в системе целей и задач высшего руководства.

На сегодняшний день, в постоянно изменяющихся условиях рыночной экономики всё больше отечественных предприятий стараются перенимать зарубежный опыт и внедрять современные методы управления прибылью.

Для успешного управления прибылью необходимо наладить систему её планирования. Планирование прибыли предусматривает установление целевого объёма прибыли на будущий период. Начинается планирование с прогнозирования объёмов продаж и желаемого процента прироста прибыли, с учетом постоянно изменяющихся условий рынка. Методами, используемыми современными предприятиями для планирования прибыли, являются: Анализ затраты-объем-прибыль (CVP-анализ), Система тотального управления прибылью (Total Cash Management), Система комплексного управления качеством (Total Quality Management), Бюджетирование (Profit planning & Budgeting), Сбалансированная система показателей (Balanced scorecode). Рассмотрим кратко основные положения каждого из них.

CVP-анализ – это инструмент планирования прибыли, который помогает понять взаимосвязь между переменными и постоянными издержками, объемом производства продукции и прибылью. С помощью этого метода определяется объем производства необходимый для получения желаемого объема прибыли. Также, CVP-анализ определяет возможные изменения прибыли при изменении какого-либо из ключевых факторов, таких как цена, себестоимость и количество (объем производства).

TCM (Total Cash Management) – система управления, которая заключается в том, что в целях управления предприятия приоритет должен отдаваться денежным потокам. Данная система построена на довольно прагматичной идее того, что именно способность предприятия генерировать, аккумулировать и наиболее эффективно управлять деньгами позволит ему решить любые проблемы и достичь любых целей всех сфер и аспектов деятельности предприятия, будь то технологический, маркетинговый, организационный и др. Данная система основывается на двух постулатах:

1) Все аспекты деятельности предприятия должны вовлекать имеющиеся в распоряжении или принципиально доступные денежные средства;

2) Каждый работник предприятия может оказать влияние на состояние денежных ресурсов, придерживаясь некоторых правил в ежедневной деятельности.

Таким образом, утверждается, что каждый работник предприятия может повлиять на денежные поток предприятия, и способствовать достижению конечной цели предприятия – повышение способности предприятия генерировать денежных потоки.

Система TCM является, своего рода, обобщением, или следствием системы TQM (Total Quality Management) – системы комплексного управления качеством, цель которой является сохранение и увеличение конкурентных преимуществ предприятия за счет более высоко качества. Однако, ядро и сама суть данной системы заключается именно в комплексности, т.е. повышение качества должно стать целью каждого отдела и подразделения и аспекта деятельности предприятия, а не только Отдела Технического Контроля. Улучшение качества в конечном итоге послужит увеличению прибыли, что приведет к улучшению способность предприятия генерировать денежные потоки. Это, в свою очередь, и является конечной целью системы Total Cash

Management, что доказывает неразрывную связь между представленными системами управления.

Одним из наиболее важных элементов системы Тотального Управления Деньгами, является Profit planning & Budgeting, в частности Стратегическое Бюджетирование (SB). Strategic Budgeting – это инструмент управления и планирования ресурсов с целью достижения стратегической цели предприятия. Бюджетирование, в традиционном понимании, выступает как процесс контроля и оценки целесообразности финансовой деятельности предприятия, который основывается на CVP-анализ и финансовых показателях.

Однако, в наш стремительный информационный век невозможно успешное функционирование и развитие при управлении, основанном на исключительно финансовых показателях, которые не отражают долгосрочное развитие предприятия за счет нематериальных и интеллектуальных активов предприятия, которые, в свою очередь и являются факторами созданию ценности и повышения стоимости предприятия.

Сегодня основную долю в успехе предприятия занимают нематериальные активы, такие как корпоративная культура, потенциальные возможности, репутация бренда, опыт, знание и квалификация работников, лояльность клиентов, информационные технологии и уровень инвестиций в них, которые не отражаются в традиционной системе финансовой отчетности.

Поэтому в конце 20 века Робертом Капланом и Дэйвидом Нортоном была разработана принципиально новая система управления прибылью (бюджетирования), под названием Сбалансированной системы показателей – Balanced scorecard, которая решила проблему отсутствия учета конкурентных возможностей в стандартной финансовой отчетности.

Сбалансированная система показателей – это новая схема построения бюджетов и стратегического управления прибылью предприятия, основанная не только на стандартных финансовых показателях, но и на показателях, отражающих нефинансовые аспекты деятельности предприятия. Система нефинансовых показателей сгруппированы по четырем различным направлениям:

1. Финансы;
2. Потребители;
3. Внутренние бизнес-процессы;
4. Обучение и рост.

По такой системе предприятие производить постановку стратегии в указанных четырех аспектах, с применением соответствующих показателей для их дальнейшего учета и контроля. При этом производится донесение до каждого сотрудника стратегия компания, основные задачи и факторы достижения цели, таким образом каждый сотрудник четко осознает свою роль в этом процессе и работает на достижение стратегической цели предприятия.

На сегодняшний день, в постоянно изменяющихся условиях рыночной экономики всё больше отечественных предприятий стараются перенимать зарубежный опыт и внедрять современные методы финансового планирования и контроля. Одной из таких методик является Сбалансированная система показателей, которая дополняет систему стандартных финансовых параметров

уже свершившегося прошлого системой оценок перспектив, которые обеспечивают приобретение предприятием конкурентных преимуществ.

Таким образом, современным предприятиям, с целью построения наиболее эффективной системы управления прибылью, необходимо комплексно внедрять в свою систему управления все вышеперечисленные финансовые методы и модели управления (CVP-анализ, TCM, TQM, SB), а также интегрировать нефинансовые показатели BSC системы.

Перечисленные методы затрагивают все стороны деятельности компании, связанные с получением прибыли, поэтому их совместное применение на автоматизированной платформе позволит комплексно рассматривать и решать вопросы управления размером и динамикой прибыли компании.

Литература:

1. Управление прибылью и бюджетирование [Электронный ресурс] / В. П. Савчук. – 3-е изд. (эл.). – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 432 с.
2. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [2 изд. испр. и доп.] [Пер. с англ.] / Роберт С. Каплан, Дэйвид П. Нортон – ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003. – 214 с.

Приказюк Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНДЕРАЙТИНГ ЯК ВАЖЛИВИЙ БІЗНЕС-ПРОЦЕС СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Страхування призначене для захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб у разі виникнення страхових випадків. Відповідно, страхові компанії мають справу не лише з власними ризиками, а й з ризиками прийнятими на страхування.

Зважаючи на те, що останнім часом значно зросла кількість і масштаби деструктивних факторів, що впливають на діяльність усіх суб'єктів господарювання, страхові компанії, як основні суб'єкти страхової системи, повинні основну увагу приділяти питанням ризик-менеджменту, в тому числі і у сфері ризиків, які приймаються на страхування. Успішність функціонування страхової компанії, можливість виконання нею визначених функцій та своїх зобов'язань значним чином залежить від її здатності сформуванню збалансований страховий портфель з прийнятним рівнем збитковості. Досягнути цього можливо за допомогою якісного андеррайтингу. З огляду на зазначене, андеррайтинг є ключовим бізнес-процесом оперативної діяльності страхової компанії.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день офіційне визначення андеррайтингу у сфері страхування відсутнє, як у Законі України «Про

страхування» [2], так і в більшості інших нормативно-правових актів, покликаних регулювати страхові відносини в Україні.

Так, лише в Законі України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» закріплено наступне визначення андеррайтингу: «андеррайтинг – це процес аналізу запропонованих до страхування ризиків, прийняття рішень про страхування (перестраховування) певного ризику та визначення тарифної ставки, адекватної ризику, франшизи та інших умов договору» [3].

На нашу думку, такий важливий процес не може залишатися поза увагою держави, необхідним є, принаймні, закріплення визначення андеррайтингу в Законі України «Про страхування».

На нашу думку, в загальному, андеррайтинг являє собою процес, спрямований на прийняття рішення про можливість страхування певного об'єкту та умови такого страхування, який включає ряд послідовних взаємопов'язаних процедур, таких як аналіз ризиків і ухвалення рішення про страхування чи відмову у страхуванні, визначення основних умов договору страхування та заходів щодо зниження ризиків, а також контроль за їх виконанням.

З точки зору діяльності страхової компанії, андеррайтинг є одним з її важливих бізнес-процесів поряд з маркетингом, створенням страхового продукту, продажем, обслуговуванням клієнтів та врегулюванням збитків.

Необхідність андеррайтингу для страховика підтверджується його функціями, а саме:

- прийняттям на страхування або відхилення від ризиків, властивих даному об'єкту з метою формування або коригування умов страхового покриття, умов договору страхування та визначення страхових тарифів, що забезпечують задані значення збитковості за видом страхування і страховим портфелем в цілому.

- розробкою методичних матеріалів щодо захисту всього або частини страхового портфеля.

- розробкою та контролем виконання страхувальником рекомендацій щодо зниження прийнятих на страхування ризиків [1].

На основі аналізу послідовності конкретних бізнес-операцій, які включає в себе процес андеррайтингу, доцільно виділити основні його етапи. Так, на нашу думку, комплексний процес андеррайтингу умовно можна поділити на чотири етапи, кожний з яких потребує професійної організації та відповідального виконання.

Загальна процедура андеррайтингу наведена на рисунку 1.

В Україні показники розвитку страхового ринку за останні роки (зменшення кількості страхових компаній, зменшення страхових премій, періодичне збільшення страхових виплат тощо) свідчить, що андеррайтинг в страхових компаніях не повною мірою відповідає європейському рівню.

На сьогоднішній день найбільшою проблемою андеррайтингу є недостатнє методичне забезпечення послуг, що надаються актуаріями, а також недопрацьована законодавча база.



Рис. 1. Схематичне представлення процесу андеррайтингу

Джерело: побудовано автором

Крім того, на нашу думку, існує низка інших проблем розвитку страхового андеррайтингу в Україні, зокрема:

- Поточне скорочення обсягів страхового ринку України.
- Перекладання за можливості з метою економії керівництвом страхових компаній (переважно дрібних) обов'язки андеррайтерів на страхових агентів, компетенція яких нижче рівня компетенції професійного андеррайтера.
- Залежність зарплати андеррайтера здебільшого від кількості укладених угод, а не від андеррайтингового результату. Заробітна плата страхових агентів більшою мірою не фіксована, і становить відсоток від укладених договорів страхування. Відповідно, чим в більшій кількості угод задіяний андеррайтер, тим більшу заробітну плату він отримує, що погіршує якість укладених угод і призводить до підвищення страхових виплат.
- Широке застосування демпінгу страховиками, що негативно впливає на визначення адекватного страхового тарифу.
- Нестача кваліфікованих андеррайтерів на страховому ринку України.
- Невіддільність послуг андеррайтерів від послуг страхових агентів (відсутність чіткого розподілу повноважень), зокрема, спільна територія (часто фронт-офіс, а андеррайтери повинні зосереджувати свою активність в бек-офісах).

– Відсутність методології контролю за структурою і збитковістю страхового портфеля по продуктах, каналах продажу і цільових клієнтських сегментах.

Наявні в Україні проблеми андеррайтингу обґрунтовують необхідність розвитку та підвищення його якості, як важливого бізнес-процесу страховика.

Перш за все, на нашу думку, необхідно змінити підхід до андеррайтингу на загальнодержавному рівні, більш чітко прописавши поняття, види, функції та методологію андеррайтингу в законодавчій базі. Загалом слід покращити методичне забезпечення андеррайтингу в Україні на загальнодержавному рівні, забезпечити андеррайтерів загальнодоступними прозорими матеріалами, необхідними для систематизованої оцінки ризиків.

До заходів, яких потрібно вжити локально (в межах окремих страхових компаній), на нашу думку, варто віднести наступні:

– Зміна системи мотивації: перехід до фіксованої оплати праці андеррайтерів.

– Для малих страхових компаній у довгостроковій перспективі бажано обов'язкове наймання штатних андеррайтерів.

– Уникнення виконання функцій андеррайтерів страховими агентами.

– Навчання професійних андеррайтерів, підвищення їх кваліфікації.

– Розмежування послуг і локації агентів та андеррайтерів.

– Підвищення контролю за структурою портфеля.

– Введення автоматизованої системи управління андеррайтингом.

– Тощо.

Отже, андеррайтинг є одним з найбільш важливих бізнес-процесів страхових компаній, від якого залежить можливість виконання нею визначених функцій та своїх зобов'язань, тобто успішність функціонування страхової компанії. Для вирішення існуючих проблем та забезпечення ефективного андеррайтингу необхідним є вжиття низки дієвих заходів не лише в межах окремих страхових компаній, а й зі сторони держави.

Література:

1. Николенко Н.П. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании [Електронний ресурс]: Електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://www.insur-info.ru/comments/366/>

2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

3. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 9 лютого 2012 року № 4391-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>

Шевчук Є.О.

аспірант

Науковий керівник: **Барабаш Н.С.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансового аудиту

Київський національний торговельно-економічний університет

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНІЙ МЕРЕЖІ

В умовах економічної кризи бізнес-середовище туристичної галузі повинно швидко реагувати на зміни економічної ситуації та постійно удосконалювати системи управління як туристичного підприємства, так і туристичної мережі. Туристичний бізнес, аналізуючи всі недоліки та переваги франчайзингової моделі ведення бізнесу, розпочинає використовувати та пристосовувати дану модель співпраці в Україні на початку ХХІ ст., коли створюються перші туристичні мережі. Термін «мережа» відноситься до групи середніх фірм, які взаємодіють для досягнення загальних цілей – доповнюючи один одного і спеціалізуючись для подолання спільних проблем, досягнення колективної ефективності і захоплення нових ринків [1]. Мережева форма організації бізнесу є характерною, гнучкою, ефективною, конкурентною для туристичного бізнесу. Туристичні агентства, які представляють малий та середній бізнес, разом з туристичними операторами об'єднуються для підвищення конкурентоспроможності та захоплення нових ринків. Мережа – добровільне об'єднання, передбачає взаємне співробітництво учасників мережі на підставі конкретних угод. Туристична мережа діє «на підставі відносин власності/оренди, франчайзингу або управління за контрактом» [2].

Основним завданням дослідження є визначення змісту франчайзингової мережі туристичних підприємств як форми ділового партнерства в туристичному бізнесі.

Франчайзинг є одним із різновидів мережевих форм організації туристичного бізнесу та фінансово найстійкішим до мікро- макросередовища суб'єкта туристичної галузі. Чимало туристичних операторів створюючи свою власну мережу зіткнулися з проблемою розвитку мережі власних філіалів, з складнощами, що виникають при відкритті: адміністративні бар'єри, пошук фахівців, зростання витрат, особливості місцевого ринку, проблема контролю та розвитку після відкриття туристичного агентства.

Спростити дані труднощі може система франчайзингу, а саме франчайзингова мережа туристичних агентств. Франчайзер реалізує франшизу вже створеному підприємству – туристичному агентству, відповідно до вимог законодавства, який вже має свою команду менеджерів, самостійно обрав конкурентне територіальне розташування та оцінив місцевий ринок. Франчайзі за певну плату взамін отримує розрекламований бренд, допомогу в оформленні офісу, додаткові тренінги для персоналу, відпрацьовану технологію реалізації

туристичного продукту, збільшену комісійну винагороду від туристичних операторів

Франчайзингова мережа туристичних підприємств як сукупність туристичних підприємств одного відомого бренду, діяльність яких спрямована на збільшення території збуту туристичних товарів та послуг, отримання додаткових фінансових надходжень, розширення географії присутності, зміцнення конкурентоспроможних позицій на вже існуючих ринках та завоювання нових на умовах, визначених договором франчайзингу [3, ст. 32], що дає можливість ототожнювати поняття туристична мережа і франчайзингова мережа туристичних підприємств, як форми ділового партнерства з ознаками франчайзингу, де суб'єкти (учасники) зберігають юридичну самостійність і господарську незалежність та отримують постійну підтримку у веденні бізнесу.

Аналізуючи дефініцію «франчайзингова мережа» слід зазначити, що деякі науковці [3; 4] виділяють франчайзингову мережу як «сукупність» суб'єктів господарювання. Якщо розкрити поняття сукупності, то сукупність – це маса однорідних в певному відношенні елементів (суб'єктів господарювання), мають єдину якісну основу (франчайзинг, сфера діяльності), але різняться між собою певними ознаками (правовий статус господарювання суб'єкта), то франчайзингову мережу можна вважати як «сукупність» суб'єктів господарювання. Якщо за основу брати поняття мережа, то мережа – це об'єднання однорідних об'єктів (однорідність становить галузь господарства), яке приносить правила поведінки всередині (умови франчайзингу) і ззовні мережі. Згідно цього сама мережа (об'єднання) створює правила, а не франчайзинг диктує умови співпраці. Тут слід зазначити, що Гайванович Н.В. [5] і зазначає, що франчайзингова мережа не є традиційним партнерством мережі, оскільки не мережа встановлює правила, а франчайзер – власник ідеї бізнесу. Важко погодитись з твердженням А. Цирата [6], що франчайзингова мережа «повинна мати мінімум два суб'єкта», тобто наявність франчайзера (1 суб'єкт) і одного франчайзі (2 суб'єкт) – це вже франчайзингова мережа. Франчайзингову мережу будує франчайзер, і оскільки мережа – це об'єднання однорідних об'єктів, то за таких умов повинно бути як мінімум два франчайзі. Доречним є включення у зміст дефініції франчайзингова мережа партнерства, оскільки саме особливості франчайзингу (умов партнерства) і визначають франчайзингову мережу як такою, де партнерство є як форма організації бізнесу за франчайзинговою бізнес-моделлю. Тому доцільно визначити поняття франчайзингова мережа – це партнерство (форма організації бізнесу) суб'єктів господарювання, добровільно об'єднаних під однією торговою маркою (брендом) на умовах франчайзингу, з метою розширення географії збуту, отримання конкурентних переваг та додаткових фінансових надходжень.

Відповідно франчайзингова мережа туристичних підприємств – це партнерство суб'єктів туристичного ринку, добровільно об'єднаних під одним туристичним брендом на умовах франчайзингу, з метою розширення географії збуту отримання конкурентних переваг та додаткових фінансових надходжень.

Модель партнерства за франчайзингом в туризмі є ефективною і перспективною як для франчайзера так і для франчайзі, що є засадою для визначення принципів партнерства. Дельтей Ж. у своїй праці [7, с. 23-30]

зазначає, що основні принципи франчайзингу повинні відповідати загальним принципам організації підприємств. Для франчайзингу основними принципами за судженням автора є, скоріш елементи франчайзингу, такі як наявність концепції, що перевірена часом, наявність франшизи, розуміння цілей партнера та чіткі обов'язки франчайзера та франчайзі.

Босовська М. у своїй монографії виділяє специфічні принципи стратегічного партнерства. На її думку стратегічне партнерство – це специфічний формат співробітництва суб'єктів туристичної діяльності на основі довго- або середньострокової формальної або неформальної угоди про взаємовигідну спільну діяльність організацій, що зберігають юридичну самостійність і господарську незалежність, з метою формування унікальних стратегічних переваг та створення цінностей [2, с. 358]. Враховуючи, що франчайзингова мережа туристичних підприємств це партнерство на умовах франчайзингу, яке формується на добровільних договірних засадах із збереженням самостійності кожного з її учасників з метою конкурентних переваг, то доцільно вважати, франчайзингова мережа є різновидом стратегічного партнерства суб'єктів туристичної діяльності. З огляду на вище викладене, визначення та структуризація принципів стратегічного партнерства за М. Босовською дозволить формалізувати процес взаємодії учасників туристичної мережі за франчайзингом та передбачити наслідки такого партнерства (табл. 1).

Таблиця 1

**Специфічні принципи ділового партнерства
в туристичній мережі [2, ст. 362-363]**

Принцип стратегічного партнерства	Зміст принципу при франчайзингу
Відкритості	Туристична мережа проінформована про правила реалізації туристичного продукту, купівлі та застосування франшизи. Франчайзер надає публічну інформацію про франшизу, кількість франчайзингових одиниць та результати роботи туристичної мережі в цілому.
Інтегрованості	Купуючи франшизу туристичні агентства – франчайзі не втрачають юридичну самостійність а є незалежними суб'єктами господарювання.
Тимчасової цілісності	Туристичне агентство в будь-який час може вийти з туристичної мережі відповідно до умов договору. Туристична мережа може трансформуватись в інший вид партнерства за згодою сторін.
Подвійності	Узгодженість власних інтересів та партнерства в цілому забезпечується застосуванням відпрацьованої моделі ведення бізнесу її учасниками.
Розширення можливостей	Інтегрований суб'єкт – туристична мережа в цілому, яка розширює свої можливості збільшуючи кількість її

	учасників та географію ринку.
Компромісності	Компромісність забезпечує цілісність туристичної мережі та незалежність кожного з її учасників.
Узгодженості	Між франчайзером та франчайзі чіткі договірні стосунки в рамках франшизи. Франчайзі приймає умови співпраці, які надає франчайзер.
Інтеграційної раціональності	Індивідуальні вигоди франчайзера на пряму залежить від франчайзі, тому стратегічні рішення обґрунтовуються з позиції франчайзі та франчайзера.
Мотивованості	Мета кожного бізнесу – отримання прибутку, розвиток та збільшення життєвого циклу існування бізнесу. Суб'єкти туристичного ринку, які працюють за франчайзингом мають більший життєвий цикл на туристичному ринку.
Конгруентності	Відповідальність забезпечує життєздатність туристичної мережі, оскільки франчайзі несе відповідальність за ведення бізнесу відповідно до запропонованої моделі. А запропонована модель франчайзером несе відповідальність перед суспільством в цілому.
Проактивної поведінки	За допомогою франчайзингу досягається популяризація бренду туристичної мережі, зростає активність на ринку малого та середнього бізнесу, що сприяє досягненню ринкових цілей.
Економічної обґрунтованості та виправданості	Агентства туристичної мережі мають лояльніші умови співпраці з туристичними операторами, що збільшує їх розмір комісійної винагороди і відповідно прибуток.
Акторності	Інтеграцію туристичної мережі забезпечує франчайзер, який пропонує організовані дії, які характеризуються життєвим циклом.

Лише за присутності і дотриманні вище наведених принципів ділове партнерство в туризмі за франчайзингом зможе функціонувати як система. А. Магомедова, аналізуючи франчайзингові партнерські відносини, виділяє наступні принципи франчайзингової діяльності [8]: взаємозалежності, компетентності, ефективності, єдності цілей, прозорості, довірливості, солідарності, справедливості, порядності, юридичної відповідальності.

Такий підхід до визначення принципів партнерства звужує можливості самої франчайзингової мережі та не надає повної характеристики франчайзингової бізнес-моделі.

Згідно проведеного аналізу, специфічними принципами ділового партнерства в туризмі за франчайзингом слушно вважати принципи стратегічного партнерства, що дозволяє отримати суттєву характеристику та відповідають за правильне функціонування бізнесу за франчайзингом в туризмі. Без дотримання даних принципів ділове партнерство в туризмі за

франчайзингом не виконувало б свого призначення, не уможливило б здійснення франчайзингових операцій туристичної мережі.

Література:

1. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. [Текст] / Рой Л.В., Третьяк В.П. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
2. Босовська В.М. Інтеграційні процеси в туризмі [Текст]: монографія / В.М. Босовська. – Київ: КНТЕУ, 2015. – 832 с.
3. Мельниченко С., Ткачук Т. Франчайзингові мережі туристичних підприємств [Текст] / Мельниченко С., Ткачук Т. // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 4(102). – С. 30-43.
4. Григоренко Т. Класифікація франчайзингових мереж [Текст] / Т. Григоренко // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 36-43.
5. Гайванович Н.В. Мережеві структури малих і середніх підприємств [Текст] / Н.В. Гайванович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 4. – С. 110-115.
6. Цират А.В. Франчайзинг от А до Я: Терминологический словарь / А.В. Цират, Е.А. Кривонос. – Киев: Ассоциация франчайзинга, 2004. – 72 с.
7. Дельтей Ж. Франчайзинг [Текст]: пер. с франц. Под. ред. В.И. Черенкова / Ж. Дельтей. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 128 с.
8. Магомедова А.М. Формування франчайзингових партнерських відносин між підприємствами [Текст]: автореферат / А.М. Магомедова. – Київ, 2014.

Шерстюк О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аудиту
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ

Трансформація та глобалізація економічних відносинах призвели до змін у процесах, пов'язаних з формуванням фінансової інформації як одного з чинників забезпечення ефективності управління бізнес-організаціями. Зокрема, це стосується ідентифікації та визнання об'єктів, які характеризуються у фінансовій інформації, їх оцінювання та розкриття на відповідних носіях.

Урізноманітнення об'єктів, зміни їх якісних характеристик, підвищення інформаційної ваги результатів операцій, що здійснюються суб'єктом господарювання, інші аспекти його діяльності призводять до ускладнення процесів реєстрації, накопичення та обробки фінансової інформації. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває удосконалення методичних підходів, використання яких сприятиме реалізації інформаційних потреб користувачів.

Водночас, є підстави констатувати урізноманітнення самих потреб користувачів фінансової інформації. Все більше уваги суб'єкти економічних відносин приділяють аспектам, пов'язаним безпосередньо з отриманням економічних вигід, які забезпечуються через механізм володіння певними ресурсами. Насамперед, це стосується активів, які можуть бути протягом короткого часу трансформовані у найліквідніші форми (грошові кошти та їх еквіваленти). Зважаючи на це, набуває подальшого поширення використання власниками суб'єктів підприємництва похідних інструментів забезпечення їх прав власності за допомогою опціонів, реалізації форвардних та ф'ючерських угод на придбання корпоративного капіталу тощо.

Залучення та надання позик банківськими установами та нефінансовими суб'єктами господарювання створює попит на адекватне оцінювання активів, що можуть бути передані у заставу, ідентифікацію та вимірювання вигід, пов'язаних з наданням позики і формалізованих у відсотковій ставці за використання боргу.

Серед іншого, потребують удосконалення підходи щодо ідентифікації та відображення у фінансовій інформації активів, щодо яких застосовані обмеження у використанні, визначення термінів корисного використання окремих видів та одиниць ресурсів, підвищення адекватності застосування елементів облікової політики в контексті реалізації потреб користувачів фінансової інформації шляхом дотримання базових припущень та засад її формування.

Зазнають змін аспекти формування інформації прогнозного характеру. Серед їх причин можна відзначити зростання потреб інвесторів в адекватному визначенні тривалості окупності проєктів, їх рентабельності, умов залучення фінансування, регулярності та динаміки грошових потоків.

Водночас, потребують уточнення підходи щодо визначення горизонту часу, протягом якого прогнозні показники можуть вважатися адекватними, обґрунтування припущень, на яких ґрунтуються відповідні розрахунки. Набуває актуальності необхідність врахування максимально можливої кількості чинників впливу на окремі значення показників, що включені до фінансової інформації.

Важливість інформації прогнозного характеру для потенційних і реальних кредиторів визначає потреби в забезпеченні умов обґрунтованого визначення умов проведення розрахунків як за основною сумою боргу, так і за відсотками в якості компенсації певних елементів операційних ризиків позикодавця. Зважаючи на це, потребують удосконалення аспекти відображення у прогнозній інформації припущень щодо здатності позичальника генерувати необхідні грошові потоки, що сприятиме формуванню позитивних кредитних історій.

Зацікавленість в удосконаленні підходів щодо формування історичної та прогнозної фінансової інформації є характерною і для користувачів, що представляють інтереси держави. Така зацікавленість обумовлена необхідністю збору запланованого обсягу податків та інших платежів до бюджету, планування надходжень і видатків бюджетів різних рівнів, обґрунтування прогнозів соціально-економічного розвитку, а також – оцінювання ефективності функціонування суб'єктів підприємства з часткою державної власності у капіталі, учасників реалізації державних програм тощо.

Водночас, у практичній діяльності суб'єктів підприємництва, на нашу думку, недостатньо використовуються заходи, спрямовані на формування гіпотетичної інформації. На наше переконання, причиною цього є те, що користувачі не завжди визнають власну потребу у відповідних даних. Зазначена проблема стосується інвесторів і кредиторів, які мають враховувати не лише прогнози, пов'язані з рухом грошових потоків, але й можливі зміни, що можуть відбуватися в обсягах і структурі активів суб'єкта господарювання та джерелах їх фінансування.

З іншого боку, бізнес-організації за звичай ігнорують доцільність розкриття відповідної інформації. При цьому, відповідальні особи, як правило, посилаються на відсутність прямих вимог законодавства щодо такого розкриття, відсутність запитів користувачів (в тому числі і внутрішніх), а також – на необхідність витрачання додаткових ресурсів часу для підготовки відповідних даних.

Зважаючи на викладене, можна зробити висновок, що існує необхідність дослідження аспектів формування історичної, прогнозної та гіпотетичної фінансової інформації з огляду на наявність інформаційних потреб користувачів, реалізація яких сприятиме обґрунтованості їх економічних рішень. Вирішення відповідних теоретичних і практичних проблем, на наше переконання, сприятиме як оптимізації функціонування бізнес-організацій завдяки використанню адекватної фінансової інформації під час обґрунтування та реалізації управлінських рішень, так і підвищенню довіри до змісту інформації з боку її користувачів.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Амірханян Г.Г. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	3
Богма О.С. МІСЦЕ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	5
Vinska O.Y., Tokar V.V. LGBT INCLUSION CULTURE: IMPACT ON ECONOMIC GROWTH OF CHINA	7
Волковинський М.М. ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	11
Голобородько Т.В., Мартиненко В.М. АМОТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТИ	13
Євсєєнко О.Ф., Волохова Л.Ф. МЕТОДИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВАРТІСТЮ БРЕНДУ ТА РІВНЕМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	17
Журавльова Ю.О. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	20
Кондратюк А. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....	23
Конрад Ю.В. ДЕТЕРМІНАНТИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ	25
Купчишина О.А. РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	29
Масюк Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРОХОЛДІНГІВ В УКРАЇНІ	31
Оганесян В.С. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА	34
Гянкова О.В. ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТРОГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	37
Романчук Ю.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ	40
Сорочка С.І. СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	43
Стукан Т.М. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ	46

Халоал Ф.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В БЮДЖЕТНЫХ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	49
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

СЕКЦІЯ 2. ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бунік Ю.О. ПРИЧИНИ ТА СУТНІСТ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	53
Matsola S.M. EU MECHANISM OF THE FOREIGN TRADE REGULATION.....	55
Медведєва І.В. РІВНІ ВПЛИВУ КУЛЬТУРНИХ ФАКТОРІВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС	58
Мердич О.М СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	61

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

Демчишак Н.Б. ФОРМАЛІЗОВАНІ ТА НЕФОРМАЛІЗОВАНІ ІНСТИТУТИ У ФІНАНСОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	64
Заверуха М.М. ІНСТИТУЦІАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	67
Кирилов Ю.Є. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	70

СЕКЦІЯ 4. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Владиченко Л.В. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	74
Грязєва Т.В. НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНІ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ	75
Кобилянська Л.М. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	78
Письменна М.С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НОРМАТИВНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ПРИКЛАДІ ВІРМЕНІЇ	81
Піняга Н.О. ТРАНСФОРМАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	85

Юхименко Т.В. РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	89
--------------------------------------------------------------------------------------	----

СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Архіпов Н.М. ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ	92
Безугла Л.С. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	94
Стройко Т.В., Буркун В.В. РЕТРОСПЕКТИВА УКРАЇНСЬКОГО АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ	96
Гамма Т.М. КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	98
Івко О.А. СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	101
Кійко Ю.Т. АУДИТ МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ: ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ, СТРУКТУРА	105
Нижник А.О. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	108
Олійник О.В., Сідельнікова І.В., Олійник А.О. СОЦІАЛЬНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ	111
Повshedная В.С. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	114
Приказюк Н.В. АНДЕРАЙТИНГ ЯК ВАЖЛИВИЙ БІЗНЕС-ПРОЦЕС СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	117
Шевчук Є.О. ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНІЙ МЕРЕЖІ	121
Шерстюк О.Л. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ.....	125

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР:
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ»**

(Миколаїв, 21 жовтня 2016 року)

Верстка: Н.М. Ковальчук

Дизайн: А.С. Юдашкіна

Підписано до друку 31.10.2016. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 7,67. Тираж 100. Замовлення № 1116-19.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015.