

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**VIII МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ:
ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«28» грудня 2016

**Київ–Будапешт–Відень
2016**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**VIII МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ:
ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«28» грудня 2016

Сборник тезисов научных работ

**VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ:
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«28» декабря 2016

Abstracts of scientific works

**VIII INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»**

«28» december 2016

Київ–Будапешт–Відень
2016

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез на-
Н-34 укових робіт VIII Міжнародної науково-практичної конференції
(Київ-Будапешт-Відень, «28» грудня 2016 року / Фінансово-еко-
номічна наукова рада, 2016 — 98 с.

У збірнику представлені матеріали VIII Міжнародної науково-практичної
конференції: «Науковий диспут: питання економіки і фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за до-
стовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей не-
суть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при
використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і
видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2016
© Фінансово-економічна наукова рада, 2016
© Міжнародний научний журнал
«Інтернаука», 2016

Організаційний комітет конференції:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент.

Заступник голови редакційної колегії: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Денисенко Микола Павлович** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії.

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор.

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України.

Член редакційної колегії: **Мигус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Єфименко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Ніценко Віталій Сергійович** — доктор економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Чаленко Надія Володимирівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Бугас Наталія Валеріївна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Русіна Юлія Олександрівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Белялов Талат Енверович** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Рамський Андрій Юрійович** — кандидат економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Безверхий Костянтин Вікторович** — кандидат економічних наук.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. БАНКІВСЬКА СПРАВА	6
Воробійова Т.Р., Саєнко Л.А., Панасейко С.М. Антикризове управління персоналом банку	6
СЕКЦІЯ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ	9
Примак Аліна Олександрівна Аналітичні процедури аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці	9
Риженко Вікторія Юріївна Стратегічне управління витратами підприємства на оплату праці працівників ...	13
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	15
Мельникова Марія Андріївна Вплив різних мотиваційних факторів на продуктивність роботи працівників ...	15
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	19
Семчук Жанна Віталіївна Принципи оптимізації механізмів розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах ризику	19
Сінельникова Наталія Павлівна, Лобачева Ірина Федорівна Метод морфологічного ящика при розробці управлінських рішень	22
Щерба Анна Олександрівна Методи інвестиційної активності	26
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА	30
Скубіліна Анастасія Вікторівна, Григоренко Родіон Олександрович Стан та перспективи розвитку ринку електронної комерції в Україні	30
СЕКЦІЯ 6. ІННОВАЦІЇ	33
Железнякова О. О. Сучасний стан інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості ...	33
СЕКЦІЯ 7. МЕНЕДЖМЕНТ	36
Камок Тетяна Володимирівна Використання методу квадрант-аналізу для наближення до визначення сутності лідерства	36
Навроцький Назар Олегович Оцінка ресурсного потенціалу підприємства	41
СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА	43
Трибунська Дарина Андріївна Методичні підходи до оцінки ефективності функціонування експортно-кредитних агентств	43

СЕКЦІЯ 9. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА	49
Крамар Руслана Іванівна	
Відповідальність керівника підприємства за порушення податкового законодавства	49
СЕКЦІЯ 10. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ	53
Демченко Карина Ігорівна	
Problems of Pension Fund of Ukraine and the ways of their improvement	53
Ельнур Абиль оглы Мамедов	
Аспекты формирования отношений кооперации и интеграции в аграрном секторе...	56
СЕКЦІЯ 11. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА.....	61
Гоблик В.В., Щербан Т.Д., Гоблик В.В.	
Економічна суть кластерів та перспективи їх створення	61
Гоголь Микола Миколайович	
Стійкий розвиток регіону, як запорука розвитку суспільства	65
Савчин Ірина Зіновіївна	
Дослідження ефективності регіональної політики в Україні.....	67
Струтинський Богдан Михайлович	
Регіон, як важлива складова соціально-економічного розвитку суспільства ...	71
СЕКЦІЯ 12. СТАТИСТИКА	73
Джус Степан Іванович	
Технічний аналіз фондового ринку, як інструмент його статистичного вивчення.....	73
СЕКЦІЯ 13. СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	79
Онiщенко Оксана Анатоліївна, Стасів Олег Ігорович	
Розвиток української біржової системи як спосіб поживлення національної економіки	79
СЕКЦІЯ 14. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ	82
Мартиросян К.С., Гушан О.В., Громова А. Є.	
Необхідність розвитку соціального страхування в Україні, його сутність та значення	82
Мельнічук Наталія Олександрівна	
Проблеми регулювання банківського іпотечного кредитування житла в Україні.....	86
Скігар Н.І., Куцяк В. О.	
Дослідження практики формування заощаджень громадян в Україні за 2013–2015 роки	90
Стрілець Вікторія Юрiївна	
Міжрегіональні порівняння фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу України	94

Секція 1.

БАНКІВСЬКА СПРАВА

Воробйова Тетяна Романівна
студентка V курсу фінансового факультету
Університет митної справи та фінансів

Саєнко Лілія Анатоліївна
студентка V курсу фінансового факультету
Університет митної справи та фінансів

Науковий керівник: к.е.н., доц.

Панасейко С. М.
м. Дніпро, Україна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ

В умовах глобалізації фінансових ринків поступово відбувається зміна пріоритетів у структурах стратегій банківських установ. Для зміцнення конкурентних позицій банку абсолютні параметри діяльності (такі як розмір власного капіталу, частка ринку, обсяг активів та пасивів тощо) вже не мають вирішального впливу. Основою конкурентної переваги стають якісні (відносні) характеристики діяльності банку.

Підвищення ефективності управління для усіх напрямків у банку є основним фактором забезпечення його конкурентоспроможності. У першу чергу це стосується оптимізації менеджменту персоналу, якому в умовах фінансової кризи приділяється незначна увага. Багато вчених вже звернули увагу на те, що саме персонал визначає стратегічний успіх будь-якого банку та визначає напрями подальшого розвитку. Інвестиції в людські ресурси та кадрову роботу сьогодні є фактором виживання для банку, адже саме людський ресурс є вирішальним фактором конкурентної боротьби.

Процес виведення з ринку проблемних банків, окрім позитивних, має також низку негативних наслідків. У першу чергу це стосується їх співробітників. Управління персоналом банку є невід'ємною частиною програми виходу банків з кризи. Необхідно зазначити, що кризові явища в будь-якій країні та в будь-якій галузі супроводжуються масовими звільненнями робітників. Тобто, абсолютну більшість працівників банків, до яких введено тимчасову адміністрацію, протягом короткого періоду часу звільняють з роботи.

Станом на 1 квітня 2016 року ліцензію Національного банку України мали 111 банківських установ (у тому числі 43 банки з іноземним капіталом). З початку 2016 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 6, а за підсумком 2015 року — на 46 (станом на 01.01.2015 р. їх було 163) [1]. Чисельність персоналу 46 неплатоспроможних банків за 2015 рік була скорочена на 29 тис. осіб. Втратили роботу, зокрема, 6368 співробітників «Дельта банку», 3224 — «Надра банку», 2454 — «Імексбанку», 1349 — «Київської Русі», 1107 — «Ві Ей Бі банку», 699 — «Банку Національний Кредит», 552 — «Українського професійного банку», 551 — «Златобанку», 536 — «Фінансової ініціативи», 405 — «Енергобанку» [2].

Підвищення рівня конкурентоспроможності будь-якої організації, у тому числі й банку в умовах кризи, зазвичай визначається якістю наявного персоналу: його кваліфікацією, потенціалом, ступенем згуртованості, лояльністю до організації і мотивацією до високопродуктивної праці. Зрозумілим є той факт, що якість роботи окремих керівників відіграє важливу роль у ефективності діяльності банку, проте його стабільність перш за все залежить від якостей «середнього» персоналу, який у свою чергу, визначається існуючою системою управління працею.

В умовах сучасного перетворення фінансового ринку з найприбутковішого на помірковано дохідний найбільш мобільними виявляються дві основні категорії персоналу — стратеги (оцінюють перспективи розвитку галузі з погляду власних очікувань) і висококваліфікований персонал (продавці банківських послуг, економісти, ІТ-фахівці тощо). Внаслідок цього значно зросла актуальність таких проблем управління персоналом банку, як:

- виживання банку та підвищення його привабливості не тільки для інвесторів, але й для власного персоналу, а отже необхідність не тільки планування, а й підвищення конкурентоспроможності, яке дозволить зберегти та активізувати персонал;
- оптимізація бюджету витрат на персонал банку у зв'язку з фінансовою кризою;
- підвищення рівня кваліфікації існуючих фахівців в умовах загострення конкуренції.

Необхідність приділення значної уваги питанням оптимізації людських ресурсів багато в чому пояснюється особливостями сучасної роботи в банках. До них належать:

- недостатня кількість фахівців-професіоналів (як вищого так і низового рівня) у банках або їхніх філіях, що обумовлено швидким їх зростанням за останні роки та розширенням сфери обслуговування;
- вузька предметна спеціалізація, пов'язана з широкою номенклатурою банківських продуктів і послуг, різних за своїм характером;

- переважно індивідуальний характер трудової діяльності;
- безпосередня залежність банку від незначних змін у зовнішньому середовищі і, отже, необхідність постійного його моніторингу, зокрема банківського законодавства, та координації діяльності;
- особливі вимоги до інформаційного забезпечення трудової діяльності;
- неповне усвідомлення банківськими кадрами нових завдань, зокрема у кризових умовах функціонування банку, і невміння коригувати у зв'язку з цим свою роботу;
- вимоги до співробітників з боку керівництва не тільки щодо професійних якостей, а й відповідальності та лояльності, вміння зберігати комерційну таємницю тощо;
- значний рівень залежності підсумкових результатів діяльності банку від ефективності праці обмеженого контингенту його співробітників (керівників вищої ланки та експертів тощо).

Отже, необхідність управління банківським персоналом обумовлюється насамперед тим, що люди — це найменш стабільний і прогнозований об'єкт управління і залежить від багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, таких як: реальна ситуація на ринку трудових ресурсів, вимоги чинного законодавства, рівень кваліфікації співробітників кадрових служб, фінансовий стан банку тощо. А конкурентні можливості банку безпосередньо залежать від рівня кваліфікації та інших якісних характеристик відповідних фахівців банку (наприклад, якісні параметри обслуговування потенційного клієнта).

Література

1. Сайт Національного банку України — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Рейтинг банків України по зарплатам 25.09.2015 / Інформаційний портал «Простобанк консалтинг» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/hr/stati/rejting_bankov_ukrainy_po_zarplatam.

Секція 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Примак Аліна Олександрівна
студентка

*Державний економіко-технологічний університет транспорту
м. Київ, Україна*

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ НАРАХУВАНЬ ТА УТРИМАНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ОПЛАТОЮ ПРАЦІ

У сучасних умовах господарювання аудит нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці, відіграє важливу роль у системі, як зовнішнього, так і внутрішнього контролю діяльності суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що питання організації та методики аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці, зокрема, аналітичного забезпечення виконання необхідних аудиторських процедур стало предметом досліджень ряду вітчизняних науковців [1; 3–4].

Актуальність вказаної проблематики зумовлена насамперед тим, що розрахунки з оплати праці — це одна з найбільш трудомістких ділянок аудиторської перевірки, яка потребує значної уваги як бухгалтерів, так і аудиторів. Часто в обліку нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці, виникає чимало помилок і порушень, які можна виявити за умови застосування аналітичних процедур на всіх етапах аудиторської перевірки.

Мета аудиту розрахунків з оплати праці — встановити дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильність відображення господарських операцій в обліку; отримання достатніх доказів упевненості в ефективності їх використання, достовірності відображення та розкриття інформації відповідно до діючих принципів та тверджень (якісних аспектів) подання фінансової звітності та оцінка здатності підприємства забезпечувати відтворювальну, стимулювальну, регулювальну та соціальну функції заробітної плати для забезпечення подальшої безперервної діяльності підприємства.

Під час перевірки розрахунків з оплати праці аудиторю, з одного боку, важливо переконатися в дотриманні підприємством чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці працівників, а з іншого боку — перевірити правильність здійснених відрахувань

податків і зборів із заробітної плати працівників, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства [1].

Слід зазначити, що аудит базується насамперед на обробці й аналізі значного обсягу інформації, та передбачає проведення відповідної аналітичної роботи. У зв'язку з цим суттєву роль відіграє аналітичне забезпечення виконання необхідних аудиторських процедур, що дає можливість у процесі аудиту виявити за допомогою аналітичних процедур типові помилки та класифікувати їх для наступного усунення, що, у свою чергу, дозволить, удосконалити й підвищити ефективність аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці

Зауважимо, що аудитори у практичній діяльності можуть використовувати різні методи отримання відповідної інформації. Одним із методів є аналітичні процедури (аналітичні тести), що являють собою порівняння фактичних даних із даними, які аудитор очікує отримати під час перевірки.

Термін «аналітичні процедури» у міжнародних аудиторських стандартах використовується для опису економічного аналізу показників і тенденцій. Відповідно до МСА 520 «Аналітичні процедури» аналітичні процедури є аудиторськими процедурами, які передбачають аналіз важливих фінансових показників та тенденцій з подальшим дослідженням відхилень та взаємозв'язків.

Аналітичні процедури є видом аудиторських операцій, які відповідно до вимог МСА 520 «Аналітичні процедури» ці аудиторські операції включають аналіз головних (параметральних) відносних показників і порівнянь, разом із подальшим дослідженням відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації стосовно справи або мають відхилення від очікуваних величин. У МСА 520 «Аналітичні процедури» зазначається, що «для виконання аналітичних процедур можуть використовуватися різні методи, починаючи від простих порівнянь і до комплексного аналізу із застосуванням складних статистичних методів» [2].

Згідно з вимогами міжнародних стандартів аудиту, аналітичні процедури повинні використовуватися у будь-якій перевірці, що свідчить про їхню важливість.

При проведенні аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці слід визначити особливу роль аналітичних процедур.

Аналітичні процедури дозволяють підвищити якість та інформативність аудиторської перевірки, а також скоротити її обсяг і час проведення. Це допоможе встановити недоліки системи управління, бухгалтерського обліку, причини, що їх зумовили [4, с. 71].

Отже, основна мета застосування аналітичних процедур полягає у наданні допомоги аудитору щодо формування ним обґрунтованої та компетентної думки.

До аналітичних процедур аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці належать:

- зіставлення залишків за рахунками зобов'язань з оплати праці з відповідними показниками за попередні періоди (при цьому необхідно зробити коригування на збільшення ставок оплати праці);
- зіставлення витрат на оплату праці з відповідними показниками за попередні періоди і/або з бюджетними показниками;
- зіставлення нарахованих зобов'язань з податку на дохід з фізичних осіб з відповідними показниками за попередні періоди (з урахуванням коригувань на зміну ставок податку на дохід).

Методику проведення аналітичних процедур визначає аудитор, виходячи при цьому з потреб користувачів та власного практичного досвіду.

Вибір обсягу й способу застосування аналітичних процедур здійснюються в залежності від генеральної сукупної вибірки інформації, яка надходить від системи об'єктів внутрішнього аудиту.

Порядок застосування аналітичних процедур складається з: визначення мети, вибір огляду, виконання, аналіз результатів.

Слід відзначити, що на результати застосування у процесі внутрішнього аудиту аналітичних процедур впливають: етап аудиту, достатність доказовості отриманої інформації, терміни аудиту, професійна компетентність аудитора, критерії незвичайних відхилень, прогнозовані кінцеві результати, доцільність виконання.

Застосування аналітичних процедур на різних етапах аудиту залежатиме від мети і масштабів перевірки.

Слід зазначити, що аналітичні процедури виконуються на кожному етапі аудиту: планування, безпосереднього проведення аудиторської перевірки, завершення аудиту. Зокрема, при формуванні загального плану та програми аудиту застосування аналітичних процедур сприяє скороченню кількості та обсягу інших аудиторських процедур, дозволяє підвищити якість аудиту та скоротити витрати часу, допомагає ідентифікувати важливі моменти, які пізніше потребуватимуть особливої уваги [3, с. 384].

На етапі планування рекомендується в необмеженому обсязі застосовувати аналітичні процедури, але винятково використовуючи методи вивчення та порівняння даних на основі розуміння аудитором загальних тенденцій політики оплати праці та управління трудовими ресурсами клієнта й організації її обліку. Це дасть змогу виявити певні факти, перевірити взаємоузгодженість суміжних показників, визначити напрями, а також чинники, що вплинули на величину і динаміку витрат на виплати працівникам, встановити причини значних відхилень та сконцентрувати увагу на найважливіших або на найпроблемніших моментах перевірки, що має бути відображено у відібраних в програмі аудиту відповідних аудиторських процедурах по суті.

Аналітичні процедури використовуються також при зіставленні нарахованого фонду оплати праці звітного періоду з даними попередніх періодів.

Вважаємо доцільним застосовувати аналітичні процедури на етапі загального огляду і на етапі перевірки розрахунків за виплатами працівникам під час здійснення незалежних тестів по суті щодо підтвердження залишків заборгованості та витрат з оплати праці.

Таким чином, підвищення ефективності проведення аудиту нарахувань та утримань, пов'язаних з оплатою праці вимагає зростання якості аналітичної роботи.

Проведене дослідження доводить доцільність застосування аналітичних процедур, які є різновидом аудиторських доказів та можуть бути використані у процесі аудиту як на етапі планування, так і на етапах фактичної перевірки та при формування висновків за певних умов.

Література

1. Жогова О. Б. Аудит розрахунків з оплати праці [Текст] / О. Б. Жогова // Незалежний аудитор. — 2013. — № 7 (18). — С. 10–15.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: частина 1, 2, 3, видання 2014 року [Електронний ресурс] / [пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В.]. — Режим доступу: <http://apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.
3. Пилипчук Н. М. Методичний підхід до організації аналітичної роботи внутрішнього аудиту доходів від основної діяльності [Текст] / Н. М. Пилипчук // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка / редкол.: В. П. Мікловда (гол. ред.), В. І. Ярема, Н. Н. Пойда-Носик та ін. — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2015. — Вип. 1 (45). Том 2. — С. 382–385.
4. Чепелюк Г. М. Методичні інструменти внутрішнього аудиту кредитної установи [Текст] / Г. М. Чепелюк // Фінансовий простір. — 2011. — № 4 (4). — С. 68–73.

Риженко Вікторія Юрївна

магістрант каф. Обліку і аудиту

Київського національного університету технологій та дизайну

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ

Сьогодні існує багато чинників, які перешкоджають ефективним процесам господарювання та прибутковості підприємств. На фінансові результати діяльності підприємств безпосередній вплив мають витрати.

Згідно з П(С)БО 9, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1]. Практика показує, що у структурі витрат підприємств, після матеріальних, значне місце займають витрати на оплату праці працівників. До складу витрат на оплату праці включаються всі витрати підприємств на оплату праці незалежно від джерела фінансування цих (витрат) виплат.

Витрати на оплату праці персоналу підприємства включає [2]:

- Виплати заробітної плати за фактично виконану роботу відповідно до тарифних ставок, посадових окладів тощо;
- Вартість продукції, що видається в порядку натуральної оплати працівникам;
- Премії, надбавки до окладів за виробничі результати;
- Вартість безкоштовно наданих працівникам окремих галузей відповідно до законодавства харчування, форменого одягу, житла тощо;
- Оплата чергових (щорічних) і навчальних відпусток;
- Виплати працівникам, які вивільняються з підприємств у зв'язку з реорганізацією, скороченням штатів та ін.

Інформація про виплати працівникам розкривається у примітках до фінансової звітності підприємства [3, с. 88–95]. Оскільки досягнення оптимальної структури витрат є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, виникає необхідність в розробці системи управління витратами підприємства на найближчу перспективу.

Стратегічне управління витратами підприємства на оплату праці працівників може сприяти оптимізації витрат підприємства та задіяти економічні резерви щодо підвищення прибутковості підприємства.

Прогнозований рівень витрат на оплату праці працівників за різних причин може суттєво розбігатися з фактичним, і наявність цієї різниці потребує її компенсації за рахунок додаткових фінансів [4, с. 295–300]. Тому, для кожного підприємства потрібно не просто вибрати оптимальні форми та розміри тарифів на оплату праці, а й застосовувати стратегічне планування витрат на оплату праці.

Стратегічне управління витратами на оплату праці передбачає застосування відповідних інструментів (Рис. 1).

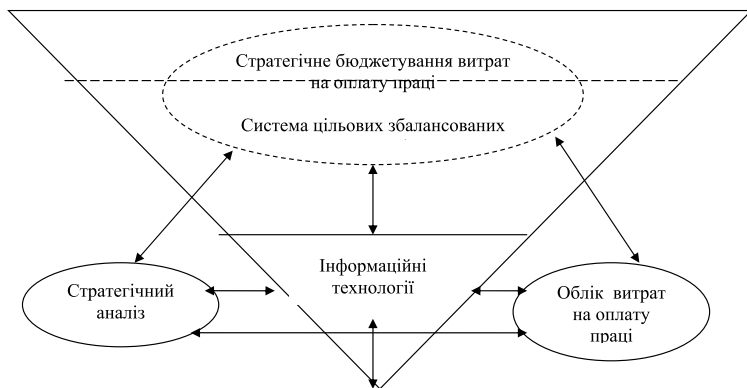


Рис. 1. Взаємозв'язок інструментів стратегічного управління витратами на оплату праці. Джерело: розроблено автором на основі [5, с. 191]

Стратегічне управління витратами на оплату праці дозволить не тільки зменшити розбіжності між запланованими та фактичними показниками, а й знизити собівартість продукції (робіт, послуг), підняти ефективність та прибутковість діяльності підприємства.

Література

1. П(С)БО № 16 – Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Витрати» від 31.12.99р. № 318.
2. П(С)БО 26 – Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» від 28.10.2003 р. № 601.
3. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л. Г. Цимбалюк, Н. П. Скригун // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88–95.
4. Шашенко О. О. Виробничі витрати на промисловому підприємстві: сутність, класифікація, види / О. О. Шашенко // Сталій розвиток економіки Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 3[20]. – С. 295–300.
5. Яркова И. В. Стратегический управленческий учет на предприятиях химической промышленности Дис. канд. экон. наук / Яркова Илона Валерьевна: науч. рук. Глущенко А. В.: ВГУ. – Волгоград, – 2010. – С. 191.

Секція 3.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Мельникова Марія Андріївна
*Студентка кафедри Організація видавничої
справи та книгорозповсюдження
Видавничо-поліграфічного інституту
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ РІЗНИХ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ

У даній роботі проведено аналіз мотивації персоналу та розгляд мотивації, як однієї з основних функцій менеджменту, що набуває більшого значення в сучасному управлінні.

Ключові слова: мотивація, персонал, управління персоналом, опитування.

Мотивація праці робітників займає одне з ключових місць у системі внутрішнього управління організацією. Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів без великих матеріальних затрат з боку компанії [1, с. 81].

Мотивація працівників — одне з найбільш важливих та важких завдань кожного керівника. Вона вимагає напористості, наявності певних кваліфікованих навичок та розуміння людської природи. У процесі мотивації поєднуються з одного боку, досягнення організаційної мети, а з другого — задоволення індивідуальних потреб [2, с. 189]. Але що це за потреби?

Нами було проведено експеримент, ціль якого — визначити основні фактори, що впливають на роботу працівників в цілому. Було здійснено опитування 63 респондентів, зокрема робітників малих підприємств, пов'язаних з видавничо-поліграфічною галуззю. Їм пропонувалося заповнити невелику таблицю, проранжувавши фактори, що впливають на мотивацію праці. Загалом таблиця містить 8 факторів і має такий вигляд:

Фактори впливу на мотивацію при роботі на підприємстві

№ п\п	Мотиваційні фактори	Сутність мотиваційних факторів	Місце кожного фактора, відповідно до їх значущості
1	Високий зарібок	Потреба мати високу зарібну плату, матеріальні винагороди, набір пільг та надбавок	
2	Просування по службі	Можливість кар'єрного зростання	
3	Психологічний клімат в колективі	Потреба спілкуватися з широким колом людей, мати тісні стосунки з колегами	
4	Авторитет та впливовість	Потреба в тому, щоб оточуючі цінували досягнення та успіхи індивідуума, прагнення керувати іншими	
5	Різноманітність, цікава та корисна робота	Потреба у змінах, бути відкритим до нових ідей, самовдосконалення	
6	Сприятливі умови роботи	Створення сприятливих умов для відпочинку й оздоровлення працівників	
7	Структуризація робочого процесу	Високий рівень організації робочих місць, забезпечення раціоналізації та ритмічності трудових процесів	
8	«Зворотній зв'язок»	Висока культура управління персоналом, обговорення з підлеглими шляхи реалізації завдання та його виконання	

Також, було задане питання «Яке Ваше відношення до фрілансу (коли працівник виконує роботу без укладання довгострокового договору з роботодавцем, найманий тільки для виконання певного переліку робіт)?

- Позитивне
- Негативне

І чому? _____».

Уся вибірка була розбита на окремі групи — за віковою структурою та за посадовою інструкцією.

Для представників першої, молодшої, групи – 28 чоловік (від 18 до 25 років) основним мотиваційним показником стала висока заробітна плата. На другому місці – психологічний клімат в колективі та самовдосконалення, а на останньому – структуризація робочого процесу.

Представники середньої групи – 21 респондент (25–35 років) обрали найвпливовішим показником просування по службі, далі високий заробіток і психологічний клімат в колективі, а на останньому місці – структуризація робочого процесу.

14 людей, що відносяться до старшої, третьої, групи (35–50 років) виділили головним спонуканням до праці високий заробіток на рівні зі сприятливими умовами роботи, потім – структуризацію робочого місця, і найменш впливовим чинником стала різноманітність та креативність праці.

На запитання щодо фрілансу більшість респондентів – 38 робітників – відповіли, що вони ставляться для такої роботи швидше позитивно, ніж негативно. До того ж, з цих 38 працівників – 73% молодь віком від 18 до 30 років.

Окрім цього, також слід відмітити, що 38 робітників навіть при наявності сприятливого клімату в колективі, вказали позитивне ставлення до фрілансу. Тобто ці працівники потенційно готові відмовитися від колективної роботи, надаючи перевагу вільній зайнятості, що потребує окремого дослідження цього питання в подальшому.

Отже, виходячи з проаналізованих вище даних, можна запропонувати різні за складом мотиваційні комплекси для працівників різних вікових категорій. Для продуктивної роботи працівникам молодшого та середнього віку необхідне забезпечення стабільною заробітною платою, що відповідала б їх вимогам відповідно до затрачених сил, часу та вмінь під час робочого процесу, а також підтримання сприятливого психологічного клімату в колективі та надання вигідних умов для можливості подальшого кар'єрного зростання.

Працівників старшого віку нарівні з відповідною заробітною платою керівникам необхідно забезпечувати сприятливими умовами роботи (до них можна віднести наявність соціального пакету послуг, можливість часткової або повної оплати відпусток, страхування тощо).

Мотиваційні комплекси мають коригуватися відповідно до посад, що займає персонал. Працівники молодшого та середнього віку, що займають некерівні посади (помічники, адміністратори, стажери, тощо) в якості мотиваційного чинника розглядають можливість отримати очікуваний досвід роботи та піднятися по кар'єрній драбині. Працівники старшого віку, що займають керівні посади потребують захищеності та відповідних пільг за свою працю.

Отже, якщо людині створити сприятливі умови для роботи і розвитку здібностей, якщо вона буде залучена до справ управління та виробництва,

відчуватиме єдність власних інтересів з інтересами підприємства, то тим самим буде закладено важливі передумови до активної результативної праці. Ефективне поєднання різних форм мотивації призведе до задоволення потреб працівників, формування у них активної трудової поведінки та досягнення підприємством основної мети — максимізації прибутку.

Література

1. Клименко М. П., Філатова О. О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / Клименко М. П., Філатова О. О. // Сталий розвиток економіки — 2011 — № 5 — с. 81–85.
2. Дуда С. Т., Кіцак Х. Р. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок / Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць — 2010 — Вип. 20.14 — с. 188–193.

Секція 4. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Семчук Жанна Віталіївна
*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та підприємництва,
Львівський університет бізнесу та права,
м. Львів, Україна*

ПРИНЦИПИ ОПТИМІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИКУ

Євроінтеграція є важливим фактором для оптимізації освітніх процесів на підприємстві. В цьому контексті необхідно удосконалювати механізми розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг з урахуванням економічної кризи, політичної нестабільності, цивілізаційних ризиків.

Науково обґрунтовані методичні підходи щодо удосконалення системи механізмів розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг (ОП) на підприємствах промислового комплексу доцільно пов'язати з реалістичними моделями інтелектуально-особистісного потенціалу особистості [1].

Вдосконалити систему навчання, зокрема, механізми розвитку персоналу, можна за допомогою створення власного Корпоративного університету (КУ), який існує в провідних зарубіжних компаніях [2]. Він надасть змогу працівникові оволодіти тими знаннями, яких не вистачає йому для якісного виконання поставлених задач [2]. Якщо ж підприємство з певних причин не здатне створити власний навчальний центр, вдосконалювати професіоналізм співробітників можна за допомогою КПК, тренінгів, коучингу та ротачії [2].

В цьому контексті актуальним є розроблення та удосконалення теоретично-методологічних положень і практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг на підприємстві у контексті розвитку євроінтеграційних процесів за умов політичної нестабільності, економічної кризи та воєнних дій.

Так, критерієм ефективності фондів для ОП, витрачених підприємством для навчальних закладів (НЗ) типу КУ, є відношення – формула (1):

$$W_{EF} = (E_{EC} - E_K) / E_K, \quad (1)$$

де E_{EC} — річна економія як результат витрат на ОП в розрахунку на одного працівника, який пройшов курс навчання в КПК (КУ); E_K — витрати на навчання одного працівника. Підготовка працівників ефективна, якщо $W_{EF} > 1$.

Частину зекономлених коштів доцільно спрямувати на підвищення заробітної плати Z_P працівника підприємства (зокрема, відсотка премії P), яку подамо у вигляді — формула (2):

$$Z_P = \sum_{i=1}^n Z_G T_i \left(1 + \frac{\Phi_S}{100} \right) \left(1 + \frac{P}{100} \right). \quad (2)$$

Тут Z_G — погодинна заробітна плата працівника, який пройшов підготовку у КПК (КУ); T_i — локальний термін праці, це може бути, зокрема, кількість відпрацьованих годин протягом тижня; n — число часових інтервалів, це може бути, наприклад, число тижнів протягом місяця (року); Φ_S — відсоток відрахувань у фонд соціального страхування.

Для оптимізації механізмів розвитку інвестиційних ресурсів ОП підприємств уведемо співвідношення зв'язку між E_{EC} (4) і DOB (6), а також використаємо аналогічно як у [9] функціонал якості $J(\cdot)$ з урахуванням оберненого зв'язку та ризиків R :

$$\alpha \cdot E_{EC} + \beta \cdot DOB_R \Rightarrow opt, \quad \alpha + \beta = 1, \quad (3)$$

$$J(P_k, FB(P_k)) = \int_{t_0}^{t_k} f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}, Q) dt \Rightarrow opt. \quad (4)$$

$$\alpha \sum_{i=1}^{zp} E_{RCi} + \beta \sum_{j=1}^{zv} DOB_{Rj} \Rightarrow opt, \quad (5)$$

де DOB_{R^i} , DOB_{R^j} — дохідність облігацій одного викладача протягом року; α , β — коефіцієнти вагомості; \bar{y} — вектор заданих впливів ($y_j(t)$ — компоненти вектора, $j = 1, 2, \dots, n$); \bar{u} — вектор керувань; \bar{s} — вектор невизначених збурень; $[t_0, t_k]$ — інтервал часу, в якому розглядається процес (формування оптимальних значень інформаційних та фінансових потоків P_k , $k = 1, 2, \dots, m$); m — загальне число інформаційних та фінансових потоків, які мають відношення до даного підприємства і КПК (КУ); Q — коефіцієнт чутливості, який пов'язаний із ризиками R , а також із перспективами отримання європейських грантів; $f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s})$ — функція, що відображає показник якості; $FB(P_k)$ — функція, яка характеризує обернений зв'язок (*Feed-back*) між потоками P_k підприємства і НЗ (коледжа, КПК, КУ) з урахуванням думок експертів; zp — загальне число працівників підприємства, яких направляються на підвищення кваліфікації у НЗ(КПК, КУ, ...) про-

тягом року; zv — загальне число викладачів, яких стимулює підприємство і НЗ. При такій моделі (1)–(5) передбачається, що кожний управлінський елемент структури спеціалізується на виконанні окремих видів функцій, а виконання завдань функціонального органу в межах компетенцій є обов'язковим для виробничих підрозділів. Одна з функцій — виділення технологічної та освітньої складових ОП.

Оптимізаційний критерій повинен враховувати коефіцієнт якості семантичної інформації освітніх послуг та його зв'язок з елементами ціннісно-орієнтованого управління. При цьому доцільно враховувати також міру незбалансованості фінансів, рейтинг НЗ, який пов'язаний з аспектами внутрішньої структуризації, рівень комфортності споживача освітніх послуг у НЗ, а також доцільно звернути увагу на цільовий капітал ендавмент-фонду та авторські освітні програми викладачів.

Наведені вище формули (1)–(5) є основою математичної моделі оптимізації механізмів розвитку інвестиційних ресурсів ОП підприємств в умовах підвищеного ризику в контексті розвитку євроінтеграційних процесів.

Таким чином, розроблено теоретично-методологічні положення і вихідні положення математичної моделі оптимізації механізмів розвитку інвестиційних ресурсів освітніх послуг підприємств в умовах підвищеного ризику в контексті розвитку євроінтеграційних процесів. У цьому плані запропоновано систему математичних співвідношень (1)–(5) і відзначено, що доцільно звернути увагу на цільовий капітал ендавмент-фонду, який сприятиме підвищенню іміджу закладу освіти, а це буде запорукою фінансової стійкості навчального закладу (КУ, коледжу) та високої якості майбутніх освітніх послуг. При цьому доцільно врахувати функціонал якості, обернені зв'язки між інформаційними та фінансовими потоками, ризику, авторські освітні програми, перспективи отримання європейських грантів. Елементи запропонованої оптимізаційної моделі освітніх послуг підприємств, в основі якої співвідношення (1)–(5) варто використовувати для оптимізації інноваційного розвитку корпоративних регіональних університетів в контексті формування освітньо-наукових кластерів, технополісів.

Література

1. Олефір В. О. Інтелектуально-особистісний потенціал: структура та діагностика / В. О. Олефір // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія. — 2012. — Вип. 44(2). — С. 150–160.
2. Красношарпа В. В. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства / В. В. Красношарпа, А. О. Коваленко // Молодий вчений. — 2014. — № 12 (15). — С. 162–165.
3. Юзевич В. М. Економічний аналіз рівнів ефективності та якості інтернет-платіжних систем підприємства / В. М. Юзевич, О. В. Кловак // Бізнес Інформ. — 2015. — № 1. — С. 160–164.

Сінельникова Наталія Павлівна

Лобачева Ірина Федорівна

доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця, Україна

МЕТОД МОРФОЛОГІЧНОГО ЯЩИКА ПРИ РОЗРОБЦІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Сучасний етап економічного аналізу забезпечується багатьма методами та засобами, щоб спрогнозувати певні явища та процеси. В таких умовах, неможливо досягти якихось високих успіхів, зі сторони науки, інновації, або ж простого та ефективного функціонування підприємницької діяльності без використання методів, які надають можливість отримувати очікувані результати в реальному середовищі. Окрему увагу, для того щоб досягти певних концепцій, приділяють методу морфологічного аналізу для розробки управлінських рішень.

Термін «морфологія» часто вживається у різних науках стосовно дослідження форм та структур об'єктів, які вивчаються. Морфологія — розділ біології, що вивчає форми і будову живих організмів без розгляду їх функціонування. Вивчення форми і будови об'єктів, запозичене з морфології, успішно застосовують для широкого кола та завдань, у тому числі маркетингових, виробничих, що пов'язані з проектуванням та створенням нового товару (об'єкта). Поряд із терміном «морфологія» застосовують словосполучення «творчий пошук». Це означає, що такий метод допомагає вирішити будь які проблеми з боку творчого підходу.

Основною метою даної роботи є дослідження ефективності методу морфологічного аналізу, та виявлення його позитивних та негативних рис в процесі його використання.

Основоположником даного методу став швейцарський астроном та фізик Фріц Цвіккі (1898–1974) у 30-х роках минулого століття, який вважав, що будь яку задачу можна вирішити за допомогою розкладу її на складові та незалежні частини, і до кожної цієї частини скласти ряд рішень які в подальшому в об'єднанні будуть мати відповідь на поставлену задачу [1].

Метод морфологічного аналізу широко використовується у антикризових управліннях, які описували у своїх роботах такі вчені: Бланк І. О., Бондарева Г. Г., Лігоненко Л. О., Салига С. Я., Ткаченко М. О., Терещенко О. О. та інші [3].

В роботі розглянуто можливості використання методу морфологічного аналізу, при вирішенні складних економічних проблем, які можна розкласти на деякі складові частини, та від яких залежить багато факторів в умовах невизначеності та ризику.

Цілями морфологічного аналізу і синтезу є:

- відбір критичних параметрів, які найбільше впливають на розв'язання поставленої задачі;
- системне дослідження всіх можливих варіантів розв'язання задачі, що впливають із завдання, закономірностей побудови і суперечливих вимог до створення об'єкта;
- реалізація сукупності операцій пошуку на морфологічній множині варіантів описів функціональних систем, що відповідають первісним вимогам [2, с. 35].

Суть методу морфологічного аналізу полягає в тому, щоб виявити декілька типових ознак, які є значущими для поставленої задачі, і скласти із них всі можливі поєднання. Складання морфологічного ящика є довготривалим та складається з кількох етапів:

1. Точність формування проблеми, якій потрібне вирішення. Досягнення успіху на 50% буде досягнуто, якщо буде правильно сформульована проблема. Також варто дослідити об'єкти та фактори які прямо впливають на розвиток ситуації що склалась. Інформаційне забезпечення — головне джерело для розробки правильних рішень. Збір інформації є найвідповідальнішим процесом, який потрібно проводити з усіх сторін, тобто дослідити явище, не зациклюючись на основному напрямку, а звертати увагу на похідні елементи які, хоч і не мають значний вплив, але також впливають на можливість вирішення задачі.

2. Виявити та охарактеризувати всі параметри, які могли б увійти до вирішення заданої проблеми. Уся зібрана інформація повинна пройти певний аналіз, і після цього вже повинні впливати перші шляхи вирішення визначеної цілі.

3. Створення морфологічного ящика, у якому всі сформовані рішення розподіляються на 3 грані, та аналізуються.

4. На основі створеного морфологічного ящика, відбираємо із 3 граней кілька найкращих варіантів, які в подальшому відповідно бального критерію оцінюються за кількома ознаками, що також наводяться в таблиці.

5. Відбір найкращого рішення поставленої проблеми, яке оцінюється за найвищими балами.

Щоб було більш зрозуміле поняття морфологічного аналізу, оцінимо його застосування на прикладі. Нехай, учень який закінчив навчальний заклад, відібрав собі 3 професії, які б він хотів здобути: а) маркетолог; б) менеджер; в) фінансист. Відповідно до методу, розв'язування задачі будемо проводити за таким алгоритмом:

1. Обираємо значущі параметри (які цікавлять цього учня) які стосуються відбору, та записуємо їх у морфологічну таблицю 1.

2. У наступну колонку записуємо бальну шкалу, за якою будуть оцінюватись параметри. Для різних людей кількість параметрів, та їх оцінка буде різною.

3. Складаємо експертні оцінки за всіма параметрами і за одержаною сумою балів визначаємо, який із варіантів є найоптимальнішим. Результати заносимо до таблиці.

Таблиця 1

Приклад морфологічної таблиці для відбору майбутньої професії (таблиця сформована на основі даних [4])

Параметри	Значення параметрів в балах	Варіанти професій		
		Маркетолог	Менеджер	Фінансист
Престиж професії	100	95	100	80
Заробітна плата	90	70	80	70
Можливість працювати творчо	100	50	50	50
Режим роботи	80	60	60	70
Можливість зміни робочого місця	50	40	30	40
Робота, пов'язана з мандрями	10	5	5	5
Перспектива кар'єрного росту	5	5	5	5
Всього	-	325	330	320

У межах обраних балів, було проведено оцінку усіх професій, та було визначено, що найбільш привабливим для цього учня є професія менеджера.

Під час проведення такого аналізу відбору параметрів можна виділити кілька недоліків які стосуються морфологічного аналізу:

1. Морфологічний аналіз не дає змогу визначити, чи всі можливі параметри були розглянуті;

2. Існує імовірність до отримання багатьох можливих варіантів для розгляду.

Такий аналіз заснований на побудові морфологічних таблиць (ящиків), які дають змогу краще відобразити параметри і результати, та наочно їх оцінити, за допомогою бальної системи.

Отже метод морфологічного ящика є ефективним та гнучким методом економічного аналізу для розробки оптимальних управлінських

рішень. Його універсальність базується на створенні таблиці (ящика) з параметрами розробки рішення. Морфологія тісно пов'язана із аналізом та синтезом. Вона водночас, розкладає поставлену задачу на складові частини, аналізуючи їх окремо, та об'єднує отримані рішення, формуючи їх в єдине ціле.

Будь який метод економічного аналізу має свої позитивні та негативні сторони. І управлінцям потрібно визначити, який найбільш доцільно використовувати, та який із методів буде приносити найкращий результат, для ефективного господарювання в економіці.

Література

1. Титов В. В. Морфологический подход. Морфологический анализ от Фрица Цвики / В. В. Титов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://brainmod.ru/magazine/article-morphological-analysis-of-fritz-zwicky/>.
2. Панкратова Н. Д. Застосування методу морфологічного аналізу до задач технологічного передбачення. — Н. Д. Панкратова, І. Ю. Савченко / Наукові праці. Комп'ютерні технології. — 2008 р. — С. 13.
3. Біденко К. Р. Уточнення змісту поняття «антикризове фінансове управління підприємством» з використанням морфологічного аналізу. — 2013 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf>.
4. Морфологічний аналіз. / Практичне застосування методу морфологічного аналізу — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://inf.rosvita.rv.ua/index.php?pl=lestex11s020>.

Щерба Анна Олександрівна
*аспірант кафедри відділ проблем економіки підприємств
Інститут економіки промисловості НАН України
м. Донецьк, Україна*

МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

1. У сучасному розумінні інвестиції — це всі види фінансових, матеріальних і інших цінностей, що вкладаються інвесторами в об'єкти підприємництва і інші види діяльності з метою отримання доходу, призначеного до інвестування.

Інвестиційна активність — це фактична реалізація інвестиційного потенціалу, враховуючи рівень супутніх інвестиційних ризиків. Інвестиційна активність відображає динаміку залучення інвестицій, їх структуру, а також співвідносить деякі макроекономічні показники, які описують і характеризують ступінь інвестиційної діяльності.

2. Інвестиційна активність є самостійною економічною категорією і застосовується тільки в контексті інвестиційної діяльності. Тому в якості об'єктів інвестування вибирають ті, які можуть забезпечити найбільш високу ефективність вкладень. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування складових інвестиційного процесу: інвестиційної діяльності, інвестиційної привабливості й активності, інвестиційного клімату, інвестиційних проєктів. Існує залежність перерахованих вище складових:

$$\text{ІКп(Іприв)} = f(\text{ІА}) \rightarrow (\text{ІД}) \rightarrow f(\text{ІР}) \rightarrow f(\text{ІП})$$

ІКп — привабливий інвестиційний клімат;

Іприв — інвестиційна привабливість регіону (галузі);

ІА — інвестиційна активність суб'єктів;

ІД — інвестиційна діяльність суб'єктів;

ІР — інвестиційний ризик;

ІП — інвестиційний потенціал [4].

Тому перш, ніж розглянути методи оцінки інвестиційної активності розглянемо раніше запропоновані підходи до формування оцінок складаючи інвестиційний процес.

В даний час широке поширення отримали:

1. Статичні методи узагальнюючої оцінки інвестицій:

– метод, заснований на розрахунку термінів окупності інвестицій;

– метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал;

2. Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні:

– метод чистої приведеної вартості (чистої вартості, чистої поточної вартості);

3. Дисконтний метод внутрішньої норми прибутку;
 - строк окупності інвестицій;
 - індекс прибутковості [2].

3. Переваги статичних методів в тому, що вони прості в застосуванні і немає необхідності використовувати метод дисконтування, що дозволяє пов'язати грошові потоки з даними бухгалтерського обліку. Інвестиції принесуть прибуток тим швидше, чим коротший період окупності. Тому керівники підприємств, при прийнятті рішення щодо реалізації інвестиційних проектів, повинні враховувати як економічно виправданий термін окупності інвестицій, так і загальний час корисного використання інвестиційного проекту, облік цього фактора дозволяє підвищити привабливість інвестицій і тим самим впливає збільшенню інвестицій в даному регіоні.

Але метод окупності інвестицій, по-перше, не враховує доходи (надходження), які одержить фірма після завершення економічно виправданого терміну окупності та інші можливі варіанти, розраховані на більш тривалий термін окупності інвестицій і вимагаючи великих капіталовкладень, по-друге, не враховується фактор часу, тобто часовий аспект вартості грошей [1].

Що стосується методу розрахунку норми прибутку на капітал, то в країнах Західної Європи існують різні визначення поняття «дохід» та «вкладений капітал», при розрахунку норми прибутку на капітал як дохід може прийматись сума прибутку амортизації, чистий дохід, тобто після сплати податків та процентів за кредит, або чистий прибуток, тобто прибуток після вирахування податків та без урахування амортизації.

4. Методи оцінки інвестиційних рішень не у всіх випадках можуть бути єдиними, якщо врахувати, що вони значно різняться за масштабами витрат, термінів їх корисного використання, а також по корисним результатам. У той же час реалізація більш масштабних інвестиційних проектів (нове будівництво, реконструкція, освоєння принципово нових видів продукції тощо), що вимагають великих інвестиційних витрат [5].

При оцінці інвестиційної активності слід використовувати традиційні методи (див. рис. 1).

Розглядаючи фактори, що впливають на рівень інвестиційної активності в країні, можна опиратися на поняття так званого інвестиційного клімату.

Одним з основних чинників низької інвестиційної активності стосовно вітчизняних підприємств є відносна бідність громадян нашої країни, які не можуть дозволити собі віддавати частину доходу на інвестиції.

5. Обсяг залучених з початку 2015 року прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 липня 2015 р. становив 42851,3 млн дол. США (без урахування тимчасово окупованої території



Рис. 1. Традиційні методи інвестиційної активності

Автономної Республіки Крим, та частини зони проведення антитерористичної операції). У січні – червні 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн дол. Та вилучено 351,3 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). У 2015 році інвестиції надходили зі 133 країн світу. Із країн ЄС із початку року внесено 33154,9 млн. дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 9696,4 млн дол.(22,6%) [3].

Ще одним важливим фактором інвестиційної активності, особливо в нашій країні, є рівень інфляції. Кожен інвестор повинен бути впевнений, що вкладені ним кошти не знецінюються з часом навіть з урахуванням одержуваного прибутку.

6. Саме тому на території України набагато більш поширені короткострокові інвестиції, які мінімізують подібний ризик. Кожен потенційний інвестор будь то приватний підприємець чи держава повинен сам оцінювати свої можливості і ризики, пов'язані з процесом інвестування. А компанії, що залучають додаткові кошти, повинні докладати максимум зусиль, щоб роздобути довіру потенційних інвесторів.

Економіка України перебуває в складній економічній ситуації, яка зберегла тенденції до погіршення у 2016 році внаслідок продовження військових операцій на сході України та окупації Криму.

7. Інвестиції складають вагомую роль в розвитку економіки України так як це головне джерело формування виробничого потенціалу та основний механізм реалізації стратегічних цілей економічного розвитку. Інвестиційна активність країни знаходиться на низькому рівні, через низьку інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств та нерозвиненість національного фондового ринку.

Література

1. Горошко К. О. Стан інвестиційної діяльності в Україні / К. О. Горошко // Водний транспорт. — 2013. — Вип. 2. — С. 72–76.
2. Колянко О. В. Регіональне управління інвестиційними процесами [Текст]: монографія / О. В. Колянко. — Львів: Видавництво ЛКА, 2009. — 248 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Сімків Л. Є. Стан інвестиційної активності в регіонах України / Л. Є. Сімків // Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. — 2016. — С. 430–435.
5. Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Шаблиста Л. М. // Економіка і прогнозування. — 2010. — № 2. — С. 46–85.

Секція 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Скубіліна Анастасія Вікторівна
асистент кафедри економічної теорії
Григоренко Родіон Олександрович
студент

*Донецький Національний університет економіки
і торгівлі ім. М. Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Основною умовою переходу від індустріального типу суспільства до постіндустріального є інформаційно-технологічна революція, в останні роки вона є основним підґрунтям розвитку нововведень в світовій економіці. На сьогодні все більшого значення набувають нематеріальні фактори виробництва, особливо знання та інформація. Швидкий розвиток світової економіки за умов розвитку інформаційних технологій став причиною появи нових видів господарської діяльності. Одним з таких видів є електронна комерція, яка протягом останніх років охопила великий сегмент світового ринку збуту. В Україні цей вид господарської діяльності лише набирає обертів. Отже, актуальним є дослідження та загальна оцінка ринку електронної комерції в Україні, виділення основних тенденцій його розвитку.

Дослідженню ринку е-комерції України присвячені роботи таких вчених, як А. Ф. Гойка, Н. Т. Гриньової, О. О. Галочкіної, А. Л. Бабосюк, С. В. Маловичко.

Низький рівень розвитку інтернету в Україні мав великий вплив на розвиток електронної комерції. Також негативний вплив на електронну торгівлю в нашій країні має низька платоспроможність населення, слабкий рівень регулювання електронної комерції на державному рівні, нерозвинена система електронних розрахунків, недовіра споживачів. Та незважаючи на ці фактори, інтернет-торгівля має перспективи розвитку. Це обумовлено зручністю подібної торгівлі. Вже зараз можна побачити значні зрушення в її розвитку, станом на 2014р., за даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку, Україна залишається в списку країн з пере-

хідною економікою, та входить до списку «Десяти країн з самим високим значенням Індексу електронної комерції В2С ЮНКТАД в 2014 р. з поділом по регіонам» [2, с. 5–6].

На сьогодні у державі можна спостерігати тенденцію до зацікавленості малих та великих підприємств у створенні умов для представлення своїх товарів та послуг на ринку електронної торгівлі. Це спричинено тим, що кількість регулярних користувачів інтернету зростає з 3% до 62% від всього населення України за період 2000–2016 років (рис. 1) [3].

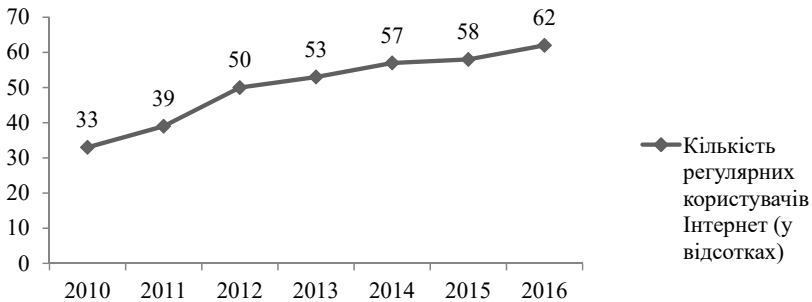


Рисунок 1. Кількість регулярних користувачів інтернет-мережею за 2010–2016 роки (у відсотках).
Складено авторами, згідно [3]

Станом на кінець 2013 року в Україні працювали близько 8 тисяч інтернет-магазинів, у той час, як в 2000 році ця цифра складала близько 100 одиниць.[1] У 2015 році основні сегменти ринку електронної комерції України – побутова техніка, електроніка та одяг [4]. На сьогодні розвиваються нові напрямки електронної торгівлі: продаж квитків, туристичних путівок і продуктів харчування – це може характеризуватися тим, що витрати на утримання інтернет магазину (площадки) значно нижчі ніж на фізичний його прототип, також, цикл виробництва і продажу є коротшим, що призводить до зменшення часу обороту коштів.

На сьогодні більшість продажів здійсненими в інтернеті є роздрібними. Це можна вважати як позитивний результат проникнення всесвітньої мережі в маси.

За даними Державної служби статистики України, в 2013 році налічувалося 49004 державних підприємства, на котрих застосовувалися комп'ютери, з них 95,1% мали доступ до інтернету та, як наслідок, вели в ньому свою діяльність [5]. Основні операції, які виконували працівники – отримання інформації, обмін банківськими і фінансовими послугами, виконання адміністративних поручень. Тобто, наразі пріоритетною справою підприємств є поєднання роботи підприємств з мережею

інтернет. Це в свою чергу може сприяти поширенню українських товарів на міжнародному ринку та росту економіки за рахунок експорту.

Отже, електронна комерція в Україні знаходиться на етапі зародження, але попри це, наша держава ввійшла у міжнародний інформаційний простір. Оскільки до сьогоднішнього часу не розроблені ефективні інструменти впливу держави на ринок електронної комерції, він розвивається самостійно. Тому, перед владою постають завдання у забезпеченні відповідною нормативно-правовою базою та сприяттві створенню інформаційної інфраструктури даного ринку. Констатуємо факт, що головною тенденцією на ринку електронної комерції в Україні є ріст продажів за допомогою створення інтернет магазинів, онлайн майданчиків, інтернет аукціонів, створенням оглядових сторінок в соціальних мережах. Отже, даний вид ринкових відносин має великі перспективи для розвитку, але для цього держава повинна провести ряд реформ у сфері електронної комерції на відповідність міжнародним стандартам.

Література

1. Маловичко С.В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України [Електронний ресурс] / С.В. Маловичко // Проблеми економіки. — [Харків: ІНЖЕК, 2015]. — № 2. — Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-2_0-pages-71_77.pdf (дата звернення 26.11.2016) — Назва з екрана.
2. Доклад об информационной экономике [Електронний ресурс] // Конференція ООН. — [Нью Йорк и Женева, 2015]. — Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview_ru.pdf (дата звернення 26.11.2016) — Назва з екрана.
3. Factum Group Ukraine [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.slideshare.net/WatcherUA/iq-2016-ukraine-internet-audience-research> (дата звернення 26.11.2016) — Назва з екрана.
4. Гармідер Л.Д. Особливості розвитку вітчизняної електронної комерції [Електронний ресурс] / Л.Д. Гармідер, А.В. Орлова // Економічний вектор європейського розвитку. — [Дніпропетровськ: Університет ім. Альфреда Нобеля, 2015]. — № 1 (18). — Режим доступу: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnistvo14-15/12126.pdf> (дата звернення 26.11.2016) — Назва з екрана.
5. Міністерство статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 26.11.2016) — Назва з екрана.

Секція 6. ІННОВАЦІЇ

Железнякова О. О.

*магістрант кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проблема активізації інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості є багатогранною і передбачає удосконалення інституціональних, фінансово-економічних, техніко-технологічних, організаційно-управлінських аспектів, а також використання специфічних методів, форм, важелів, інструментів, які сприятимуть прискоренню впровадження інновацій розповсюдження їх на ринку. Необхідність інноваційного розвитку легкої промисловості зумовлена тим, що ця галузь виробляє товари народного споживання, задовольняє потреби людей та забезпечує зростання добробуту народу. Галузь відрізняється найбільшою гнучкістю пристосування до змін попиту, легше всього піддається модернізації і має відносно швидку оборотність капіталу.

Українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання та одна із небагатьох галузей господарства зі швидким обертанням капіталу. Вона забезпечує приблизно 72 тис. робочих місць. Цей соціально вагомий сектор економіки орієнтований на кінцевого споживача. Потенціальні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів народного споживання, здатних задовольнити попит на внутрішньому ринку.

За результатами 2014 року обсяг реалізації промислової продукції за видом економічної діяльності «Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів» склав 10 млрд грн. або 1,2% від загального обсягу реалізованої продукції переробної промисловості [1].

Будь-яка ідея, практика або об'єкт, сприйманий як новий, є інновацією, якщо результат від впровадження нововведення можливо виміряти часом з моменту його першої появи або відкриття [2].

Основним результатом інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості є освоєння інноваційних видів продукції, впровадження нових прогресивних технологічних процесів, придбання нових технологій.

Аналіз статистичних даних [3] показує, що у легкій промисловості чітко вираженої тенденції щодо впровадження інновацій немає.

Протягом 2014–2015 років відбулося скорочення майже вдвічі не тільки загальної кількості підприємств галузі, але і тих, що займалися інноваційною діяльністю. Інноваційно активними є близько 10% підприємств, що критично оцінює інноваційність легкої промисловості. Переважна кількість зазначених підприємств інноваційну діяльність здійснювала шляхом придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

На здійснення інноваційної діяльності в 2015 році спрямовано лише 40469,7 тис. грн., що становить лише 43% фінансування 2014 року. В 2014 році третина витрат була спрямована на внутрішні НДР, а в 2015 році ця частка зменшилась до 24%. Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення зросла з 61,8% в 2014 році до 74,7% в 2015 році.

Інноваційна активність підприємств значною мірою залежить від обсягів фінансування капіталу та можливих джерел залучення фінансових ресурсів.

У 2014–2015 роки основним джерелом фінансування інноваційної діяльності легкої промисловості в Україні залишалися власні кошти підприємств, майже 94% загального обсягу фінансування – в 2014 році та майже 100% – в 2015 році. Друге за важливістю джерело фінансування – кредитні ресурси. Кредитне фінансування інноваційної діяльності легкої промисловості відбувалось в 2014 році і становило 6% від загального обсягу фінансування. В 2015 році кредитування інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості відсутнє. Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності на підприємствах галузі обмежена лише коштами держаного бюджету і не перевищила 0,51% від загального обсягу джерел фінансування у 2015 році. Місцеві бюджети протягом 2014–2015 рр. не фінансували взагалі інноваційної діяльності підприємств галузі.

Галузь відчуває гостру потребу у нарощуванні обсягів інвестицій та диверсифікації джерел їх надходження. Для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій необхідно підвищити інвестиційну привабливість підприємств та стабілізувати політичну ситуацію в Україні. В нагоді може стати досвід світової практики фінансового забезпечення інноваційної діяльності неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, які безпосередньо інвестують власні фінансові ресурси в нові малі фірми [4].

Для оцінки результативності інновацій в українській статистиці ідентифікують два рівні: нова продукція для ринку та нова продукція для підприємства. У 2014 р. 34 підприємства легкої промисловості реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для підприємства, та усього 4 підприємства реалізували інноваційну продукцію, яка є новою для ринку. В 2015 році ситуація значно погіршилась, оскільки загальна кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, зменшилась з 34 до 21.

Тенденція щодо зменшення кількості інноваційно-активних підприємств легкої промисловості зумовила як абсолютне, так і відносне скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції цих підприємств у загальному обсязі промислової продукції.

Аналізуючи статистичні дані можна спостерігати суттєве зменшення з кожним роком реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості. У 2015 р. у порівнянні з 2014 р. вона скоротилася на 170996 тис. грн. Найбільшу частку в 2014–2015 рр. займала реалізована інноваційна продукція, що є новою тільки для підприємства. У 2014 р. у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції її частка займала 89,5%, проте в 2015 році – знизилась до 49,9%. Такий дисбаланс спричинений необхідністю підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом оновлення асортименту згідно потреб ринку.

Крім того за останні роки збільшилася частка підприємств, на діяльність яких вплинули фактори, пов'язані з інвестиційними ризиками, недосконалістю законодавства, неплатоспроможністю замовників. З перерахованих факторів найбільшу частку займає нестабільність політики (16%), уряду (10%), труднощі з фінансуванням (14%), податкова політика (10%) та корупція (10%) [5, с. 151].

Серед чинників, які гальмують інноваційну діяльність можна виділити: брак інформації про нові засоби та технології, недостатня можливість кооперування з іншими підприємствами і організаціями, майже повністю відсутня інформація про ринки збуту [6].

Ці фактори не є вичерпними, хоча вони значною мірою гальмують інноваційну діяльність промислових підприємствах усіх видів діяльності.

Список літератури

1. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь / Колектив авторів під науковою редакцією д.е.н., професора, член-кор. НАПН України І. М. Грищенка. — К.: КНУТД, 2015. — 82 с.
2. Зайцева Л. О. Особливості розвитку інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України / Бізнес Інформ. — 2014. — № 5. — С. 150–154.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Сіренко К. Ю. Оцінка інноваційної діяльності легкої промисловості України / К. Ю. Сіренко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління № 1 (4), 2013. — С. 73–81.
5. Касьян З. Е. Діагностика інноваційної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / З. Е. Касьян, Т. Є. Воронкова // Вісник КНУТД: — 2012. — № 1. — С. 145–152.
6. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України // Інноваційна економіка — 2012. — № 9. — С. 60–67.

Секція 7. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 351.1

Камок Тетяна Володимирівна
*аспірант кафедри державного управління
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президенті України, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ КВАДРАНТ-АНАЛІЗУ ДЛЯ НАБЛИЖЕННЯ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЛІДЕРСТВА

*Лідерство – це ефективність.
Пітер Друкер*

На початку XXI століття, одним з ключових чинників від яких залежить успішність діяльності організацій, визнається лідерство. Ефект лідерства і, зокрема, публічного лідерства вже тривалий час знаходиться в полі наукових досліджень різних галузей знань. Лідерство розглядається як сугестивний ефект від впливу особистості на перебіг подій – історія та політологія, як здатність соціальної згуртованості та єднання навколо особистості – психологія, як прояв пасіонарності та акумулювання суспільних ідей й думок – філософія. Для галузі науки державного управління публічне лідерство може стати об'єктом наукових розвідок, виходячи з декількох об'єктивних причин: по-перше, трансформація будь-якої політико-правової системи розпочинається із визначення її мети, завдань і засобів реалізації, а саме таке завдання покладається на публічного лідера; по-друге, створення професійної системи державної служби неможливе без кваліфіковано підготовлених публічних лідерів, здатних не тільки знаходити відповіді на нетипові питання, а й об'єднувати навколо себе людей задля досягнення поставленої мети; нарешті, публічність такого лідерства означає невід'ємний зв'язок із громадськістю, вивчення попитів і запитів суспільства, узгодження власних дій із суспільними інтересами й потребами.

Важливою вимогою для забезпечення ефективного професійного розвитку державних службовців, а саме публічних лідерів, є співпраця і взаємодія між системою управління персоналом державної служби та системою професійної підготовки державних службовців.

У сучасній Україні з року в рік зростає кількість публічних установ, які не шкодують на підготовку своїх майбутніх лідерів ні часу, ні грошей. Проте, яким досконалим не був би «коктейль» із запропонованих програм і заходів, дуже часто їм не вистачає найважливішого компоненту, а саме навчання менеджерів умінню долати різні управлінські виклики.

Саме тому існує потреба у реновації професійної підготовки управлінців через феномен лідерства, починаючи з переусвідомлення такої підготовки задля отримання необхідних результатів у формі відповідних професійних компетенцій.

Аналізуючи існуючі в Україні освітні програми підготовки публічних лідерів (спеціальність «Публічне управління та адміністрування») можна констатувати таке, що компетенсна модель, яка має бути покладена в основу розробки цих програм, ще до кінця не вибудована, відсутні стандарти професійної діяльності державних службовців, а також бракує сучасних технологій оцінки якості підготовки управлінських кадрів.

З метою постійного моніторингу професійних програм доцільно використовувати технологію фінішного соціолого-психологічного обстеження думок та досвіду державних службовців, які закінчили навчання.

Запропонована нами методика квадрант-аналізу оцінювання ефективності навчального процесу у вищому навчальному закладі [4, с. 19], надасть можливість оцінювати обидві головні складові ефективності освіти: рівень кваліфікації професорсько-викладацького складу (узагальнення та усереднення робиться на рівні кафедральних колективів) та результативність навчання (для категорії державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування).

Якщо перший з цих показників відображає ресурсний потенціал закладу, то другий — результативність його реалізації.

Графічно результати нашого варіанту моніторингу ефективності освіти в установі представлені в вигляді квадрант-аналізу, який надає можливість диференціювати результати роботи кафедр за цими двома показниками: рівнем кваліфікації професорсько-викладацького персоналу та рівнем навчальних досягнень слухачів (рис. 1).

Зміст та спрямованість індивідуальних планів та програми державних органів по професійному розвитку державних службовців вирішальною мірою визначається переліком компетенцій (знань, вмінь, навичок), якими має володіти державний службовець, що виконує свої обов'язки на тій чи іншій посаді. Спробуємо зробити релевантне випробування за допомогою інструменту квадрант-аналізу та дослідити як знання та опит професорсько-викладацького персоналу впливають на кінцевий результат навчання державних службовців. Стислий формат наших тез не дозволяє нам відобразити кваліметричні процедури, які ми застосували для обґрунтування відповідних шкал-осей нашого аналізу.

Зазначимо, що у площині розбитої на чотири квадранта, вісь абсцис — це показник рівня кваліфікації професорсько-викладацького персоналу, а вісь ордината — рівень навчальних досягнень слухачів (категорія державні службовці та посадові особи місцевого самоврядування).

Враховуючи, що обидві вісі мають однакову шкальну дрібність ми отримали модель квадрограми, яка і демонструє нам місце кожного суб'єкту дослідження.

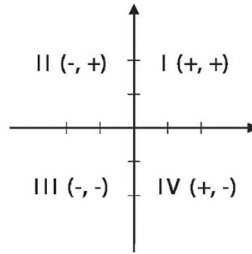


Рисунок 1. Модель квадрограми

Так, у I-ому квадранті розташовані суб'єкти дослідження з високим зведеним показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького персоналу і високим зведеним показником рівня навчальних досягнень слухачів.

У II-ому квадрант — суб'єкти дослідження з низьким зведеним показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького персоналу та високим зведеним показником рівня навчальних досягнень слухачів.

У III-ому квадранті — суб'єкти дослідження з низьким зведеним показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького персоналу та низьким зведеним показником рівня навчальних досягнень слухачів.

В IV-ому квадранті — суб'єкти дослідження з високим зведеним показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького персоналу та низьким зведеним показником рівня навчальних досягнень слухачів.

Керуючись зазначеною вище методикою, проведені розрахунки ефективності навчального процесу в конкретному вищому навчальному закладі з підготовки державних службовців і отримали результати, які дозволяють нам зробити відповідні узагальнення. Оскільки базою цього дослідження були реально діючі кафедри конкретного вищого навчального закладу (з метою коректності) позначимо ці кафедри латинськими літерами: А, В, С, D, E, F, G (табл. 1).

Аналізуючи реальну квадрограму (рис. 2) ми бачимо, що кафедри А, С, Е розташувались у першому квадранті з високим усередненим рівнем кваліфікації професорсько-викладацького складу та високим усеред-

неним показником рівня навчальних досягнень слухачів, тобто вищий навчальний заклад має не тільки високий рівень професорсько-викладацького складу, але й випускає слухачів з високим рівнем знань.

Таблиця 1

Загальний рівень кваліфікаційної категорії викладачів на кафедрі та навчальних досягнень слухачів

Назва кафедри	A	B	C	D	E	F	G
Середній показник кваліфікації викладачів	3,2	2,8	3,4	2,7	3,5	3,0	2,5
Середній показник успішності слухачів	3,4	3,3	3,9	3,1	4,0	3,1	2,5

Кафедра D розташована у другому квадранті з низьким усередненим показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького складу та високим усередненим показником рівня навчальних досягнень слухачів цікава для аналізу, оскільки заробітна плата педагогічного персоналу другого квадранту набагато менш ніж заробітна плата у педагогічного персоналу першого квадранта, а ефективність навчального процесу така ж сама.

Кафедра G розташована в третьому квадранті з низьким усередненим показником рівня кваліфікації професорсько-викладацького складу й нижчим усередненим показником рівня навчальних досягнень слухачів, а кафедра F розташувалась у четвертому квадранті з високим усередненим

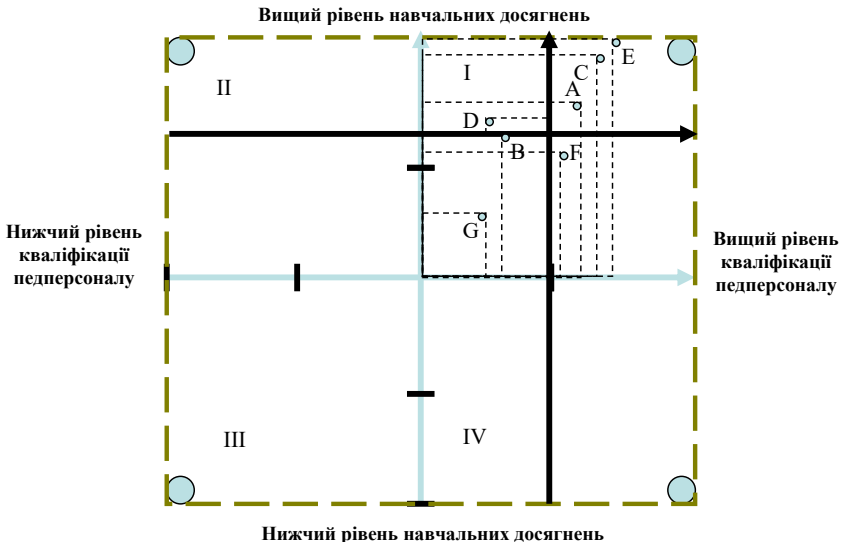


Рисунок 2. Узагальненні результати аналізу

рівнем кваліфікації професорсько-викладацького складу та низьким усередненим показником рівня навчальних досягнень слухачів, ця ситуація потребує втручання керівництва закладу у навчальний процес. Потрібно звернути увагу на якість викладання теоретичного та практичного матеріалу викладачами та засвоєння цього викладеного матеріалу слухачами, це ж стосується і кафедри В, яка знаходиться на вісі абсцис.

Таким чином, результати використання квадрант-аналізу надають змогу диференціювати результати роботи суб'єктів дослідження за критеріями їх ефективності.

Тобто можливо зробити висновок, що розуміння ефективності навчальної діяльності, яка залежить від співвідношення результатів та ресурсів стає для нас підставою входження в «мотиваційний світ» учасників навчального процесу, як тих хто навчає, так і тих хто навчається.

Використання нашого методу та аналізу відкривають в подальшому можливість використання аналізу мотивів людей, які обумовлюють ефективність їх дій, але це вже суттєво психологія і без неї ми не обійдемося, якщо хочемо по-справжньому глибоко зрозуміти харизму лідера, це і є предметом нашого наступного дослідження. При цьому ми визнаємо, що одні й ті самі мотиви у різних людей можуть спричиняти неоднакові за результатами дії і, навпаки, ідентичні дії можуть спричинятися різними мотивами. Існує притча про мудреця, що вирішив з'ясувати, як люди розуміють сенс своєї праці. Він став на узбіччя дороги, якою возили каміння на будівництво собору, і першого ліпшого візника запитав: «Що ти робиш, добрий чоловіче?». «Хіба не бачиш? — відповів той. — Везу каміння». «А ти?» — запитав мудрець іншого. «Заробляю на хліб собі і дітям». А третій візник сказав: «Будую собор, мудрий старче». Отже, всі троє виконували ту ж саму роботу — возили каміння, за що отримували гроші, проте сенс у своїх діях вбачали різний.

Література

1. Булах І.Є., Комп'ютерна діагностика навчальної успішності. — К.: ЦМК МОЗ України, УДМУ. — 1995. — 221 с.
2. Відповідність підсумкових рейтингових оцінок у відсотках оцінкам за національною шкалою та шкалою ECTS [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://virtuni.education.zp.ua/edu_col/mod/resource/view
3. Європейська система трансферу оцінок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Камок Т.В. Квадрант-аналіз як інструмент моніторингу ефективності навчального процесу у вищих навчальних закладах України / Т.В. Камок // Вісник Київського національного університету ім.Тараса Шевченка 1(3)/2015, С. 18–21.
5. Ландсман В.А. Про результати використання альтернативних методів моніторингових процедур в оцінюванні якості загальної середньої освіти / В.А. Ландсман, О.І. Демченко, Б.О. Житник // Вісник ТІМО. — Х.: Вид-во ТІМО, 2009. — № 6. — С. 20–30.

Навроцький Назар Олегович
студент факультету менеджменту та маркетингу
НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського»

ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ресурсний потенціал підприємства — сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, при ефективному використанні яких можна досягти економічного ефекту.

Основними складовими ресурсного потенціалу є: матеріально-технічні, людські, фінансові та інформаційні ресурси. Кожна із цих складових є надзвичайно важливою для підприємства [3, 23]. Якщо забрати одну складову, то перестає працювати вся система.

Оцінка ресурсного потенціалу є складною діяльністю, оскільки ресурсний потенціал весь час залежить від різних факторів, що прямо чи опосередковано впливають на нього, серед яких найбільш актуальними є на сьогодні затяжна криза, нестабільність економічного і політичного середовища, яке характеризується недосконалістю правового та податкового законодавства, яке ще й весь час змінюється, низькою купівельною спроможністю населення тощо. Ефективно проведена діяльність оцінки та аналізу ресурсного потенціалу, дозволить знайти сильні та слабкі сторони підприємства, прийняти правильні рішення, що, в решті решт, приведе до нагромадження ресурсного потенціалу підприємства, що, в свою чергу, забезпечуватиме подальший його розвиток у майбутньому.

Аналіз досліджень з даної проблематики підтверджує відсутність у вітчизняній економічній науці єдиного підходу до вибору методів оцінки ресурсного потенціалу. Кожен з дослідників виділяє свої групи методів та критеріїв, які слід використовувати для оцінки. Так, на сьогоднішній день існує безліч методів, що використовуються для оцінки ресурсного потенціалу підприємства. Більшість з них науково обґрунтовані та описані в економічній науковій літературі. Кожен з них розрізняються глибиною, напрямом дослідження, ступенем узагальнення результуючих показників тощо.

Більшість економістів [1; 2; 5] пропонують поділяти методи, що використовуються для оцінки ресурсного потенціалу, на витратні, ресурсні, результативні та комплексні.

На практиці ж основними методами оцінки різних складових ресурсного потенціалу підприємства є експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання.

Ну і на кінець, слід зазначити, що при оцінці ресурсного потенціалу та ефективності його використання необхідно, перш за все, звертати увагу на саме підприємство, в якій галузі працює, на його основну стратегію розвитку та цілі, з якою метою проводиться оцінка ресурсного потенціалу, і в залежності від цього обирати за допомогою яких методів слід проводити таку оцінку. Не існує єдиної методології для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, яка б була актуальна для всіх підприємств без виключення, так само, як і не існує єдиного універсального підходу щодо визначення вартості ресурсного потенціалу. Кожне підприємство унікальне в своєму роді, тому і процес вибору комплексу методів, які слід використати для оцінки ресурсного потенціалу для кожної фірми буде залежати

Література

1. Артёмова А. В., Артёмов І. В. Процедура оцінювання ресурсного потенціалу підприємства // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=soi_2016_7_36.
2. Берсуцкий А. Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: модели и методы: монография / А. Я. Берсуцкий. — Донецк: Юго-Восток, 2010. — 186 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. — метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. Київ: КНЕУ, 2005. — 261 с.
4. Хамидуллин Ф. Ф., Давлетшина А. Р. Методы оценки эффективного использования ресурсного потенциала предприятия / International Scientific Journal <http://www.inter-nauka.com> / [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/413/khamidullin410.pdf>.

Секція 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Трибунська Дарина Андріївна
*студентка кафедри міжнародних економічних відносин
Одеського національного економічного університету*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ

Постановка проблеми. Розвиток експортно-кредитних агентств (ЕКА) є визначальною рисою інтернаціоналізації сучасної міжнародної економіки. Експортно-кредитне агентство являє собою фінансовий інститут, який надає підтримку вітчизняному експорту для забезпечення високої конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку, що дозволить їм досягати успіхів у гострій конкурентній боротьбі та отримувати вигідні для країни замовлення. Тому діяльність експортно-кредитного агентства як інструмента державної підтримки страхування та кредитування експорту має бути, в першу чергу, ефективною та спрямованою на посилення позицій держави у світовій торгівлі. Оцінка ефективності діяльності експортно-кредитного агентства повинна бути всеохоплюючою та давати можливість розробити подальшу ефективну стратегію розвитку ЕКА на базі отриманих результатів. Отже, виникає потреба у визначенні методики оцінки ефективності діяльності експортно-кредитних агентств, яка змогла б стати основою повноцінного аналізу функціонування ЕКА.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. Найбільш ґрунтовні теоретичні напрацювання щодо формування методики оцінки ефективності діяльності експортно-кредитних агентств належать таким іноземним науковцям як Рагувір Сінгх Райпурохіт, Вільям Дельфос, Карел Янда, Люсія Псенікова, Єва Міхалікова, Ердал Ялчин, Габріель Фельбермайр тощо. Зокрема, Ердал Ялчин разом з Габріелем Фельбермайром сформували основні напрямки оцінки ефективності функціонування експортно-кредитного агентства в вигляді впливу діяльності ЕКА на обсяги експорту даної країни [1, с. 20–22]. Таким чином, аналіз теоретичних напрацювань іноземних фахівців показує, що не існує єдиного підходу до визначення ефективності діяльності експортно-кредитних агентств та його оцінки. Відсутня загальноприйнята методика оцінки ЕКА й серед вітчизняних дослідників.

Метою статті є аналіз існуючих методичних підходів до оцінки ефективності діяльності експортно-кредитних агентств та визначення повноцінного методу, що зможе оцінити ЕКА з різних аспектів його діяльності.

Основні результати дослідження. Визначення експортно-кредитного агентства як суб'єкта оцінки ефективності ускладнюється певними особливостями їх функціонування як організацій. Експортно-кредитне агентство є складною та багатогранною організацією внаслідок розвитку сучасної світової економіки, що зумовлює необхідність проведення систематизованої та багаторівневої оцінки ефективності його реалізації.

Враховуючи особливість функціонування експортно-кредитних агентств, вважаємо необхідним при оцінці ефективності функціонування ЕКА відштовхуватись від мети їх створення, а саме, реалізації державної політики підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції (послуг) національних фірм на міжнародні ринки [3, с. 1]. Ефективне виконання поставлених цілей перед ЕКА має прямо пропорційну залежність від рівня ефективності роботи агентства як фінансового інституту.

Зважаючи на вищесказане, пропонуємо розділити оцінку ефективності діяльності ЕКА на визначення внутрішньої та зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність експортно-кредитного агентства являє собою комплексний аналіз показників діяльності експортно-кредитного агентства як фінансового інституту. Проведення аналізу внутрішньої ефективності діяльності агентства необхідне для визначення найбільш раціональних способів використання ресурсів й формування структури коштів агентства. Крім того, оцінка внутрішньої ефективності може виступати як інструмент прогнозування окремих показників експортно-кредитного агентства та фінансової діяльності в цілому. В свою чергу, він включає в себе декілька етапів (табл. 1).

Оцінка зовнішньої ефективності являє собою аналіз впливу діяльності експортно-кредитного агентства на обсяги експорту даної країни.

Метою оцінки зовнішньої ефективності ЕКА є:

а) дослідити, як страхові гарантії, видані експортним кредитним агентством національним компаніям, впливають на загальний обсяг експорту країни;

б) з'ясувати, чи мають експортні гарантії, видані ЕКА певної країни, статистично значущий позитивний вплив на експорт цієї країни за певний період часу;

в) виміряти силу такого ефекту для різних видів страхових гарантій.

Для досягнення цілей відносно оцінки впливу діяльності ЕКА на рівень експорту країни буде доцільно провести регресійний аналіз методу найменших квадратів на основі гравітаційної моделі міжнародної торгівлі.

**Етапи аналізу показників діяльності
експортно-кредитного агентства**

Аналіз фінансового стану ЕКА	Сукупні активи
	Загальний коефіцієнт зобов'язань
	Коефіцієнт долі зобов'язань в сукупних активах
Аналіз зобов'язань та статутного капіталу	Рівень статутного капіталу (випущений і сплачений капітал)
	Частка позикових коштів
Аналіз ресурсів ЕКА	Рівень статутного капіталу (випущений і сплачений капітал)
	Резерви
	Сума резервів та статутного капіталу
	Позикові кошти ЕКА
Аналіз рентабельності ЕКА	Рівень прибутку після сплати податків
	Відношення прибутку до активів
	Відношення чистого прибутку до резервів
	Відношення чистого прибутку до статутного капіталу
	Відношення чистого прибутку до оплаченого капіталу + резерви

Джерело: за даними [2, с. 2–5]

Гравітаційна модель міжнародної торгівлі була розроблена Дж. Тінбергеном в 1962 році. Така модель дозволяє оцінити, як експорт з певної країни до її торгових партнерів залежить від таких факторів, як економічний розмір торгового партнера, категорії ризику партнера, рівень гарантій виданих ЕКА для підтримки експорту в країну торгового партнера [4].

Гравітаційна модель міжнародної торгівлі передбачає, що торгові потоки між двома країнами прямо пропорційно залежать від розміру економіки (ВВП) цих країн та обернено пропорційно від рівня опору між ними. У цьому контексті «рівень опору» можна виразити такими факторами, як відстань між країнами, політичні ризики кожної країни (приховані витрати на отримання інформації), населення цих країн і т.д. Експортні гарантії передбачається використовувати в якості інструменту оцінки, що зменшує опір [1, с. 10–15].

Отже, для оцінки зовнішньої ефективності варто використати наступні рівняння, побудовані на основі гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі:

$$\ln(\text{Exports}) = \beta_0 + \beta_1 * \ln(\text{guarantees}) + \beta_2 * \ln(\text{gdp}) + \beta_3 * \ln(\text{dist}) + \beta_4 * \ln(\text{pop}) + \sum \delta_i * \text{Year} + e \quad (1)$$

$$\ln(\text{Exports}) = \beta_0 + \beta_1 * \ln(\text{guarantees}) + \beta_2 * \ln(\text{gdp}) + \beta_3 * \ln(\text{dist}) + \beta_4 * \ln(\text{pop}) + \beta_5 * \ln(\text{risk}) + \sum \delta_i * \text{Year} + e \quad (2)$$

$$\ln(\text{Exports}) = \beta_0 + \beta_1 * \ln(\text{LTguarantees}) + \beta_2 * \ln(\text{gdp}) + \beta_3 * \ln(\text{dist}) + \beta_4 * \ln(\text{pop}) + \beta_5 * \ln(\text{risk}) + \sum \delta_i * \text{Year} + e \quad (3)$$

$$\ln(\text{Exports}) = \beta_0 + \beta_1 * \ln(\text{STguarantees}) + \beta_2 * \ln(\text{gdp}) + \beta_3 * \ln(\text{dist}) + \beta_4 * \ln(\text{pop}) + \beta_5 * \ln(\text{risk}) + \sum \delta_i * \text{Year} + e \quad (4)$$

де:

а) $\ln(\text{STguarantees})$ являє собою суму короткострокових гарантій, виданих ЕКН для конкретної країни в конкретний рік;

б) $\ln(\text{LTguarantees})$ являє собою суму довгострокових гарантій, виданих ЕКН для конкретної країни в конкретний рік;

в) $\ln(\text{guarantees})$ є загальною сумою гарантій (короткострокові й довгострокові), випущених ЕКА для конкретної країни в конкретний рік;

г) $\ln(\text{gdp})$ — логарифм реального ВВП країни-імпортера в даному році. У рівнянні гравітаційної моделі ця змінна використовується в якості проксі для розміру ринку в країні-імпортері. Очікується, що чим більше країна-імпортер, тим вище його експортний попит.

д) $\ln(\text{dist})$ — логарифм відстані між даною країною та країною-імпортером, виражена в кілометрах. У гравітаційній моделі ця змінна використовується в якості проксі для транспортних витрат, які, як очікується, будуть збільшуватися з ростом відстані між експортером і імпортером.

е) $\ln(\text{pop})$ — логарифм кількості населення країни-імпортера в даному році. Прийнято вважати, що якщо населення зростає в тій чи іншій країні, то попит на експортні товари там також буде збільшуватися.

є) $\ln(\text{risk})$ є логарифмом категорії політичних ризиків країни-імпортера, визначених ОЕСР. ОЕСР класифікує країни за рівнем ризику на 8 категорій (категорія 0 для країн з найнижчим рівнем ризику і категорія 8 для країн з найвищим ризиком). Згідно з Дж. Тінбергеном [3, с. 4], політичний ризик створює сильну перешкоду для міжнародної торгівлі між країнами, оскільки являє собою додаткову вартість транзакції [5, с. 21].

ж) Year — фіктивна змінна для врахування річну характеристику ефекту діяльності експортно-кредитного агентства на рівень експорту в країні.

Рівняння регресії (1) допоможе оцінити вплив експортних гарантій ЕКА на експорт країни враховуючи ВВП імпортера, чисельність його населення і відстань між даною країною та імпортером. Проте враховуючи, що рівень страхування експорту в певну країну пов'язаний з політичними та комерційними ризиками, то врахування категорії ризику країни-імпортера, наведене в рівнянні (2), допоможе якісніше оцінити вплив експортних гарантій, наданих експортно-кредитним агентством.

Незважаючи на відмінності організації експортно-кредитних агентств в різних країнах, найпоширенішими продуктами, що надається ними, є короткострокові гарантії (строком до двох років) та середньо- та довгострокові гарантії, що надаються строком від 2 років й більше.

За допомогою рівнянь (3) та (4) буде оцінено вплив експортних гарантії, виданих ЕКА, в залежності від їх виду, тобто, з'ясовано, надання яких гарантії є найбільш ефективним з точки зору збільшення загальних обсягів експорту в певній країні.

Змінні $\ln(STguarantees)$, $\ln(LTguarantees)$, $\ln(guarantees)$ мають вирішальне значення для оцінки зовнішньої ефективності експортно-кредитного агентства, тому що її головною метою є вивчення питання, чи поліпшують гарантії, видані експортно-кредитним агентством певної країни її експорт. Як очікується, ці змінні будуть значними і матимуть позитивний коефіцієнт у всіх випадках, тобто матимуть вплив на збільшення загальних обсягів експорту.

Змінні $\ln(gdp)$, $\ln(dist)$, $\ln(pop)$, $\ln(risk)$, $Year$ вважаються допоміжними та застосовуються для визначення взаємозв'язку між гарантіями експортно-кредитного агентства та рівнем експорту певної країни.

Результати, отримані після проведення оцінки зовнішньої та внутрішньої ефективності функціонування експортно-кредитного агентства варто використати для визначення ефективності існуючої стратегії діяльності ЕКА, діагностування її сильних та слабких сторін й формування подальших напрямків вдосконалення діяльності експортно-кредитних агентств в залежності від цілей держави.

Висновки. Враховуючи багатогранність функцій експортно-кредитного агентства як фінансового інституту, ефективність його діяльності має бути оцінена з врахуванням основної мети його створення як інструменту державної підтримки експорту. Тому, оцінка ефективності діяльності ЕКА має враховувати як зовнішню, так й внутрішню оцінку функціонування агентств. Внутрішня оцінка ефективності спрямована на визначення найбільш раціональних способів використання ресурсів ЕКА та прогнозування його діяльності в цілому. Оцінка зовнішньої ефективності необхідна для аналізу впливу діяльності експортно-кредитного агентства на обсяги експорту даної країни. Результати, отримані завдяки запропонованій оцінці ефективності, допоможуть врахувати слабкі та сильні сторони діяльності експортно-кредитного агентства, виявлені під час аналізу, та створити на їх базі ефективну стратегію розвитку експортно-кредитного агентства, що відповідатиме цілям зовнішньоекономічної політики держави.

Література

1. Gabriel J. Felbermayr Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany [Electronic resource] / Gabriel J. Felbermayr, Erdal Yalcin // Ifo Working Papers. – Electronic data. – [Munich: Ifo Institute, 2011]. – № 116. – Mode of access: old-hha.asb.dk/nat/philipp/iei/2012/Yalcin.pdf (viewed on October 29, 2016). – Title from the screen.
2. Raghuvеer Ingh Rajpurohit Balraj. Financial comparison of export credit agencies (ECAs) [Electronic resource] / Balraj Raghuvеer Ingh Rajpurohit // Export import banks of India, China, USA, Russia, South Africa and Australia. – Electronic data. – [Mumbai: Journal of Indian Research, 2014]. – Mode of access: [mujournal.mewaruniversity.in/JIR%202-3/10.pdf](http://mewaruniversity.in/JIR%202-3/10.pdf) (viewed on October 29, 2016). – Title from the screen.
3. Сидяченко В. Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації страхування експортного кредитування Польщі [Електронний ресурс] / В. Сидяченко. – Електронні дані. – Режим доступу: www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939 (дата звернення 29.10.2016 р.). – Назва з екрану.
4. Насадюк І.Б. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України [Електронний ресурс] / І.Б. Насадюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Електронні дані. – [Одеса: ОНЕУ, 2012]. – Режим доступу: http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/1_44_2012/94-99.pdf (дата звернення 30.10.2016 р.). – Назва з екрану.
5. Psenakova Lucia. The Performance of Export Credit Agencies in European Post-Communist Countries / Lucia Psenakova, Karel Janda Ing. // Institute of Economic Studies. – Prague: Charles University in Prague, 2014. – 67 p.

Секція 9. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Крамар Руслана Іванівна
*кандидат юридичних наук, доцент,
декан юридичного факультету,
Львівський університет бізнесу та права
м. Львів, Україна*

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Реалії сьогодення засвідчують, що в основі ефективної якісної моделі розвитку підприємств (суб'єктів господарювання) лежить достатній рівень формування і використання прибутку підприємств з урахуванням ефективного податкового регулювання на баланс інтересів держави і підприємств (платників податку) в контексті проведення економічних реформ в Україні.

Прибуток підприємства — це один із ключових показників діяльності підприємства, який визначає частину коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції [1].

Ключовими функціями прибутку підприємства в ринкових умовах є [2]: оціночна функція, функція економічного стимулювання та функція економічної цінності.

На основі аналізу літературних джерел [1–10] та діючої практики функціонування підприємств з'ясовано, що відповідальність керівника підприємства за порушення податкового законодавства регулюється нормами ПКУ [3], КУпАП [4] та ККУ [5].

Так, згідно ч. 111.1 ст. 111 ПКУ «Види відповідальності за порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи» [3], на контролюючі органи, в тому числі на керівника підприємства, за порушення законів, що стосуються питань оподаткування і іншого законодавства, на яких покладено контролюючі функції, застосовується юридична відповідальність — фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Фінансова відповідальність керівника підприємства стосовно порушення ним податкового законодавства регулюються нормами ПКУ,

а також іншими законами. Як покарання — на нього можуть накладатися штрафні (фінансові) санкції (штрафи) та/чи пені [3].

Адміністративну відповідальність керівника підприємства за порушення податкового законодавства регулюють норми КУпАП [4]. Так, згідно зі ст. 164¹ КУпАП «Порушення порядку подання декларації про доходи та ведення обліку доходів і витрат», ст. 164² КУпАП «Порушення законодавства з фінансових питань», ст. 165¹ КУпАП «Порушення законодавства про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 165³ КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», ст. 165⁴ КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності», ст. 165⁵ КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності», на керівника (посадову особу) підприємства накладається штраф.

Виходячи із зазначеного, Мацелик М. О. [6] у власному дослідженні доводить, що застосування адміністративної відповідальності щодо ухилення від сплати податків є більш ефективним, ніж застосування кримінальної відповідальності, оскільки в майбутньому дозволяє знизити рівень правопорушень за рахунок досягнення виконання обов'язку громадян згідно законодавства у сфері оподаткування.

Так, адміністративна відповідальність у податковому законодавстві — це певний обов'язок правопорушника відповісти за власне протиправне діяння за рахунок застосування заходів адміністративного примусу, які передбачені нормами податкового та адміністративного законодавства.

Згідно ККУ [5], до керівника підприємства за злочини, що вчинені у сфері оподаткування, застосовується кримінальна відповідальність відповідно до ст. 212 ККУ «Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», ст. 212¹ ККУ «Ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 216 ККУ «Незаконне виготовлення, підроблення, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених контрольних марок».

З огляду на зазначене вище, д.ю.н. Новицький А. М. [7] стверджує, що застосування фінансової відповідальності за податкове правопорушення можливе також разом із застосуванням адміністративної або кримінальної відповідальності [7, с. 26].

На думку наукового співробітника НДІ державного будівництва та місцевого самоврядування НАПрН України Онищук Н. Ю. [8], особи, що виступають суб'єктами порушення податкового законодавства повинні

бути наділені певними обов'язками, а також мати спеціальний статус, що чітко пов'язаний із оподаткуванням та закріплений нормами податкового законодавства [8, с. 196].

Поряд з тим, д.ю.н. Оніщик Ю. В. [9] підкреслює, що основними проблемами відповідальності за порушення податкового законодавства є вина суб'єктів, що здійснили податкове правопорушення, та презумпція невинуватості [9].

Крім цього, проведений аналіз законодавчої бази у сфері оподаткування Роздайбідію А. В. [10], а також вивчення практики діяльності (функціонування) податкових органів України, доводить, що сьогодні у законодавстві існують певні прогалини, за якими правопорушники уникають відповідальності за порушення податкового законодавства. Зокрема такими пунктами є [10]:

- ухилення від сплати прибуткового податку суб'єктами за рахунок укладання договорів страхування комерційних (фінансових) ризиків;
- ухилення від сплати прибуткового податку за рахунок підвищення валових витрат;
- ухилення від сплати земельного податку за рахунок не реєстрації земельної ділянки.

Виходячи із ґрунтовного аналізу наукових праць [1, 2, 6–10], а також національної нормативно-правової бази [3–5], доцільно відмітити, що якісно новий рівень розвитку та формування перспектив діяльності виробничого підприємства залежить від вирішення проблем податкового регулювання в контексті проведення економічних реформ в Україні.

Література

1. Ткаченко Є. Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є. Ю. Ткаченко. — Запоріжжя, 2006. — 20 с.
2. Кривицька О. Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. Р. Кривицька. — Тернопіль, 2010. — 20 с.
3. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 р. № 8073-X [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
5. Кримінальний кодекс України від 05 квітня 2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

6. Мацелик М. О. Адміністративна відповідальність за ухилення від оподаткування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / М. О. Мацелик. — Ірпінь, 2005. — 19 с.

7. Новицький А. М. Особливості застосування відповідальності за правопорушення у податковій сфері / А. М. Новицький // Науковий вісник Національного університету ДПС України. — 2013. — № 2 (61). — С. 23–28.

8. Онищук Н. Ю. Податкове правопорушення за Податковим кодексом України / Н. Ю. Онищук // Державне будівництво та місцеве самоврядування. — 2011. — Вип. 22. — С. 192–202.

9. Оніщик Ю. В. Актуальні питання відповідальності за порушення податкового законодавства / Ю. В. Оніщик // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Випуск 1. Том 2. — С. 66–69.

10. Роздайбіда А. В. Податкове правопорушення як підстава адміністративної відповідальності: автореф. дис... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / А. В. Роздайбіда; Академія державної податкової служби України. — Ірпінь, 2003. — 17 с.

Секція 10. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Демченко Карина Игоревна

Аспирантка по спеціальності:

«Экономика и управление национальным хозяйством»

Днепропетровский университет им. Альфреда Нобеля

г. Днепропетровск, Украина

PROBLEMS OF PENSION FUND OF UKRAINE AND THE WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

Pension provision is one of the types of social security of non-working citizens of Ukraine. It is an important sphere of social governmental policy, because pension payments are the only source of income for many millions of people. The issue of fulfilling the Pension Fund of Ukraine is relevant because the costs that spent on social protection are increasing every year due to the complicated demographic situation in Ukraine and high level of shadow economy in the country.

According to the IMF Ukraine spend 18% of GDP on pensions, which is the highest figure in the world. Pension charges reach 35%, but the system still generates a 7% GDP deficit, and pensions remain low. Pension Fund deficit is a factor of instability in the financial system at the state level, so finding ways to reduce it is extremely important. The deficit of the Pension Fund of Ukraine in 2016 exceeded 80 billion of US dollars and was covered from the state budget. In Ukraine there is also very acute problem of pension burden: there is one pensioner per employee on average. In Europe, this figure equals almost two to one. In such circumstances it is clear that pension system in Ukraine is in crisis and needs to be improved [1, p.169].

The pension system, in which the younger generation holds over the older generation, is called solidarity pension system. In the USSR, it worked quite well because the birth rate in the country was high, the number of those who worked essentially dominated the number of pensioners. But today in Ukraine we have a critical situation. The nation is aging, the Pension Fund has debts to the state budget, and a three-level pension system exists only on the paper [2].

The sole use of solidarity pension provision creates an unbearable burden on the system, which is no longer able to perform its functions. In order to

solve these problems, it is obligatory to have good functioning endowment and pension insurance.

There are several pension levels:

- Level 1 – Solidarity system;
- Level 2 – Mandatory accumulative system;
- Level 3 – Non-governmental voluntary retirement savings system.

The usage of accumulative system and combination of it with non-governmental voluntary retirement savings system will solve existing problems, namely to ensure high percentage of pension payments from solidarity system, to reduce disproportions in the size of pensions assigned in different years, and to reduce the tax burden and eliminate the debt of the Pension Fund.

Pension provision in different countries:

- US: solidarity system – 45%, accumulative system – 13%, non-governmental voluntary retirement savings system – 42%;
- Netherlands: solidarity system – 50%, accumulative system – 40%, non-governmental voluntary retirement savings system – 10%;
- Ukraine: solidarity system – 99.97%, non-governmental voluntary retirement savings system – 0.03%.

As you can see from the data given above Ukraine is the only country that uses solidarity system for 99, 97%. And this is what caused the need to make a reform in the pension system and to search for other sources of funding [3].

The most positive feature in the accumulative system is that these retirement premiums can be received in optimal variant for each person. It means that insured person can get the money every month or immediately receive the full amount of savings funds. Also in the case of death of the insured person the insurance premiums may be taken by descendants.

Introduction of accumulative system in Ukraine will help to diversify the sources of income of future pensioners and to provide a higher level of pensions.

The current condition of pension system was caused by both economic crisis and the features that were inherited from the times of the USSR. In favor of this fact, there is a big amount of similarities in terms of the pension system in Ukraine and Russia that can be seen. Those negative features are:

- Pension system is strongly dependent on the state budget,
- The lack of an accumulative component,
- Weak dependence of pension amount from the employment period, salary and labor merits;
- Unequal amount of pension among different groups of pensioners;
- Mismatch between the pension amount that a person receives and the total value of contributions to the pension system [4].

The development of the pension system in Ukraine is negatively affected also by the shadow economy. Employers are paying salary to their employees

“in envelopes” to evade taxes, and therefore do not pay the corresponding contributions to social insurance funds. Hiding income has quite serious financial burden on the pension system and exacerbates the problem of financial stability and reform should be taken immediately. That is why it is necessary to implement the basic directions of improvement of pension, namely:

- 1) To increase wages and reduce the level of unemployment;
- 2) To increase the financial solvency of the pension system;
- 3) To redistribute rationally expenditure between the Pension Fund of Ukraine, the State budget and private social funds;
- 4) To improve the mechanism of indexation of pensions;
- 5) To improve basic and regulatory support pension legislation;
- 6) To introduce mandatory accumulative pension system that will ensure the integrity of the pension model in the country.

Sources

1. P. Heine economic way of thinking. — M., 2009. — S.449.
2. Ubaldo Villani-Lubell. Europe and the demographic decline. <http://inosmi.ru/europe/>
3. Soloviev R.I. Pension: alternative models and perspectives. <http://www.dmitrieva.org/>
4. Dmitrieva O. Petukhova N. Ushakov D. The transition from a solidarity pension system to a fully funded: results and performance criteria // Questions of economy. 2015. <http://www.dmitrieva.org/>

Эльнур Абиль оглы Мамедов
Доктор философии по экономике
Азербайджанский Университет Кооперации
Азербайджанская Республика, город Баку

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Как известно, при построение внешней экономической деятельности на основе развития только одной области национальной экономики и за счёт вывоза на мировой рынок продукции только этой области, изменения, происходящие в целом в рыночной конъюнктуре, оказывают резкое отрицательное влияние, как на внешнюю экономическую деятельность, так и на доходы государственного бюджета и в целом на развитие национальной экономики. Таким образом, принятые во внимание факторы диверсификации во внешней экономической деятельности, являются одним из важных условий [7; 75]. Опыт развитых стран показывает, что направление доходов, получаемых от традиционного экспорта, на отдельные специфические факты дает положительный результат.

Если взглянуть на стратегические цели Концепции развития «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее», утверждённый Указом Президента Азербайджанской Республики от 29 декабря 2012 года за № 800 и, считающейся наглядным примером вступление реализуемой в стране успешной социально-экономической политики в новую качественную стадию, можно чётко увидеть, что такие вопросы, как ускорение диверсификация экономики страны, экспортноориентированное экономическое развитие, развитие нефтегазового сектора, в том числе аграрной отрасли и укрепление продовольственной безопасности, поддержание высокого темпа развития нефтегазового сектора независимо от уровня нефтяных доходов и в последующие годы, а также расширение ее экспортных возможностей нашли своё отражение среди основополагающих приоритетов Концепции. Экспортноориентированная экономическая модель была взята в качестве основы в Концепции развития «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее». Здесь также нашли своё отражение вопросы, воплощенные на примере обоснованности на таких принципах как осуществление рационального государственного регулирования, предусматривающего доведение объёма экспорта нефтегазового сектора экономики страны до 1000 долларов США на душу населения, и, обеспечивающего здоровую

конкуренцію в рыночной экономике, с целью достижения этого, трансформация в экспортноориентированную экономику, которая может создать высокую добавленную стоимость с обоснованием на рациональное использование энергии и комплексный подход к развитию социально-экономических отраслей [5].

Процесс использования экспортных доходов в аграрном секторе должен содержать в себе своеобразные мотивационные процессы. Тем самым, механизм использования экспортных доходов в аграрном секторе должен основываться, в первую очередь, на мотивах стимулирования. В этом смысле, средства экономического регулирования государства должны служить, прежде всего, интенсификации использования экспортных доходов в аграрном секторе. Аграрная политика государства первоначально должна создать выгодные условия для направления доходов в форме инвестиций в сельское хозяйство [6; 85].

Как известно, по сравнению с прочими отраслями экономики сельское хозяйство является менее прибыльной отраслью. Учитывая это, система государственного контроля должна обеспечить мотивацию использования экспортных доходов в качестве приоритета при стимулировании сельскохозяйственного производства.

Приоритетные цели использования экспортных доходов в аграрном секторе обуславливают объективную потребность развития отношений кооперации и интеграции. Как известно, на основании развития отношений кооперации и интеграции возможно объединение небольших земельных участков, что может создать благоприятные условия для применения прогрессивных технологий.

Проведенные исследования позволяют прийти к такому выводу, что использование экспортных доходов в аграрном секторе, в конечном счете, может выполнить и такие функции, как эффективное решение проблем реализации в сельском хозяйстве и взаимосвязанных с ней отраслях, а также формирование взаимоотношений между областями производства, обработки и реализации в сельском хозяйстве, в том числе отношений кооперации и интеграции.

Достижение решения проблем реализации в сельском хозяйстве, в первую очередь, может достаточно отдалить аграрных товаропроизводителей от решения этой сложной проблемы. В действительности, это тесно связано с формированием аграрной рыночной инфраструктуры. Таким образом, используя экспортные доходы в аграрном секторе, производитель товаров в конечном итоге может направить свою деятельность в основном на осуществление производственного процесса и повышение продуктивности. Таким образом, эффективно, решив проблемы реализации, сельскохозяйственный товаропроизводитель получает возможность получить гарантированный доход.

Использование экспортных доходов в аграрном секторе имеет большое значение и в повышение товарного уровня продукта, произведенного в сельском хозяйстве. В это время, учитывая изменения, происходящие в конъюнктуре зарубежного рынка, рост производства товарной продукции находится в центре внимания. Анализ показывает, что параллельно с этим необходимо уделить внимание и решению значимых организационных проблем. Государство должно осуществить мероприятия, направленные на создание коопераций по реализации, одновременно с этим нужно создать благоприятные условия для реализации продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей по гарантированным ценам. Здесь целесообразно также отметить, что согласно Указу Президента Азербайджанской Республики от 16 апреля 2014 года за № 152 «О мероприятиях по усовершенствованию управления и ускорению институциональных реформ в аграрном секторе» соответствующему органу государственного управления было поручено разработать законопроект «О сельскохозяйственной кооперации», предусматривающий экономическое стимулирование, в основном, объединение хозяйств сельских фермеров в форму более крупных сельскохозяйственных предприятий [1]. Разработанный законопроект был представлен Милли Меджлису Азербайджанской Республики и после соответствующих чтений был принят Решением законодательного органа от 14 июня 2016 года за № 270 – VQ [2] и утвержден Указом Президента Азербайджанской Республики от 18 июля 2016 года за № 996 [3]. В законе нашли свое отражение такие значимые положения, как основные понятия, характеризующие сущность и содержание сельскохозяйственной кооперации, цель закона, общие положения законодательства о сельскохозяйственной кооперации, организация и основные принципы деятельности кооператива, виды и деятельность кооперативов, в том числе организация и направления деятельности производственных, потребительских и производственно-потребительских кооперативов, права кооперативов, о земельных участках, которые будут использовать кооперативы и общие правила их использования, государственная поддержка по развитию сельскохозяйственной кооперации, в том числе обязанности государства и муниципалитетов в области сельскохозяйственной кооперации, основные направления государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации, участие кооперативов на рынках сельскохозяйственной продукции, организация сетей реализации, организация кооперативных рынков, ответственность за нарушение указанного закона и урегулирование споров.

В дополнение к этому, необходимо особо отметить, что в Указе Президента Азербайджанской Республики от 18 июля 2016 года за № 996 о применении Закона Азербайджанской Республики «О сельскохозяйственной кооперации» от 14 июня 2016 года за № 270 – VQ Кабинету

Министров Азербайджанской Республики было поручено подготовить проект «Государственной программы по развитию сельскохозяйственной кооперации в Азербайджанской Республике на 2017–2020 годы» и представить Президенту Азербайджанской Республики [3].

Одной из значимых функций регулирования в аграрном секторе является сосредоточение внимания на развитии отношений интеграции между производственной и обрабатывающей отраслями сельского хозяйства. При этом, в первую очередь необходимо уделить внимание созданию крупных и средних хозяйственных субъектов, производящих товарную продукцию в сельском хозяйстве, и в тоже время выдвинуть на передний план формирование взаимно-интеграционных отношений между обрабатывающими предприятиями и этими субъектами. Естественно, что крупные и средние хозяйственные предприятия склонны к построению взаимно-интеграционных отношений. Это связано с тем, что в распоряжении мелких товаропроизводителей, функционирующих в сельском хозяйстве, в среднем находится 1,5–2 гектара земельных участков, и они направляют производимую продукцию, в основном, на удовлетворение своих внутренних естественных потребностей. А в распоряжении крупных и средних хозяйств, безусловно, должен быть обширный объём земельных участков, и мировой опыт показывает, что крупные хозяйства учреждаются, в основном, на земельных участках площадью 1000 гектаров. Разумеется, что за счёт высокой производительности на участке площадью 1000 гектаров можно произвести товарную продукцию в крупном объёме. В таких условиях, построение взаимно-интеграционных отношений между товаропроизводителями и обрабатывающими предприятиями можно считать достаточно экономически рациональным. Таким образом, необходимо уделить особое внимание созданию крупных и средних хозяйственных предприятий в сельском хозяйстве за счёт использования экспортных доходов в аграрном секторе и интеграционные отношения должны развиваться на этой почве. А также, обеспечение достаточной поддержки государства в этой области очень важно. В этом отношении государство должно осуществить мероприятия, направленные на увеличение бюджетных субсидий или оказание единовременной финансовой помощи, а также оказание требуемого организационного содействия в связи с созданием крупных и средних хозяйственных предприятий и формированием взаимно-интеграционных отношений между ними и с обрабатывающими предприятиями.

Список использованной литературы

1. Указ Президента Азербайджанской Республики от 16 апреля 2014 года № 152 «О мероприятиях по усовершенствованию управления и ускорению институциональных реформ в аграрном секторе» / <http://www.e-qanun.az/framework/27543>
2. Закон Азербайджанской Республики «О сельскохозяйственной кооперации». Принят Решением Милли Меджлиса от 14 июня 2016 года № 270 – VQ / <http://www.e-qanun.az/framework/33348>
3. Указ Президента Азербайджанской Республики № 996 от 18 июля 2016 года о применении Закона Азербайджанской Республики «О сельскохозяйственной кооперации» от 14 июня 2016 года № 270 – VQ / http://www.e-qanun.az/alpdata/framework/data/33/f_33349.htm
4. Распоряжение Президента Азербайджанской Республики от 23 октября 2004 года № 467 «О мероприятиях по усовершенствованию управления в аграрном секторе» / <http://www.e-qanun.az/framework/5801>
5. Концепция развития «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее». Утверждена Указом Президента Азербайджанской Республики от 29 декабря 2012 года № 800 / <http://e-qanun.gov.az/framework/25029>
6. Попов Н. А. Основы рыночной агроэкономики и сельского предпринимательства. Москва, Издательство РУДН, 2001, 352 с.
7. Семенов К. А. Международная экономическая интеграция. Москва, «Логос», 2001, 128 с.

Секція 11. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гоблик Володимир Васильович

д.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

м. Мукачево, Україна

Щербан Тетяна Дмитрівна

д. псих., професор

Мукачівський державний університет

м. Мукачево, Україна

Гоблик Владислав Володимирович

к.е.н. директор МПП «Андезіт»

м. Мукачево, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ КЛАСТЕРІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ СТВОРЕННЯ

У багатьох економічних теоріях процеси формування конкурентноздатності розглядаються крізь призму кластерів. Так, французький дослідник Е. Лимер розглядав кластери при аналізі торгівлі на національному рівні [1]. Я. Толенадо й Д. Солье використовували поняття «філь'єри» для опису груп технологічно пов'язаних територіально-функціональних секторів [2, с. 21–28]. Формування філь'єрів пояснювалося залежністю одного сектора від іншого за технологічною ознакою. Власне філь'єри стали першоосною ідеї кластерів, оскільки ґрунтуються на одному із критеріїв виникнення кластера, а саме на необхідності створення технологічних зв'язків між галузями й секторами економіки для реалізації їхніх потенційних переваг. Вони являють собою більше вузьку інтерпретацію кластера. У сучасній науковій літературі цей термін широко використовується при аналізі технологічних зв'язків між галузями та територіальними секторами з метою реалізації їх потенційних переваг.

Кластерний підхід застосовується шведськими теоретиками для аналізу розвитку та вивчення взаємозв'язків транснаціональних корпорацій. Важливість територіально-функціональних зв'язків між галузями для завоювання конкурентних переваг вивчаються за допомогою введених Е. Дахменом термінів «блоки розвитку» та «вертикалі дії» [3]. На його думку, основою розвитку конкурентного успіху є наявність зв'язку між здатністю одного сектора розвиватися й здатністю забезпечувати прогрес

в іншому. Розвиток повинен відбуватися поетапно, або по «вертикалі дій» у межах однієї галузі, пов'язаної з іншими галузями, що забезпечить можливість завоювання конкурентних переваг.

Найбільш сучасні теорії розвитку конкурентноздатності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом. Проведені ним дослідження диверсифікаційних форм у різних країнах [4, с. 409–429] показали, що механізми диверсифікації ведуть до утворення кластерів.

Проте найбільш визнаною є кластерна теорія формування конкурентних переваг М. Портера, згідно якої кластер — це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій певних областях, які не конкурують між собою, характеризуються спільною діяльністю і взаємодоповнюють одне одного [5, с. 205–207]. Крім того, М. Портер вперше обґрунтував практичний бік дефініції, котра стала надзвичайно популярною та швидко поширилася в широких колах [6].

На думку видатного науковця, кластерна модель має реальну можливість поліпшити загальний економічний стан країни, оскільки:

1) *по-перше*, підвищується продуктивність підприємств за рахунок кращого доступу до робочої сили, постачальників та спеціалізованої інформації;

2) *по-друге*, збільшуються темпи впровадження інновацій, напрями яких визначаються за рахунок кращого бачення і розуміння ринку, здатності швидко та гнучко проводити зміни, меншого тиску конкурентів та інших виробників кластера;

3) *по-третє*, стимулюється створення нових підприємств, а це сприяє посиленню стійкості кластера.

Аналізуючи вищенаведені визначення, можна зробити висновок про те, що кластер — це сукупність підприємств, які функціонують на визначеній території (географічна належність), використовують загальну технологічну базу (технологічна ознака) і мають вертикальну та горизонтальну інтеграцію. На території регіону це — сукупність фірм, які успішно конкурують між собою та формують, так званий, «золотий перетин». У науковій літературі загальні риси кластера сформували правило «чотирьох К»:

1) концентрація підприємств однієї чи суміжних галузей в одній географічній точці;

2) конкурентоспроможність продукції, що випускають підприємства;

3) конкуренція за завоювання й утримання клієнта-споживача послуг;

4) кооперація з високим ступенем соціального партнерства між учасниками.

Світовий досвід використання кластерів в економіці підтверджує їх ефективність для розвитку конкурентоспроможних регіонів в Україні. Адже, кластери сприяють розвитку регіональних економік, залученню інвестицій, допомагають встановлювати угоди між урядом та бізнесом, підвищують ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Особливо важливим є поширення мережі кластерів в транскордонних регіонах які виступають інструментом їхнього переходу до найвищого рівня ефективності транскордонної співпраці на міжгалузевій основі [7].

Насамперед, це стосується транспортно-логістичних транскордонних кластерів [8]. Враховуючи той факт, що такі кластери можуть особливо успішно функціонувати в місцях проходження і перетину пан-європейських транспортних коридорів, зокрема на зовнішніх кордонах ЄС, їх формування у межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів видається перспективним.

З огляду на те, що всі транскордонні регіони між Україною та ЄС охоплюють передгірні та гірські території Карпатської зони, у транскордонних регіонах доцільно розвивати мережу лісогосподарських і деревообробних кластерів, об'єднаних спільними ресурсами та метою функціонування. Адже сприятливі умови для формування таких транскордонних кластерів є в усіх областях нашої держави, що межують з ЄС..

Функціонування транскордонного лісогосподарського кластера (або їх мережі) в західних областях України створюватиме сприятливі умови для розвитку іншого транскордонного кластера, а саме — туристично-рекреаційного. [10]/ Це дасть всі підстави для спільного використання учасниками ринку туристичних послуг прикордонних регіонів цих країн наявного туристично-рекреаційного потенціалу з метою отримання синергетичних ефектів у межах транскордонних регіонів між Україною та ЄС. Таким чином, пріоритетними напрямками формування транскордонних кластерів, орієнтованих на інноваційний розвиток транскордонних регіонів, сформованих за участю прикордонних територій України та сусідніх із ними адміністративно-територіальних одиниць країн — членів ЄС, є реалізація транскордонних кластерних ініціатив у сферах транспортної логістики, лісового господарства та деревообробки, а також туризму та рекреації. [9]. Саме це дасть змогу забезпечити максимально ефективне використання наявних природних, трудових і виробничих ресурсів у межах транскордонних регіонів на найближчу перспективу та у стратегічному вимірі.

Література

1. Leamer E. E. Souses of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge, MIT Press, 1984.
2. Toleno J. A. Propjs des Filires Industrielles. — Revue d'Economie Industrielle. — V. 6. — 1978. — № 4. — P. 149–158; Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical. — Annales des Mines, Janvier 1989. — P. 21–28.
3. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919–1939. — Stockholm, 1950; Mattsson L. G. Management of Strategic Change in a «Markets-as-Networks» Perspective. In the Management of Strategic Change/ Ed. by Fndrew M. Pettigrew. — Oxford, N. Y., 1987.
4. Feldman V. P., Audretsch D. B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition-European Economic Review. — 1999. — № 43. — P. 409–429. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=53&page=2&id=146
5. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Портер Майкл Е.; пер, з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1997. — 390 с.
6. Пилипенко И. В. Кластерная политика [Електронний ресурс] / И. В. Пилипенко. — Режим доступу: www.deloros.ru/doklad2007/pr06.pdf
7. Гоблик В. В. Перспективи розвитку транскордонних кластерів на кордоні України з Європейським Союзом / В. В. Гоблик [Електронний ресурс] // Ефективна економіка, 2013. — № 3. — Режим доступу до журналу: <http://www.ekonomu.nauka.com.ua> 8.
8. Гоблик В. В. Формування транскордонних транспортно-логістичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / В. В. Гоблик, В. В. Папп // Науковий журнал Луцького національного технічного університету. «Економічний форум». № 4. — Луцьк, 2013. — С. 55–63.
9. Гоблик В. В. Кластерні ініціативи регіонів в умовах інтеграційних процесів України/ В. В. Гоблик, Я. Ю. Дем'ян, Вл. В. Гоблик // Глобальні та національні проблеми економіки. — Миколаїв, 2015. — Випуск 5. — С. 678–683.
10. Гоблик В. В. Формування транскордонних туристичних кластерів як пріоритетний напрям розвитку прикордонних регіонів України / Гоблик В. В. // Економічний форум. — Луцьк, 2015. — № 3. — С. 117–123.*

Гоголь Микола Миколайович

магістр кафедри економічної кібернетики

Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ, ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Забезпечення стійкого розвитку регіональної економіки в сучасних умовах є надзвичайно актуальним питанням, оскільки при наявності певних нерівномірностей та диспропорцій у розвитку всієї сукупності суспільно-економічних регіональних процесів в економіці країни відбуваються порушення рівноваги та нестабільність загальноекономічного розвитку.

Регіональний розвиток є багатомірним і багатогранним процесом, який зазвичай розглядається з точки зору сукупності різних соціальних і економічних цілей. Насамперед, це синтез таких чинників, як: зростання виробництва і доходів; зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурі суспільства; зміни в суспільній свідомості; трансформація традицій і звичок [1, с. 25].

При дослідженні розвитку регіональної економіки важливим питанням є також система його управління, що в широкому трактуванні є сукупністю засобів і методів спрямованого впливу держави на економічні відносини галузей, окремих підприємств, об'єднань з метою раціонального використання наявних ресурсів і забезпечення необхідних пропорцій розвитку. В економічному плані об'єктом управління на регіональному рівні є процес безперервного позитивного руху виробничої, фінансової, економічної та соціальної складової територіального комплексу, що потребує постійної координації в процесі функціонування та розвитку регіону.

Важливе місце в управлінні регіональним розвитком посідають відносини між державою та органами місцевого самоврядування, інтереси яких нерідко не співпадають та мають розбіжності. У той же час для розробки та впровадження обґрунтованих управлінських рішень необхідно зважати на особливості об'єкта управління та засобів впливу на нього. При цьому управління розвитком регіону лежить в одній просторовій площині, де суб'єкт є структурою, підпорядкованою одночасно місцевій владі й державним органам управління [3, с. 25].

Науково-теоретичні узагальнення останнього часу сприяли створенню бази для формування нового підходу до питань розвитку, який характеризують такі чинники:

- людські ресурси — якість, уміння та мобільність робочої сили, включаючи здатність адаптування до технологічних та організаційних змін;
- інституції — здатність організаційних структур трансформуватися в умовах постійних змін;
- нематеріальні чинники, наприклад, соціальний капітал, що є синтезом консолідованого знання та культури, інноваційної поведінки, підприємницького духу, спроможності створювати мережі [2, с. 105].

Організаційна структура управління регіоном сформована на базі конституційного закріплення системи влади на місцях. Відтак, її основу становлять: місцеві органи виконавчої влади — місцеві державні адміністрації, територіальні органи центральних органів виконавчої влади; органи місцевого самоврядування — обласні, районні ради. Важливими елементами організаційної структури управління регіональним розвитком є також інституції ринкової інфраструктури та громадські організації, які становлять саморегулюючу силу регіону [3, с. 58].

Метою сталого соціального розвитку є встановлення рівноправності громадян перед законом, соціального захисту і підтримки, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, економічного і соціального благополуччя. Сталий економічний розвиток має на меті подолання економічної кризи та запобігання економічним ризикам [4, С. 32].

Література

1. Максимова Т. С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування): монографія / Т. С. Максимова. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. — 304 с.
2. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: монографія / Кол. авт.; за ред. проф. А. Ф. Мельник. — Тернопіль: Економічна думка, 2003. — 608 с.
3. Прогнозування соціально-економічного розвитку регіону: питання теорії і методології / НАН України. Інститут регіональних досліджень науковий Редактор проф. Бойко Є. І. — Львів, 2005. — 234 с.
4. Савченко В. Ф. Методичне забезпечення моніторингу річної програми соціально-економічного розвитку на регіональному рівні / В. Ф. Савченко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління № 1 (1). — Чернігів: Чернігівський державний інститут економіки і управління, 2011. — С. 30–36.

Савчин Ірина Зіновіївна

*асистент кафедри теорії економіки і управління,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Ефективність регіональної політики досліджували І. С. Герасименко [1, с. 405–413], В. В. Глущевський та Є. К. Мержинський [2, с. 22–27]. Грунтовну увагу науковців зосереджено також навколо питань впливу ефективності регіональної політики на конкурентоспроможність України загалом, а саме: М. Ю. Мироненка [5, с. 106–109], В. В. Комірної [3, с. 42–44], С. Д. Лучик, В. Є. Лучика [4, с. 485–491], А. В. Пелашенка [6, с. 104–106], В. В. Равлюка [7, с. 447–453] та інших.

Досліджуючи якість та ефективність регіональної політики, що реалізується в Україні, доцільно зосереджувати увагу на двох основних чинниках, які впливають на її формування та здійснення. Першим чинником є залежність від регіональної політики Європейського союзу (ЄС), оскільки, зважаючи на наміри України у найближчому майбутньому інтегруватися в ЄС, від регіональної політики ЄС залежить сутність і основні напрями української регіональної політики зокрема. Незважаючи на рівень незалежності під час формування регіональної політики на рівні ЄС, на практиці пріоритети і напрями регіональної політики так чи інакше визначаються європейською бюрократією». З однієї сторони, це вимагає приймати рішення відповідно до визначених цілей, а з іншої — дає змогу враховувати соціально-економічну специфіку регіонів під час формування індивідуальних стратегій і програм їхнього розвитку.

Другим чинником є реальні проблеми розвитку регіонів, які повинні бути вирішені за допомогою інструментів регіональної політики, а саме: низький рівень придатності основних засобів, неефективна структура зайнятості, низький рівень технічного прогресу, недостатній розвиток людського капіталу, слабкість агломерацій (регіонів) тощо.

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2015 р. за напрямом «економічна ефективність» подано в табл. 1.

Результати моніторингу розвитку регіонів України за 2015 р.
за напрямом «економічна ефективність»

Регіони	Місце регіону за напрямом	Місце регіону за показниками напрямку						
		1	2	3	4	5	6	7
м. Київ	1	13	4	-	-	19	1	1
Полтавська	2	9	3	2	7	20	2	19
Дніпропетровська	3	15–16	1	4	13	15	5	8
Вінницька	4	2	11	19	4	7	13	2–3
Запорізька	5	12	2	1	21	11	15	6
Івано-Франківська	6	20	12	12–13	1	6	14	10
Черкаська	7	19	8	6	2	13	19	13
Волинська	8	4	21	12–13	12	1	10	9
Львівська	9	5	14	10	8	3	7	21
Київська	10	14	6	20–21	6	10	6	16
Миколаївська	11	18	9	5	20	2	8	11
Харківська	12	21	7	9	15	9	4	15
Чернівецька	13	7	25	14	3	17	11	5
Хмельницька	14	11	16	22	11	5	12	7
Кіровоградська	15	22	15	8	17	8	18	4
Закарпатська	16	23	24	17	5	4	24	14
Житомирська	17	1	17	18	16	18	22	12
Сумська	18	6	10	11	14	16	17	22
Херсонська	19	8	19	3	18	14	23	24
Рівненська	20	3	13	16	10	22–23	9	18
Тернопільська	21	15–16	23	20–21	9	12	16	20
Одеська	22	10	20	15	22	21	3	17
Чернігівська	23	17	18	7	19	22–23	20	23
Луганська	24	25	22	23	24	24	25	2–3
Донецька	25	24	5	24	23	25	21	25

Примітки: Показники напрямку: 1 – індекс промислової продукції, % до попереднього року; 2 – обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на 1 ос., грн.; 3 – індекс обсягу сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року; 4 – обсяг виробництва продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь, грн.; 5 – індекс будівельної продукції, % до попереднього року; 6 – обсяг виконаних будівельних робіт у розрахунку на 1 ос., грн.; 7 – індекс споживчих цін (інфляція), %.

Джерело: сформовано автором за даними [8].

Причинами слабкості регіонів є: а) деградація в деяких регіонах промислового або житлового будівництва, б) труднощі реалізації інвестиційного процесу і освоєння земель, в) спонтанний і суб'єктивний спосіб розвитку міських регіонів органами державної влади як у сфері оновлення основних засобів, так і оснащення технічної інфраструктури (доріг, охорони навколишнього середовища та телекомунікацій), г) низький рівень доступу до базової соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я) і культурних об'єктів, д) неправильні зв'язки високо розвинутих центрів регіонів з прилеглими регіонами не тільки з точки зору транспортної інфраструктури, а й з позицій координації співпраці між різними рівнями державної влади.

Основними умовами підвищення ефективності регіональної політики в Україні є: відповідність макроекономічній політиці, спрямованість на підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів і країни загалом, а також зрівноваження можливостей розвитку слабозрозвинених регіонів. Їхня реалізація є основним чинником децентралізації, підтримки і розвитку регіонів.

За результатами виконаного дослідження можемо стверджувати, що необхідною умовою здійснення регіональної політики є її ефективність, а вибір найбільш ефективної моделі політики розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні.

Література

1. Герасименко І. С. Ефективна регіональна інвестиційна політика як умова розвитку територій / І. С. Герасименко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. — 2012. — Вип. 1. — С. 405–413.
2. Глушевський В. В. Перспективи використання інформаційних технологій у процесі формування ефективно еколого-економічної політики регіону / В. В. Глушевський, Є. К. Мержинський // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. — 2013. — Т. 146. — С. 22–27.
3. Комірна В. В. Обумовленість ефективності регіональної політики в Україні / В. В. Комірна // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 5. — С. 42–44.
4. Лучик С. Д. Розвиток регіональних ринків праці як індикатор ефективності державної регіональної політики / С. Д. Лучик, В. Є. Лучик // Університетські наукові записки. — 2011. — № 4. — С. 485–491.
5. Мироненко М. Ю. Тенденції формування конкурентоспроможності України на основі реалізації ефективної регіональної політики / М. Ю. Мироненко // Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 9. — С. 106–109.
6. Пелашенко А. В. Логістичний підхід до формування регіональної політики з метою підвищення ефективності соціально-економічного розвитку

в післякризовий період / А. В. Пелашенко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 4. – С. 104–106.

7. Равлюк В. В. Регіональна політика щодо підвищення ефективності економіки / В. В. Равлюк // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. – 2011. – Вип. 4. – С. 447–453.

8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://oda.zt.gov.ua/images/golovna/soczialno-ekonomichnij-rozvitok-oblasti/rejtingova-oczinka-soczialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-sichen-gruden-2015-roku.pdf>.

Струтинський Богдан Михайлович

магістр кафедри економічної кібернетики

Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

РЕГІОН, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В сучасних умовах процес регіоналізації економічного і соціального розвитку набув характеру загальної тенденції, що відбиває закономірності демократизації всіх сфер життя сучасного суспільства. Збігшись з реформуванням та іншими перетвореннями в економіці та суспільстві, він виявився активізований процесами децентралізації управління, переданням у регіони певних повноважень місцевим органам влади і відповідальності за їх діяльність, що істотно розширює соціально-економічний та державний статус окремих територій. Цим пояснюється системний характер регіоналізації в Україні, зумовлений вектором лібералізації всіх сторін життєдіяльності країни та регіонів через трансформацію суспільства від командно-адміністративної моделі до соціально орієнтованої ринкової економіки.

Регіон — це складна соціально-економічна система. Від ефективного функціонування регіонів залежить рівень економічного та соціального розвитку країни в цілому, адже саме на регіональному рівні досягаються результати, які є вирішальними для позитивних соціальних та економічних зрушень у державі. Регіони є складовими процесу досягнення пріоритетних стратегічних цілей країни, важливим аспектом якого є високі темпи розвитку виробництва, забезпечення світових стандартів якості життя суспільства [2, с. 87].

Формування соціально-економічних процесів у регіонах відбувається на основі загальноекономічних тенденцій у державі з урахуванням регіональних особливостей.

Соціально-економічний розвиток держави залежить від постійного розвитку її регіонів. Регіони ж, у свою чергу, можуть розвиватися при наявності якісних продуктивних сил, що включають у себе засоби виробництва, матеріальні та трудові ресурси [1, С. 130–131].

Розвиток регіону — багатомірний і багатоаспектний процес, який розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних цілей. Навіть, якщо мова йде тільки про економічний розвиток, він розглядається спільно з соціальним. Соціально-економічний розвиток включає такі аспекти: зростання виробництва і доходів; зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства; зміни в суспільній

свідомості; зміни в традиціях і звичках. Даний процес включає три найважливіші складові:

- підвищення доходів, поліпшення здоров'я населення і підвищення рівня його освіти;
- створення умов, які сприяють зростанню самоповаги людей у результаті формування соціальної, політичної, економічної і інституційної систем, орієнтованих на пошану людської гідності;
- збільшення свободи людей, зокрема їх економічної свободи.

Останні два показники якості життя не завжди враховуються при оцінках ступеня соціально-економічного розвитку країн і регіонів, проте в управлінській науці і практиці вони займають вагоме місце. Зміст розвитку регіонів може досить суттєво розрізнятися. Серед цілей соціально-економічного розвитку регіону використовуються такі, як: збільшення доходів, поліпшення освіти, покращення навколишнього середовища, рівність можливостей, розширення особистої свободи, збагачення культурного життя. Деякі з цих цілей ідентичні, але в певних умовах вони можуть мати істотні відмінності [3, с. 788].

При формуванні системи показників впливу на рівень соціально-економічного розвитку регіону необхідно керуватись не їх кількістю та значенням, а узгодженістю, коректністю та ієрархічністю.

Показники, що необхідно використовувати для проведення аналізу соціально-економічного стану регіонів і формування їх рейтингів за розвитком економічних сфер життя, поєднані за наступними напрямками:

- оцінка загального рівня соціально-економічного стану регіону за допомогою системи показників;
- визначення місця регіону, застосовуючи рейтингові оцінки;
- групування регіонів, однорідних за окремими ознаками [2, с. 93].

Загальна характеристика рівня соціально-економічного стану регіону включає три основні групи показників, комплексне використання яких повинно забезпечити їх об'єктивний вимір та оцінку тенденцій і перспектив подальшого розвитку.

Література

1. Благун І. С. Аналіз підходів до формування концепцій регіонального розвитку / І. С. Благун, Л. І. Дмитришин, І. М. Романків // Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка». — Івано-Франківськ: Плай, 2012. — Вип. 9. — С. 130–134.
2. Боднарук І. Л. Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / І. Л. Боднарук, І. С. Благун // Наука й економіка / науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету — Хмельницький, 2015. — № 3 (39) — С. 86–92.
3. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / З. С. Варналій. — К.: НІСД, 2007. — 765 с.

Секція 12. СТАТИСТИКА

Джус Степан Іванович
аспірант кафедри статистики
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Держстату України
Провідний економіст-статистик відділу
обробки даних статистики праці
управління обробки даних соціальної та демографічної статистики
Головне управління статистики у м. Києві
м. Київ, Україна

ТЕХНІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЙОГО СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ

Актуальність висвітлення даної теми продиктована існуванням різного роду теоріям та відкиненням деякими вченими факту того, що технічний аналіз стоїть на одному рівні із фундаментальним аналізом.

Технічний аналіз можна виділити в окрему галузь статистичного вивчення показників фондового ринку, зокрема індикатори та осцилятори складають основну нішу у даних розробках. Всі вони існують для можливості передбачення руху ціни активу із набору статистичних історичних даних та визначають ймовірність настання події руху цін на цінні папери у трьох напрямках (вверх (up), вниз (down), вбік (flat)) за рахунок візуального відображення обрахованих середніх історичних даних за певний період часу. Кожен з них потрібно розглядати разом із собі подібним у різних часових проміжках (тіках) або з іншими осциляторами та індикаторами.

Даному типу статистичного аналізу присвячені численні закордонні публікації відомих практиків фондового ринку, статистиків та вчених-математиків, зокрема: Чарльза Доу, Вільяма Пітера Гамільтона, Джона Дж. Мерфі, Бартона Малкієля, Річарда Дж. Тьюїлза, Джона І. Френда та Френка Дж. Вільямса, Пола Кутнера та ін.

Найбільш популярними та оціненими експертами є основоположні праці по технічному аналізу Джона Дж. Мерфі «Технічний аналіз фінансових ринків» та «Технічний аналіз ф'ючерсних ринків. Теорія та практика» [1, с. 14–20], який стверджує, що якщо технічний аналіз в основному займається вивченням динаміки ринку, то предметом досліджень

фундаментального аналізу є економічні сили попиту і пропозиції, які викликають коливання цін, тобто змушують їх іти вгору, вниз або зберігатися на існуючому рівні. При фундаментальному підході аналізуються всі чинники, які так чи інакше впливають на ціну активу. Робиться це для того, щоб визначити внутрішню або дійсну вартість товару. Згідно з результатами фундаментального аналізу, саме ця дійсна вартість і відображає, скільки насправді вартий той чи інший актив. Якщо дійсна вартість нижче ринкової ціни активу, значить його потрібно продавати, так як за нього дають більше, ніж він коштує насправді. Якщо дійсна вартість вище ринкової ціни активу, значить потрібно купувати, бо він дешевший, ніж коштує насправді, при цьому виходячи виключно із законів попиту і пропозиції.

Обидва ці підходи до прогнозування динаміки ринку намагаються вирішити одну і ту ж проблему, а саме: визначити, в якому ж напрямку будуть рухатися ціни. Але до проблеми цієї вони підходять з різних кінців. Якщо фундаментальний аналітик намагається розібратися в причині руху ринку, технічного аналітика цікавить тільки факт цього руху. Все, що йому потрібно знати, це те, що такий рух або динаміка ринку має місце, а що саме її викликало — не так уже й важливо. Фундаментальний аналітик буде намагатися з'ясувати, чому це відбулося.

Ще однією сильною стороною технічного аналізу являється можливість його застосування на будь-якому відрізку часу (часовому тіку). І абсолютно не важливо, чи досліджуєте ви ринок на коливаннях в межах одного дня торгів, коли важливий кожний тик (часовий проміжок на графіку, в момент якого відбувалися операції із цінними паперами; напр.: 1, 5, 10, 15, 30 хвилин і т.д.), або аналізуєте середньострокову тенденцію, в будь-якому випадку використовується один і той самий принцип.

Дехто помилково думає, що для довгострокових прогнозів більше підходить фундаментальний аналіз, а прояв технічних факторів — лише короткостроковий аналіз з ціллю виявлення моментів входу і виходу з ринку. Але, як показує практика [2], використання тижневих та місячних графіків, які охоплюють динаміку ринку за декілька років, для довгострокового прогнозування виявляється надзвичайно плідним.

Весь технічний аналіз поступово ділиться на своєрідні «сфери впливу» двох типів технічних аналітиків. Один тип — це традиційні «графісти». Другий — «технічні аналітики», тобто ті, хто в своєму аналізі використовують комп'ютерні технології та статистичні методи. Звичайно, чітку лінію тут провести дуже складно, і багато технічних аналітиків користуються і графіками, і комп'ютерними системами. Але більшість з них все-таки частіше тяжіють до чогось одного. В нашому випадку, нас цікавить другий тип аналізу, оскільки він побудований на основі статистичних методів.

У випадку використання комп'ютерних систем і статистичних даних, всі частини проходять кількісний аналіз, перевіряються і оптимізуються з ціллю створення механічних торгових систем. Ці системи, чи торгові моделі, як їх ще називають, в свою чергу програмуються так, щоб комп'ютер автоматично видавав сигнали на купівлю і продаж. Незалежно від складності таких схожих систем, основна ціль їх створення заключається в тому, щоб звести до мінімуму або повністю виключити суб'єктивний чи людський фактор з процесу прийняття рішень, підвести до нього деяку наукову основу.

Знову ж таки, згідно Дж. Мерфі [1, с. 21–24], принципи технічного аналізу спочатку стали застосовуватися саме на спотовому ринку і тільки пізніше прийшли на ринок строковий. Багато основних інструментів — напр., стовпчикові графіки, пункто-цифрові графіки, цінові моделі, об'єм торгівлі, лінії тренду, ковзні середні значення, осцилятори — використовуються і там, і там. Тому не так важливо, де вперше стикнулись з цими поняттями: на *спотовому ринку* (ринку первинних цінних паперів) чи на *строковому* (ринку похідних фінансових інструментів). Але існує цілий ряд загальних розходжень, які зв'язані, скоріше, з самою природою даних ринків, ніж з тим інструментарієм, який використовує аналітик.

Візьмемо для прикладу ковзні середні значення ціни на актив (див. [3, с. 109–114]). На спотовому ринку частіше всього використовуються середні ковзні для періоду в 30 тижнів, або 200 днів. На строковому ринку тривалість цього періоду звичайно не перевищує 50 днів. Для ф'ючерсів дуже популярна наступна комбінація середніх ковзних: 4, 9 і 18 днів.

За словами Дж. Мерфі [1, с. 23], загальноприйняті технічні індикатори, такі як індекс нових максимумів/нових мінімумів (new highs — new lows index), крива зростання-падіння (advance-decline line), процент коротких продаж (short-interest ratio), мають колосальну питому вагу в прогнозуванні на глобальних спотових ринках (ринках акцій), але на строкових вони практично не знайшли застосування. Технічний аналіз на спотовому ринку в більшій степені спирається на використання психологічних індикаторів (sentiment indicators) і на аналіз руху грошових коштів (now of funds analysis). Психологічні індикатори відображають поведінку різних груп учасників ринку: трейдерів-одинаків, пайових фондів, професіоналів, які працюють безпосередньо в торгових залах біржі та брокерських компаніях. Велике значення придається тим психологічним індикаторам, які показують загальний «настрій» ринку: «бичачий» або «ведмежий» (див. [4, с. 133]).

В той же час, до технічного аналізу, звичайно виникають деякі питання, зокрема: чи правомірне використання даних про попередні ціни для прогнозу напрямлення руху цін в майбутньому? Теорія «випадкових подій» (Random Walk Theory) автора Бартон Малкіеля (1973р.) [5] взагалі

ставить під сумнів існування тенденцій цін, а панацеєю бачить в стратегії «купуй і тримай» (buy and hold), яка значно надійніше, ніж будь-які прогнози.

Як сказав Річард Дж. Тьюїлз, [6, с. 17.] «... графічні моделі — це щось цілком суб'єктивне. Не робилось ніякої спроби кількісно оцінити їх з точки зору математики. Вони в буквальному сенсі слова існують тільки в свідомості конкретних користувачів».

Набагато більше тривоги, за словами Мерфі [1, с. 26], у порівнянні з графічним аналізом, викликає повсюдне використання комп'ютерних технічних торгових систем. Виходить, що велика концентрація грошової маси «ганяється» за декількома існуючими тенденціями. Оскільки кількість ф'ючерсних ринків (див. [7, с. 526; 8. с. 217]) поки що відносно невелика, то можливість спотвореності короткострокової динаміки цін збільшується.

Якщо методика прогнозування починає не тільки передбачувати динаміку розвитку, але і впливає на неї, значить це дуже гарна методика. Можна тільки дивуватися, чому подібні бентеження ніколи не виникають, коли річ йде про фундаментальний аналіз. Питання в тому, чи можна надіятись на дані динаміки цін в минулому, щоб передбачити динаміку цін в майбутньому, і виникають дуже часто. Чесно кажучи, чому це виникає так часто, не зовсім зрозуміло, адже будь-який метод прогнозування, починаючи від прогнозу погоди і закінчуючи фундаментальним аналізом, опирається саме на дані про минуле. А на що ще опиратися?

В області статистики існує чітке розмежування між *дескриптивною статистикою* та *індуктивною статистикою*. Дескриптивна статистика [9] займається графічним відображення даних, тому до неї відносяться, наприклад, традиційні стовпцеві графіки цін. Індуктивна статистика [10, 11] займається узагальненням, прогнозуванням та екстраполяцією, виходячи з тої інформації, яку можна почерпнути з дескриптивних статистичних даних. Звідси, цінові графіки самі по собі попадають під розряд дескриптивної статистики, а той аналіз, яким займається технічний аналітик — індуктивною.

Як сказано в одній із книг по статистиці, [12, с. 383.]: «перший крок в діловому або економічному прогнозуванні заключається в зборі інформації про минуле». Відтоді (з 1969р.) нічого не змінилось у підходах статистичної методології збору та обробки даних. Таким чином, аналіз графіків є не що інше, як одна із форм аналізу часових послідовностей, яка заснована на вивченні минулих даних. Тільки шляхом проєкції фактів, які мали місце в минулому, таке майбутнє можна оцінити. Приведемо ще одну цитату з того ж джерела [12, с. 383.]: «Демографічне прогнозування, ділове прогнозування всі решту з ними в більшій кількості, засновуються на фактах, які вже мали місце. В бізнесі і науці, в нашому повсякденному

житті ми постійно опираємося на наш минулий досвід, щоб передбачити, що нам готує поки що туманне майбутнє».

Таким чином, використання технічними аналітиками статистичних даних про динаміку цін в минулому для прогнозування майбутнього є цілком правомірним та має під собою тверду наукову основу. Будь-хто, хто засумнівався б у достовірності подібних технічних прогнозів, з тим же успіхом міг би сумніватися в достовірності даних будь-якого прогнозування, що засноване на історичних фактах, включаючи весь економічний та фундаментальний аналіз. Як уже було сказано раніше, теорія «випадкових подій» (Random Walk Theory) має строго наукове походження. Її основне положення є в тому, що цінові коливання являються «серійно незалежними», тому дані про минулі ціни не можуть використовуватися для достовірних прогнозів про динаміку цін у майбутньому. Іншими словами, рух цін є випадковим і непередбачуваним. Ця теорія популярно викладена в книзі «Випадковий характер цін на фондовому ринку», що вийшла під редакцією Пола Кутнера ще в 1964 році і перевидана у 2000-му [13]. З того часу з цього приводу було чимало написано. Теорія виходить з «гіпотези ефективності ринку», згідно з якою ціни вільно коливаються навколо дійсної або внутрішньої вартості. Іншим важливішим положенням теорії являється те, що краща ринкова стратегія — це «купуй і тримай», (було вказано раніше), як противага будь-яким спробам «обіграти ринок».

Тут варто мати на увазі, що частіше випадковість визначається неспроможністю встановити систематичні моделі чи закономірності в динаміці цін. Той факт, що більшість учених теоретиків не змогли знайти ці закономірності, аж ніяк не доказує, що їх не існує.

Сумнівно, що статистичні дослідження коли-небудь зможуть повністю заперечити чи підтвердити теорію «випадкових подій». Тим не менше технічний аналіз ідею випадковості ринку заперечує. Якщо б ринок дійсно носив випадковий характер, ні про яке прогнозування не могло б бути і мови. Як не дивно, «гіпотеза ефективності ринку» тісно стикуються з одним із основних постулатів технічного аналізу, який говорить, що «ринку враховує все. Але теоретики (Бартон Малкіель, Пол Кутнер та ін.) думають, що, якщо ринок миттєво враховує будь-яку інформацію, то скористатися цією інформацією неможливо. Як уже було сказано, основою основ технічного аналізу являється той факт, що будь-яка важлива ринкова інформація враховується ринковою ціною задовго до того, як вона стане відомою. Звідси, прибічники теорії «випадкових подій» наполягають на необхідності ретельно слідкувати за динамікою цін, а ось фундаментальною інформацією пропонують знехтувати, в крайньому разі в короткостроковій перспективі.

Зрештою, останнім часом ставлення наукової громадськості до технічного аналізу починає значно змінюватися. Наукові кола несподівано

усвідомили, що інвестори та аналітики досить успішно працюють, незважаючи на те що вчені пророкували їм зворотне, а статистичні методи аналізу становлять основу технічного аналізу на фондовому ринку. Тому технічні та статистичні методи цілком незамінні для успішної роботи на даному ринку.

Література

1. Джон Дж. Мэрфи Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. — М.: Сокол, 1996. — 592 с.
2. William Peter Hamilton. The Stock Market Barometer. A Study of Its Forecast Value Based on Charles H. Dow's Theory of the Price Movement. With an Analysis of the Market and Its History Since 1897 // U.S.A.: Harper & Brothers, 1922, 554 p.
3. Technical_Analysis // [Electronic resource]. — Available from: http://www.mrao.cam.ac.uk/~mph/Technical_Analysis.pdf — Назва з екрана.
4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Цінні папери. Фондовий ринок: термінологічний словник. Вид. 2-е, виправлене та доповнене. — Львів: Бак, 2000. — 168 с.
5. Burton G. Malkiel. A Random Walk Down Wall Street, By Zhipeng Yan / [Electronic resource]. — Available from: <http://rybn.org/ANTI/ARTICLES/1973-Burton%20G.%20Malkiel-A%20Random%20Walk%20Down%20Wall%20Street.pdf> — Назва з екрана.
6. The future game: who wins? who loses? and why? / Richard J. Teweles, Frank J. Jones: edated by Ben Warwick. — 3rd ed., 1998, 658 p.
7. Мочерний С. В., Ларніна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. — Львів: Світ, — 2006. — 568 с.
8. Алексеєнко Л. М., Олексієнко В. М., Юркевич А. І. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійський тлумачний словник). — К.: Видавничий будинок «Максимум»; Тернопіль: Економічна думка, 200. — 592 с.
9. Статистически методи за социални изследвания; 25.03.2015 // [Electronic resource]. — Available from: <http://fbm.uni-ruse.bg/d/itsi/itsi-l4-prez.pdf> — Назва з екрана.
10. Carl G. Hempel. Inductive-Statistical Explanation // [Electronic resource]. — Available from: http://fitelson.org/woodward/hempel_is.pdf — Назва з екрана.
11. Introduction to Inductive Statistics / by Alan Neustadt // [Electronic resource]. — Available from: http://www.neustadt1.umd.edu/stats/socy601_handouts/I_Introduction_to_Inductive_Statistics.pdf — Назва з екрана.
12. John E Freund, Frank J. Williams, Benjamin M. Perles, Charles M. Sullivan. Modern business statistics — Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969, 541 pages.
13. The Random Character of Stock Market Prices / edited by Paul Cootner, Risk Books; 1 edition (June 2000), 618 pages.

Секція 13.

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Онiщенко Оксана Анатоліївна

*Доцент кафедри державного управління
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

Стасів Олег Ігорович

*Студент ф-ту менеджменту
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ БІРЖОВОЇ СИСТЕМИ ЯК СПОСІБ ПОЖВAVЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економіка країни — це одна з тих складових, без яких в наш час неможливо побудувати сучасну, розвинуту державу. Насправді, і в давнину, і в наші часи країна починала вести соціально спрямовану політику тільки після безпосереднього економічного розвитку держави.

На даному етапі розвитку Україна намагається подолати великий рівень нестабільності в економіці, спричинений втратою певних ринків збуту та некоректною фінансово-бюджетною політикою. Аби вивести нашу країну з кризи, доцільно було б застосувати певні методи, що привели б до пожвавлення економічного апарату, що так і не зміг в повній мірі пристосуватись до стандартів та принципів ведення бізнесу.

Основа даної теорії полягає в тому, що для активування розвитку народного товаровиробника, необхідно спочатку запустити механізм, який в наші часи називається фондова біржа. Нажаль той прототип фондової біржі, що зараз існує на території України, зовсім не схожий на реальну діючу модель, навіть наш сусід — Росія, має біржовий апарат, де постійно циркулюють акції різних компаній, що дає змогу соціуму приймати участь в підйомі національної економіки.

То які ж переваги зможе надати дана система розвитку економіки? Для більшої прозорості, пропоную уявити собі компанію «ЧЕНДЖ», яка знаходиться на території України, в центрі одного з індустріальних міст. Припустимо, що ця компанія пропонуватиме свої акції всім бажаючим учасникам ринку. По-перше, після розмноження і запуску акцій на ринок у компанії «ЧЕНДЖ» з'явиться додатковий капітал для розвитку

підприємства, тобто наукових дослідів та розробки нових перспективних проектів, що в свою чергу спричиняє збільшення капіталообігу підприємства. По-друге, в випадку розміщення акцій даної компанії на вільному ринку з'являється додатковий стимул до публікації правдивої звітності, як бухгалтерської так і інформації, що стосується укладання нових контрактів, перспективних розробок та фінансування нових проектів. На сьогоднішній день не є таємницею, що більше 50% економіки країни знаходиться в тіні, це спричинено прагненням бізнесменів до надприбутків та не зовсім коректною податковою системою. Викладена вище стратегія розвитку в свою чергу може запропонувати нові способи отримання надвисоких доходів, що підтверджує досвід найрозвиненіших країн, зокрема США.

Доцільно було б розглянути ще одну позитивну рису даної концепції, що може дуже ефективно корегувати та впливати на сумлінність виконання своїх обов'язків робочим персоналом підприємства. Дану стратегію використовував Дж. Д. Рокфеллер на своїх нафтопереробних заводах. Концепція дуже проста: окрім ставки, робітники забезпечуються оптимальним пакетом акцій підприємства з правом на отримання дивіденду. В цьому випадку всі ланки на виробництві або звичайний технік чи голова відділу будуть зацікавлені у виконанні своїх обов'язків з найбільшою віддачею та відповідальністю. Тобто, шлях розвитку підприємства, що спрямований на біржову капіталізацію може слугувати потужною мотивацією для робочого персоналу, що було головною проблемою менеджменту у всі часи.

Незважаючи на досить значні результати концепції в процесі підвищення ефективності виробництва та економічного розвитку компаній, тільки сьогодні вказані стратегії розвитку підприємства вивчаються та запроваджуються широким загалом підприємницького сектору. Нарівні з процесами децентралізації організаційних операцій, інноваційними експансіями, пошуком нових ринків і диверсифікацією операцій, продуктів та послуг, такі процеси дебіюкратазації, коли здійснюються найрізноманітніші заходи підвищення зацікавленості співробітників (у першу чергу, участь в управлінні та володінні, включаючи розподіл акцій серед персоналу, або навіть створення підприємств, які перебувають у колективній власності їх працівників) – лягли в основу нових тенденцій та підходів теорії та практики розвитку підприємств, та, відповідно, економіки регіонів і цілих країн. На цій основі з'явилися теорії «Організацій майбутнього» як гнучких та мобільних систем, здатних ефективно існувати та приносити надприбутки за умов зовнішнього середовища, що швидко змінюється.

Дана аналогія була приведена для спрощення сприйняття всієї системи реформування економічного апарату, а також підтвердження того, що

описаний метод буде ефективно діяти на всіх економічних рівнях – від локального до глобального.

То чим буде корисна для нашої країни описана стратегія розвитку? Вище вже згадувалося, що при активній торгівлі акцій на фондовій біржі з'являється стимул до подання правдивої звітності, що спричинить, в свою чергу, зменшення відсотку тіньової економіки. В даному випадку, підприємство починає в повному обсязі сплачувати податки до державної скарбниці, що позитивно впливає на формування бюджету. Тепер держава може збільшити вплив і розпочати соціально-орієнтовану політику. Цей ланцюг подій збільшуватиме купівельну спроможність громадян, що, як наслідок, спричинить ріст національної економіки в цілому.

Література

1. Раровська В. В., Останкова Л. А. Навчальний посібник «Біржова діяльність / Біржове ціноутворення. – 2009. – С. 40–47.
2. Солодкий М. О. Біржовий ринок / Роль та функціональне призначення біржово ринку в сучасній економічній системі. – 2010. – С. 30–37.

Секція 14. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

Мартиросян Крестине Смбагівна
Гушан Олена Володимирівна
студентки

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Громова А. Є.
асистент кафедри фінансів
м. Вінниця

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Формування в Україні соціально орієнтованої моделі ринкової економіки, розбудова її інфраструктури, створення дієвих механізмів господарювання для усіх суб'єктів ринку передбачає створення ефективної системи соціального захисту населення, що передбачає необхідність наукового обґрунтування форм і методів мобілізації фінансових ресурсів на соціальне страхування.

Необхідність соціального страхування зумовлена потребою у формуванні таких страхових фондів, за рахунок яких працездатним особам можна було б гарантувати їхнє фінансове забезпечення у разі тимчасової втрати працездатності, пенсійне страхування, на випадок безробіття, страхування при нещасних випадках на виробництві та профзахворювання та медичне страхування.

Проблематиці системи соціального страхування присвячена значна кількість наукових праць як науковців, так і практиків. Багато відомих вчених приділяють увагу функціонуванню фондів соціального страхування, а саме: Л. М. Бабич, В. А. Закревський, А. Л. Крисоватий, А. М. Колосок, О. І. Петровська, С. М. Онисько, В. М. Опарін, І. С. Ярошенко, Є. О. Колосок А. М. Бровенко. Але незважаючи на глибокі дослідження вітчизняних учених, існує низка проблем, пов'язаних із системою соціального страхування, і тому вони потребують додаткового вивчення.

Проблеми раціоналізації соціального навантаження на економіку є актуальними для України. Сьогодні стоїть завдання побудувати таку систему соціального захисту, яка могла б швидко і якісно підняти рівень життя соціально незахищених груп населення і в той же час не

гальмувати розвиток економіки. Вирішити це завдання можна тільки шляхом формування гнучких, адаптованих до нових економічних умов систем управління соціальними ризиками, які рівняються на найкращі світові досягнення та зважають на національні особливості.

Питання розвитку соціального страхування зводиться до пошуку шляхів досягнення балансу між економічною і соціальною складовими розвитку суспільства, які дозволили б уникнути конфронтації між ними.

Важливим складовим елементом системи соціального захисту населення є соціальне страхування. Соціальне страхування — гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок захворювання, втрати працездатності, підтримки материнства та дитинства, а також з охорони здоров'я членів суспільства в умовах страхової медицини, з виходом на пенсію тощо [2, с. 51].

Сучасні держави активно використовують соціальне страхування для захисту населення на випадок захворювання, зниження працездатності, смерті годувальника, допомоги багатодітним сім'ям тощо. Принцип, згідно з яким держава в рамках соціального страхування піклується про тих, хто потребує захисту, діє всюди і сьогодні.

Питома вага соціального страхування у внутрішньому продукті розвинутих країн набагато перевищує питому вагу комерційного (недержавного) страхування (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага соціального та комерційного (недержавного) страхування у внутрішньому продукті розвинутих країн Європи, %

Країна	Соціальне страхування	Комерційне страхування
Великобританія	20,6	9,9
Німеччина	26,9	5,6
Італія	23,6	2,6
Франція	28,0	5,9

Предметом соціального страхування є основні соціальні ризики, які загрожують відтворенню населення: тимчасова непрацездатність у результаті хвороби, ушкодження здоров'я, вагітності та пологів, догляду за членом сім'ї; постійна непрацездатність у результаті інвалідності та старості; втрата трудового доходу у зв'язку з неможливістю працевлаштування; втрата доходів сім'ї у випадку смерті годувальника; виникнення непередбачуваних витрат у випадку оплати медичних послуг, народження і виховання дитини, оплати ритуальних послуг та поховання [3, с. 54].

Об'єкт соціального страхування — майнові інтереси громадян, пов'язані з компенсацією втрати трудового доходу або оплатою видатків, які раптово виникли внаслідок настання соціальних ризиків.

В Україні найбільшого розвитку і відповідного правового оформлення набуло обов'язкове державне соціальне страхування.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Право на забезпечення державним соціальним страхуванням мають застраховані громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства та члени їх сімей, які проживають в Україні.

Державне соціальне страхування залежно від страхового випадку поділяється на такі види:

- пенсійне страхування;
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням;
- медичне страхування;
- страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, що спричинили втрату працездатності;
- страхування на випадок безробіття [2, с. 27].

Зараз в Україні діють чотири фонди соціального страхування. Своєчасно та в повному обсязі забезпечуються соціальні виплати потерпілим на виробництві, особливу увагу звертають на дотримання всіх вимог щодо охорони праці на підприємстві, що, в свою чергу, призводить до зменшення рівня травматизму на виробництві, виплачується мінімальна допомога на випадок безробіття, допомога у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності відповідно до втраченої заробітної плати. Мінімальна заробітна плата відповідає прожитковому мінімуму для працездатної особи.

Для того, щоб прожитковий мінімум і соціальні гарантії стали реальним соціальним критерієм забезпечення мінімальних фізіологічних потреб громадян, необхідно запровадити нову методику його розрахунку відповідно до європейських норм і нормативів.

Також актуальним питанням є надання можливості застрахованим особам отримувати інформацію, які страхові внески та в які фонди сплачують за них роботодавці. Оскільки кожен із діючих фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування самостійно ведуть реєстри страхувальників, і лише Пенсійний фонд України запровадив реєстр застрахованих осіб і персоналізований облік, необхідний для призначення матеріального забезпечення [4, с. 45].

Недостатність фінансування за умов гострого дефіциту бюджетних коштів системи соціального забезпечення, загострення демографічної ситуації у державі зумовлюють реформування національної системи охорони здоров'я та системи пенсійного забезпечення, а саме перехід від виключно бюджетного забезпечення до нової бюджетно-страхової моделі, що фінансується за рахунок цільових страхових внесків працівників, підприємств, а також за рахунок бюджетних коштів.

Таким чином, питання щодо підвищення рівня захисту населення України і зокрема розвитку соціальних видів страхування обумовлює необхідність: розробки державної політики ефективного розвитку соціального страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для: подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази; державної ефективної підтримки розвитку страхування додаткових пенсій; подальшу інтеграцію ринку страхування України в міжнародні структури.

Література

1. Базилевич В.Д. Страхова справа: підручник / К. С. Базилевич // — 6-е вид., стер. — К.: Знання, 2011. — С. 121–140.
1. 2. Внукова Н. М. Соціальне страхування: навчальний посібник / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук // — К.: Кондор, 2006. — С. 152–230.
2. Губар О. Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту: навчальний посібник / О. Є. Губар // — К.: Бібліотека КНТЕУ, 2012. — С. 130–137.
3. Надточій Б. С. Соціальне страхування: навчальний посібник / Б. С. Надточій // — К.: Знання, 2013. — № 3. — С. 29–33.

Мельнічук Наталія Олександрівна
*Здобувач кафедри банківської справи
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Правові основи розвитку іпотечного кредитування створено шляхом прийняття цілої низки законодавчих та нормативно-правових актів України, які регулюють кредитну діяльність банків, в тому числі іпотечне кредитування фізичних осіб на придбання житла.

Новітній етап розвитку українського суспільства пов'язаний з реформуванням національної правової системи в цілому. Наразі існує потреба вирішення низки проблем, серед яких значне місце займають питання щодо посилення захисту прав позичальників та кредиторів

На даний час виникає необхідність вжиття оперативних заходів з протидії розгортання негативних явищ у банківській системі на фоні триваючого у східному регіоні конфлікту та окупації Автономної республіки Крим, а також різких курсових коливань на валютному ринку України і знецінення національної валюти, громадяни України втратили значну частину своїх доходів і заощаджень.

Необхідна підтримка громадян України, які мають невиконані зобов'язання за кредитними договорами в іноземній валюті (валютних іпотечних кредитів), укладеними з банками України, на законодавчому рівні забезпечити захист прав споживачів фінансових послуг і мінімізувати негативні наслідки інфляції національної валюти для громадян України.

Адже, згідно Закону України «Про іпотеку» [1, ст. 12 та ст. 33] «у разі невиконання або неналежного виконання іпотекодавцем зобов'язань, іпотекодержатель вправі задовольнити свої вимоги за основним зобов'язанням шляхом звернення стягнення на предмет іпотеки. Якщо протягом цього строку зобов'язання не будуть виконані, іпотекодержатель на свій розсуд задовольняє свої вимоги одним із способів:

1. Приймає у власність предмет іпотеки в рахунок погашення зобов'язань, забезпечених цією іпотекою;
2. Від свого імені продає предмет іпотеки третім особам і спрямовує отримані кошти на задоволення своїх вимог;
3. Дає іпотекодавцю згоду на реалізацію від свого імені предмета іпотеки третім особам, визначених іпотекодержателем, за умови, що кошти,

виручені від реалізації, будуть спрямовані на задоволення вимог іпотекодержателя, забезпечених цією іпотекою. [2]

З прийняттям Закону України «Про іпотеку» [1] на законодавчому рівні здійснено спробу врегулювати процедуру виселення мешканців з житлового приміщення, на яке звертається стягнення за іпотечним договором. Передбачається, що звернення стягнення на передані в іпотеку житловий будинок чи житлове приміщення є підставою для виселення всіх мешканців, за винятком наймачів та членів їх сімей. Виселення проводиться у порядку, встановленому законом [1].

Законом України «Про іпотеку» [1] передбачено дозвіл на виселення неплатоспроможного позичальника, тобто звернення стягнення на предмет іпотеки, а саме квартиру, яка надана в заставу банку за винятком наймачів та членів їх сімей. При невиконанні умов щодо термінів виселення відбувається примусово на підставі рішення суду. Виселення позичальника при зверненні стягнення на житло, яке було придбане за рахунок іпотечного кредиту, повернення якого забезпечене іпотекою цього ж приміщення, є підставою для надання цим громадянам жилих приміщень з фондів житла для тимчасового проживання відповідно до ст. 131-1 і 132-2 Житлового кодексу [3].

Формування фондів житла для тимчасового проживання здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України «Про затвердження Порядку формування фондів житла для тимчасового проживання та Порядку надання і користування житловими приміщеннями з фондів житла для тимчасового проживання» [4]. Однак процедура отримання тимчасового житлового приміщення занадто складна і в наш час довготривала.

Зазначимо, що відсутність жилих приміщень з фондів житла для тимчасового проживання або відмова у наданні житла не тягне за собою припинення виселення громадян з житла, яке є предметом іпотеки.

Можемо зазначити, що судова практика щодо реалізації прав банків-іпотекодержателів у правових умовах відсутня.

За Законом України «Про основи соціального захисту бездомних громадян та безпритульних дітей» [5] не дозволяється виселення неплатоспроможного позичальника з квартири, якщо він має прописаних малолітніх дітей та пенсіонерів.

Експерти зазначають, що суди не прийматимуть антисоціальних рішень щодо виселення громадян із займаного ними житлового приміщення, тим більше у разі відсутності житла для тимчасового проживання. Отже, є суттєвий ризик неможливості звернення стягнення на житлове приміщення.

Відсутність в законодавстві досконалої процедури виселення неплатоспроможних позичальників, яка дозволить захистити інтереси як позичальників так і кредиторів на сьогодні не визначено.

У зв'язку з політичною та фінансовою кризою 2014 року, 3 червня 2014 року Законом України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» [6] не може бути примусово стягнуте (відчужене без згоди власника), стаття 4 та стаття 5 Закону України «Про заставу». Але це не вирішує проблеми громадян за кредитами в іноземній валюті, оскільки Законом [6] лише пропонується уточнити вже існуючий механізм заборони на стягнення майна таких громадян, а не комплексно вирішити проблему з погашення валютних кредитів. Позичальники не мають можливості обслуговувати свою кредитну заборгованість, обсяг якої змінюється відповідно до коливань валютного обмінного курсу.

На нашу думку необхідно посилити гарантії громадян на єдине житло уточненням норм цього Закону, а також вирішити питання щодо сплати простроченої заборгованості та пені за користування кредитом.

Адже законодавче поле України передбачає, що неустойка (штраф, пеня) має бути передана «кредиторові у разі порушення боржником зобов'язання» [7, Ч. 1, ст. 549].

Згідно частини 2 ст. 625 ЦК України [7] боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом.

Тому, додатково запропоновано урегулювати питання сплати пені за іпотечними кредитами фізичних осіб ввівши норму щодо призупинення нарахування пені за іпотечними кредитами в іноземній валюті починаючи з дати виникнення прострочки, адже нарахування пені не вирішує, а більш посилює проблему.

Література

1. Закон України «Про іпотеку» / Затверджений Верховною Радою України 5 червня 2003 року N898-IV.
2. Гнатівський Б.М. «Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему «Формування системи іпотечного кредитування в Україні / Львівський Національний університет ім. І.Франка/ Львів – 2010.
3. «Житловий кодекс української РСР» / Затверджено Верховною Радою, Постанова № 5465-X від 30/06/1983, зі змінами 12 лютого 2015 року № 191-VIII.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування фондів житла для тимчасового проживання та Порядку надання і користування житловими приміщеннями з фондів житла для тимчасового проживання» від 31.03.2004 № 422.

5. Закон України «Про основи соціального захисту бездомних осіб і безпритульних дітей» / Затверджено Верховною Радою 02.06.2005 № 2623-IV.

6. Закон України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» / Затверджено Верховною Радою 3 червня 2014 року № 1304-VII.

7. Цивільний Кодекс України / Затверджений Верховною Радою України 16 січня 2003 року № 435-IV.

Скігар Наталія Іванівна

студентка

Науковий керівник: к.е.н.,

Куцяк В. О.

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

м. Чернівці, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ ЗА 2013–2015 РОКИ

Сучасний механізм залучення заощаджень населення у процес економічного зростання в Україні характеризується наступними особливостями: у той час як господарюючі суб'єкти здійснюють пошук доступних джерел фінансування інвестицій, значна частина заощаджень накопичується у формі національної та іноземної валюти.

Дослідженню окремих аспектів формування та стимулювання заощаджень присвячені численні праці вітчизняних науковців, зокрема Т. Одінцова [1], В. М. Фомішина [2], Р. В. Ціщик [3], Б. Шулюк [4] та інші.

В Україні заощадження домогосподарств до 2014 року формувалися на достатньо високому рівні, проте, у 2015 році їх кількість значно зменшилася (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи та заощадження домогосподарств у 2013–2015 роках

млн. грн.

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення (%) звітного періоду до	
				2013 року	2014 року
1	2	3	4	5	6
Номінальні доходи населення	1478073	1516768	1743979	18,0	15,0
Наявні доходи населення	1142443	1151656	1331735	16,6	15,6
Заощадження населення	116266	83320	6200	-94,67	-92,56
Частка заощаджень у доходах, %	7,5	5,5	0,36	-95,2	-93,45

Джерело: розроблено на основі даних [5].

Погіршення політичної та відповідно економічної ситуації в Україні упродовж 2014 року негативно позначилося на добробуті домогосподарств. Через високу інфляцію та фактично відсутню індексацію оплати праці та соціальних виплат падіння реального наявного доходу домогосподарств у 2015 році значно прискорилося. Інакше кажучи, номінально наш гаманець розбагатів на 15,0%, але з урахуванням зростання цін на продукти і тарифи він фактично збіднів на 22,2% (рис. 1). Разом з цим споживчі витрати у 2015 році зростали швидше ніж номінальні доходи — 16,9% порівняно з 15%. Це призвело до зниження загальної схильності домогосподарств до заощаджень, та відповідно частка чистих заощаджень у доходах домогосподарств України скоротилася з 7,5% у 2013 році до критичних 0,36% у 2015 році.

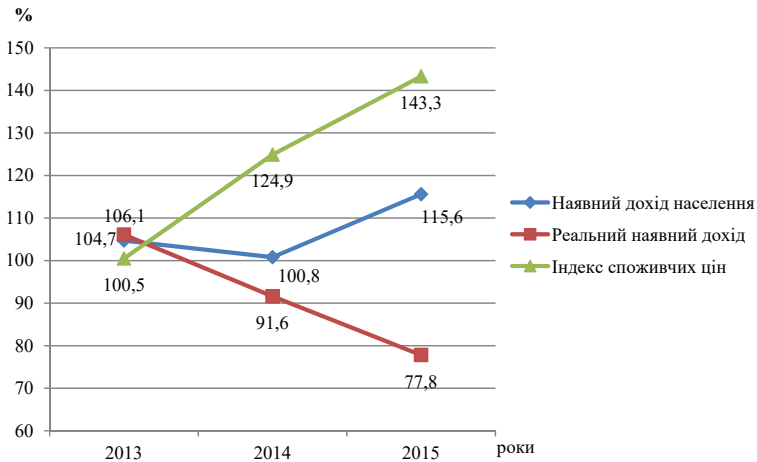


Рис. 1. Доходи (номінальні та реальні) та індекс споживчих цін у 2013–2015 роках, у% до відповідного періоду попереднього року

У цьому аспекті варто зазначити, що, починаючи з 2014 року і по теперішній час, рівень життя українського населення, його доходи та заощадження значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в державі. Серед основних негативних чинників впливу варто назвати військовий конфлікт у східних регіонах України, соціально-політичну кризу, зменшення реальних доходів домогосподарств, девальвацію гривні, підвищення цін на комунальні послуги, масовий відтік банківських депозитів, банкрутство банків, тощо, а також переміщення окремими домогосподарствами активів у зарубіжні країни. Лише завершення військового конфлікту та проведення економічних реформ може уповільнити економічний спад, відновити економічне зростання та сприяти збільшенню

обсягів фінансових ресурсів домогосподарств як потужного внутрішнього джерела нарощування національного інвестиційного потенціалу.

У контексті викладеного логічним є питання щодо оцінки самим населенням рівня власних доходів та його схильності до заощадження. Так, за підсумками 2015 року лише 6,2% українців оцінили свої доходи на високому рівні та здійснювали заощадження у тій чи іншій формі. Ще 45,7% домогосподарств також мали достатні доходи, проте не відклали кошти, а використовували їх на споживчі цілі. Решта опитаних були змушені відмовляти собі у найнеобхіднішому, у тому числі, й у повноцінному харчуванні [4]. У 2015 році інфляція перевищила 43%, а в 2014-му – 25% [6].

Українські громадяни більш схильні до обережної поведінки у сфері заощаджень. А саме, в Україні традиційно найпоширенішою та найбільш доступною формою мобілізації заощаджень фізичних осіб є саме банківські депозити. Варто зазначити, що переважна більшість банківських клієнтів-фізичних осіб має лише поточні карткові рахунки (65% респондентів), а власниками депозитних рахунків є 27% опитаних. До слова, 8% громадян взагалі не мають жодних рахунків у банках [2].

У табл. 2 наведено дані щодо зміни обсягів депозитів домогосподарств України у 2013–2015 роках.

Таблиця 2

Структура депозитів домогосподарств залучених банками України в 2013–2015 роках

млн. грн.

Сума депозитів	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення (%) звітного періоду до	
				2013 року	2014 року
Депозити всього:	441951	418135	410895	-7,03	-1,73
в тому числі депозити:					
– на вимогу	87720	100171	112524	28,28	12,33
– до 1 року	121343	135635	176408	45,38	30,06
– від 1 до 2 років	218308	167752	106162	-51,37	-36,71
– від 2 років	14580	14577	15801	8,37	8,4
в тому числі депозити у:					
– національній валюті	257829	200859	198876	-22,87	-0,99
– іноземній валюті	184122	217275	212019	15,15	-2,42

Джерело: розроблено на основі даних [6]

Стосовно змін динаміки заощаджень у розрізі термінів погашення, зауважимо, що домогосподарства надають перевагу короткостроковим вкладам. Так, у 2015 році короткострокові депозити зросли на 38,2% у

порівнянні з 2013 роком, а вклади на довгостроковий період (на рік і більше) зменшилися на 47,6%. Такі тенденції, можна пояснити низькою довірою населення до банківських установ, збільшенням споживчих витрат домогосподарств, необхідністю погашення раніше отриманих кредитів.

Депозитний портфель фізичних осіб в іноземній валюті у 2015 році скоротився на 2,42% у порівнянні з 2014 роком. Проте, даний портфель перевищує частку депозитного портфеля в національній валюті через девальваційними очікуваннями населення у зв'язку з складною економічною ситуацією у країні.

Тому, спадна динаміка заощаджень домогосподарств в Україні дає об'єктивні підстави розробки ефективного механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційний потенціал а потім в інвестиції. По-перше, на руках у населення все ще залишаються значні суми. По-друге, створення необхідних умов в країні для формування інвестиційного потенціалу домогосподарств та його реалізація, в свою чергу, буде сприяти відновленню та стабілізації розвитку економіки.

Інвестиційний потенціал населення України досить високий, проте він практично не використовується, оскільки заощадження населення не залучені повною мірою в інвестиційний процес країни. Цілком очевидно, що залучення навіть невеликої частини цих коштів у вигляді інвестицій в економіку країни здатне радикально змінити макроекономічну ситуацію. В зв'язку з цим, розвиток ринку заощаджень, як соціально-економічного механізму мобілізації грошових накопичень населення і трансформації їх в інвестиції для реального сектора економіки, є пріоритетним завданням української економіки.

Література

1. Одінцева Т. Механізм трансформації доходів населення в інвестиції / Т. Одінцева // Бізнес Інформ. — 2015. — № 3. — С. 122–126.
2. Фомішина В. М. Заощаджувально-інвестиційний потенціал приватного сектора економіки України / В. М. Фомішина // Вісник Дніпропетровського університету. — 2009. — № 1 (3). — С. 16–22.
3. Ціщик Р. В. Аналіз динаміки та структури заощаджень населення України / Р. В. Ціщик // Економічний аналіз. — 2015. — № 20. — С. 71–75.
4. Шулюк Б. Особливості прийняття фінансових рішень домогосподарств в умовах економічної нестабільності / Б. Шулюк // Вісник ТНЕУ. — № 1. — 2015. — С. 51–58.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>.

Стрілець Вікторія Юрївна

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Полтавський університет економіки і торгівлі
м. Полтава, Україна*

МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ПОРІВНЯННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Наразі державна підтримка малого підприємництва є недостатньо ефективною, зокрема через централізованість проведених заходів. Вважаємо, що необхідно більше уваги приділяти вирішенню питання фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу саме на регіональному рівні. Основним важелем, за допомогою якого регіони можуть впливати на підприємницький клімат, відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», є розробка, ухвалення та реалізація регіональних програм розвитку підприємництва, базою для яких служить Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва [7].

Для аналізу і оцінки ефективності тих або інших підходів і методів, вживаних в регіональних програмах, корисне проведення міжрегіональних порівнянь об'єктивно наявних результатів, досягнутих в регіонах і зафіксованих в рамках системи державних статистичних спостережень [2].

В Україні для порівняння рівня регіонального розвитку підприємств малого бізнесу в основному використовуються методики Кабінету міністрів України та проводиться аналіз на основі застосування одного або декількох оціночних показників.

Безумовно існують аналітичні дослідження, які пропонують більш детальну картину розвитку малого підприємництва України. До них можна віднести: 1. Щорічне дослідження бізнес-середовища в Україні [1]; 2. Аналітичні матеріали Державного комітету статистики України; 3. Дослідження окремих громадських організацій [6; 3]. 4. Дослідження Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [4].

Проте більшість цих досліджень, на нашу думку, спрямовані на відображення оптимістичного стану фінансового забезпечення малого підприємництва, оскільки результати діяльності безпосередньо мають залежати від заходів підтримки даних установ та організацій. Це в свою чергу не дозволяє адекватно оцінити та порівняти позиції регіонів. Тому

питання про вдосконалення науково-методичної бази для проведення міжрегіонального порівняння стану сектора малого бізнесу залишається актуальним.

Для вирішення проблеми пропонуємо скористатися методикою класифікації. На даному етапі розвитку економіки України кластери можуть виступити ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва і посилення ринкових позицій окремих економічних суб'єктів [8].

В країнах Європи формуванню кластерів надається відповідна державна підтримка шляхом реалізації різноманітних стратегій, зокрема: стратегії підприємництва, регіональної стратегії, промислової стратегії. Зарубіжний досвід показує, що політика кластеризації у вигляді реалізації окремих стратегій набуває дедалі більшого поширення. Програма «кластерна ініціатива», що визначається як організована спроба підвищити темпи приросту і конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва, які формують кластер у певному регіоні, поширені у світовій практиці.

У зв'язку з цим особливу увагу, на нашу думку, слід приділити питанням створення та стимулювання «кластерного розвитку». На нашу думку, при формуванні кластерів підприємств малого бізнесу доцільно використовувати методику рейтингової оцінки.

Рейтингову оцінку ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу необхідно проводити за основними її індикаторами. Разом з тим, відмінність у розвитку територій, різна їх площа, чисельність наявного населення та існуючі ресурси не дають змоги здійснити рейтингову оцінку за абсолютними показниками. Тому ми вважаємо за доцільне використовувати часткові показники фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу, які можуть бути розраховані відповідно до особливостей того чи іншого району. Так, для рейтингової оцінки ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу ми пропонуємо використати наступні показники: кількість малих підприємств у розрахунку на 1000 мешканців; частка зайнятих на малих підприємствах працівників від загальної чисельності населення; обсяг реалізованої продукції у розрахунку на одного мешканця; фінансовий результат у розрахунку на одного мешканця; плановий показник затверджених бюджетних коштів на виконання регіональної програми в обласних бюджетах у розрахунку на одного мешканця.

На основі застосування методу групування до отриманих даних за 2015 рік було згруповано адміністративно-територіальні одиниці у 3 кластери:

- 1) із високим рівнем ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу;

2) із середнім рівнем ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу;

3) із низьким рівнем фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу.

Групування дало наступні результати: більша частина регіонів (48,15%) характеризується середнім рівнем ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу. Сюди віднесені такі області як: Автономна Республіка Крим; Вінницька область; Дніпропетровська область; Донецька область; Житомирська область; Запорізька область; Київська область; Львівська область; Полтавська область; Херсонська область; Хмельницька область; Черкаська область; Чернігівська область.

Стосовно кластеру з високим рівнем, то його питома вага у загальній кількості складає 22,22%. Цей кластер є найменшим і включає наступні адміністративно-територіальні одиниці: Кіровоградська область; Миколаївська область; Одеська область; Харківська область; м. Київ; м. Севастополь.

Вагому роль має кластер областей з низьким рівнем ефективності фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу. До них належать Волинська область; Закарпатська область; Івано-Франківська область; Луганська область; Рівненська область; Сумська область; Тернопільська область; Чернівецька область.

Поділ території на кластери дасть можливість впроваджувати конкретні заходи для сприяння економічного розвитку груп. Так, для кожного кластеру доцільно створити свою стратегію розвитку, яка б включала: визначення умов створення сприятливого середовища для започаткування і ведення бізнесу; активізацію фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки; надання консультаційних послуг суб'єктам господарювання з питань змін у законодавстві; створення й розвиток суб'єктів інфраструктури.

Отже, на нашу думку, з метою підвищення ефективності фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні доцільно реалізувати зазначені заходи, які є логічно обґрунтованими. Вони повинні бути вжиті урядом у процесі проведення державної регуляторної політики в межах реалізації заходів Національної та Регіональних програм сприяння розвитку малого підприємництва в Україні. В цілому, кластеризація регіонів дасть змогу визначити стратегію розвитку малого бізнесу регіону в цілому і сприятиме підвищенню добробуту населення території.

Література

1. Бізнес-середовище в Україні. Міжнародна Фінансова Корпорація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ifc.org/> — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
2. Домбровський В. С. Міжрегіональне порівняння розвитку малого підприємництва на Україні [Електронний ресурс] В. С. Домбровський, О. М. Дутченко, М. М. Рубан. — Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_TPE/Dutchenko_4.pdf. — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
3. Інститут свобод бізнесу [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://ibf.com.ua>. — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
4. Інформація веб-сайту Державної регуляторної служби [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>. — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
5. Інформація з Веб-сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
6. Національна платформа малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://platforma-msb.org>. — Назва з екрана. — Дата перегляду: 29.11.2016.
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI / Відомості Верховної Ради. — 2000. — № 51–52. — С. 447.
8. Череп А. В. Роль державних органів влади у формуванні кластерів та їх вплив на розвиток регіонів / А. В. Череп, Н. М. Коваленко // Научно-технічний збірник. — 2010. — № 94. — 146–153.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

VIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»

«28» грудня 2016

Сборник тезисов научных работ

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»

«28» декабря 2016

Abstracts of scientific works

VIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»

«28» december 2016

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф.12

Контактний телефон: +38(050) 647-1543

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://www.frada.com.ua>

<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 12.01.2017. Формат 60×84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.

Тираж 100. Замовлення № 319.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс».

Свідоцтво: Серія ДК № 4365 від 17.07.2012

Контактний телефон: +38(050) 647-1543