

**НАУКОВИЙ ЦЕНТР
ФІНАНСОВОЇ РАДИ УКРАЇНИ**

Збірник тез наукових робіт

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

20 листопада 2014

Сборник тезисов научных работ

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

20 ноября 2014

Abstracts of scientific papers

INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE:
«SCIENTIFIC DEBATES : QUESTION OF ECONOMICS AND FINANCE»

20 november 2014

Київ-Будапешт-Відень
2014

ББК 65.05
УДК 330.1
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт міжнародної науково-практичної конференції (Київ-Будапешт-Відень, 20 листопада 2014 року / Науковий центр Фінансової ради України, 2014–104 с.

ББК 65.05
УДК 330.1
Н-34

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Науковий диспут: питання економіки та фінансів».

Матеріали друкуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть 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'язковим.

Содержание

Секция 1: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО.....6

Диндял Т. А.

ЧИННИКИ СТРУКТУРИ ОФЦІЙНИХ ЗОЛOTOВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ.....6

Полагин Д. Д., Кікена А. О.

АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД ТА ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....11

Полагин Д. Д., Шпак М. В.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ АПК БАНКАМИ УКРАЇНИ...13

Погосян С. В.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....16

Серобян А. А., Антоненко В. Н.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....20

Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И СТРАХОВАНИЕ.....24

Богданова М. В.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ПЕНСИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ В УКРАИНЕ.....24

Дедушева М. В.

ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНОГО МЕТОДУ ХОЛТА-УІНТЕРА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В УКРАЇНІ.....26

Тарасенко Ю.В.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СІМ'ЯМ З ДІТЬМИ, ЯК ФІНАНСОВЕ ДЖЕРЕЛО СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....30

Золковер А.О.

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....34

Секция 3: ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....36

Коблюк А.М.

ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....36

Міхно І. С.

ПРОБЛЕМА УТИЛІЗАЦІЇ СМІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ.....40

Фещенко О. М., Присяжнюк О.М.	
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	50
Процюк Н.Ю.	
СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	53
Секція 4: МАРКЕТИНГ.....	56
Каташинська М. О.	
МОНІТОРИНГ ЗАХОДІВ ПРОТИДІЮЧОГО МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ СПОЖИВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ.....	56
Хаджинова Е.В.	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТНОШЕНИЙ «B2B» НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧНОГО ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	60
Юрчак Е. В.	
ХРОНОЛОГІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БРЕНДУ ЯК СКЛАДНОГО ФЕНОМЕНУ МАРКЕТИНГА.....	62
Дембрович Т.І.	
ТРУДОВА МОБІЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	66
Секція 5: МЕНЕДЖМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	66
Солодка М. П.	
ВПЛИВ КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАНЬ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	69
Цюцюра А.Т.	
ІНВЕСТИЦІЙНІ НАДХОДЖЕННЯ В УКРАЇНУ.....	72
Секція 6: БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ.....	76
Сельцова А.А.	
«ПРЕСТУПНОЕ БЕЗДЕЙСТВИЕ» В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	76
Сергеев Е. О.	
АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НОРМАТИВНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ.....	78
Секція 7: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА.....	83
Новак В.М.	
THE POSSIBLE SOLUTIONS TO THE EUROPEAN CRISIS.....	83

<i>Романів Л.І.</i> ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ У ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....	85
Секція 8: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	88
<i>Гвоздь О.В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
<i>Супруненко Л. А.</i> РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ, ЯК СКЛАДОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	91
Секція 9: НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗРЕЗЕ ТРАС- ФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	95
<i>Грибакина Н.М., Мищенко Т.Л.</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕ- СА.....	95
Секція 10: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	100
<i>Бондаревская К. В., Салимов А. А.</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ПУТЬ К СОВЕР- ШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ.....	100

Секция 1: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ДИНДЯЛ Т. А.

*аспірант кафедри банківської справи
Київський Національний Економічний Університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ*

ЧИННИКИ СТРУКТУРИ ОФЦІЙНИХ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ

У статті визначено чинники структури та класи активів, з яких формуються золотовалютні резерви країни. Аналіз класів активів у розрізі різних валют дає змогу зрозуміти, які ризики та яку дохідність має той чи інший фінансовий інструмент золотовалютних резервів.

Ключові слова: золотовалютний резерв, класи активів, фінансові інструменти, ризик, дохідність, центральний банк, цінні папери, депозити.

The article defines the structure factors and asset classes, including emerging foreign reserves. The analysis of assets classes related to various currencies enables to understanding of what risks and what yield belong to various financial instruments of the gold exchange reserves.

Keywords: gold exchange reserve; assets classes, financial instruments, risk, yield; central bank; securities; deposits.

Постановка проблеми. Загальний обсяг коштів, які знаходяться в складі світових резервів, на кінець грудня 2013 р. становив 11,9 трлн доларів США. В умовах стрімких змін обсягів золотовалютних резервів в управлінні золотовалютними резервами актуальним є питання їх диверсифікації серед різних фінансових інструментів. Центральні банки все активніше інвестують кошти в більш ризиковані активи. Саме тому постає проблема вибору структури класів активів у процесі управління золотовалютним резервом.

Аналіз останніх публікацій. Вивченню теоретичних та методологічних засад, розробці практичних аспектів управління золотовалютними резервами, в тому числі і формування їх оптимальної структури, присвячено наукові праці відомих зарубіжних учених: Алібера Р., Блекмена К., Вільямсона Д., Кларка Р., Доунза П., Дулі М., Грінспена А., Келлі М., Кійотакі Н., Матсуями К., Мюррея Д., Пейбро М., Пітерман С., Сінкі Д., Сміт В., Френкеля Д., Хілі Д. та ін. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми відображені у працях Боринця С.Я., Гальчинського А.С., Журавки Ф.О., Костіної Н.І., Лупіна О.Б., Савлука М.І., Стельмаха В.С., Ющенко В.А. та ін. Роботи зазначених авторів сприяли розширенню уявлень про золотовалютні резерви, а також методи та підходи до управління ними,

проте в існуючих дослідженнях, на наш погляд, залишається не висвітленим досить широке коло питань пов'язаних з побудовою ефективного механізму управління золотовалютними резервами. Це викликає потребу в додатковому дослідженні.

Ціллю дослідження є вивчення різних класів активів, які можуть бути використані в процесі реалізації фінансового механізму формування золотовалютного резерву з урахуванням особливості діяльності центральних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Узагальнена статистика валютних резервів по всьому світу не є секретом, але публікується вкрай рідко. Основні джерела такої статистичної інформації - Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Банк міжнародних розрахунків (БМР). Останні опубліковані дані - на кінець першого кварталу 2014 року. Загальний обсяг валютних резервів всіх країн-членів МВФ на цей момент становив 1186000000000 дол. США. [7] Це приблизно дорівнює 70% валового внутрішнього продукту США за 2013 рік. За оцінками МВФ, світовий валовий внутрішній продукт (розрахований на основі паритетів купівельної спроможності валют) в 2013 році склав 74 трлн. дол. Виходить, що валютні резерви всіх країн світу склали 16% світового ВВП.

Таблиця 1.

**Міжнародні валютні резерви (МВР) світу
(кінець першого кварталу 2014) [7]**

	Трлн. дол.	%
Всього	11,86	100
Економічно розвинені країни	3,87	32,6
Країни периферії світового капіталізму (ПМК)	7,99	67,4

Фінансовий механізм формування золотовалютного резерву передбачає визначення структури інвестиційних інструментів, з яких буде формуватися золотовалютний резерв. На початковому етапі реалізації цього механізму центральні банки обирали найпростіші фінансові інструменти. Проте, починаючи з 1970 р., фінансові інститути все активніше почали формувати резерви в більш дохідних фінансових інструментах. Зазначимо, що при виборі класів активів золотовалютні резерви залишалися ліквідними та захищеними від кредитного ризику [1].

Враховуючи той факт, що отримання прибутку не є самоціллю операцій із золотовалютним резервом, більшість центральних банків обирають консервативну інвестиційну стратегію. Однак за умов подальшого збільшення обсягів резервів все частіше на перше місце виходить питання формування золотовалютних резервів у вигляді більш дохідних фінансових інструментів.

Порядок інвестиційного процесу в центральних банках складається з трьох основних етапів [3]:

- I. визначення основних цілей інвестування:
 - запланований рівень дохідності;
 - ступінь прийняття ризику;
 - співвідношення ризик/дохідність;
- II. аналіз основних умов та обмежень здійснення інвестиційної діяльності:
 - інвестиційний горизонт;
 - забезпечення ліквідності;
 - законодавчі та регулюючі обмеження;
 - податки;
 - створення необхідних резервів;
- III. розробка інвестиційної політики, що базується на найкращому поєднанні цілей та обмежень, з урахуванням потреб:
 - дохідності;
 - диверсифікації;
 - ліквідності;
 - необхідності дотримання визначеного рівня ризику.

Виходячи з цього, важливе місце займає професійна оцінка дохідності і ризикованості резервів центрального банку як в цілому, так і за різними класами активів. Вибір того чи іншого класу активів, в якому формуватимуться золотовалютний резерв, обумовлюється характеристиками, який (які або що) має безпосередній фінансовий інструмент.

Інвестиційна структура центральних банків включає в себе ряд класів активів, до яких належать:

- а) інструменти грошового ринку (залишки на коррахунках та депозити);
- б) фінансові інструменти з фіксованим рівнем доходу.

Якщо операції на грошовому ринку є досить простими з точки зору оцінки обмежень, визначених вище, то фінансові інструменти з фіксованим доходом мають більш складну структуру. Інструменти, які використовуються для формування золотовалютних резервів, можна поділити на п'ять груп:

- державні цінні папери (government-issued securities);
- корпоративні цінні папери (corporate-issued securities);
- захищені від інфляції цінні папери (inflation-protected securities);
- іпотечні цінні папери (mortgage-backed securities);
- цінні папери, що забезпечені активами (asset-backed securities).

Кожен з вищезазначених класів активів має різні процентний та кредитний ризики, крім того, вони мають різну кореляцію. В результаті поєднання різних класів активів можна значно покращити співвідношення ризик-дохідність за портфелем в цілому, що і є основною проблемою при визначенні інвестиційної структури золотовалютного резерву [4].

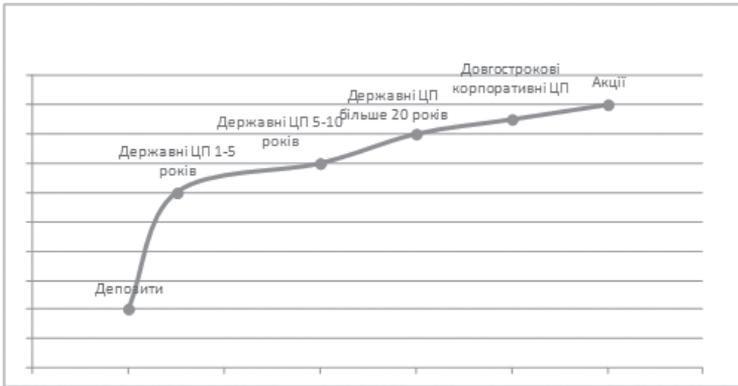


Рисунок 1 Залежність дохідності від ризику для різних класів активів

Широке коло чинників, що визначають необхідність формування резервів та впливають на обсяги цих резервів, наприклад, місце країни в світовому зовнішньоторговельному обороті, політика валютного курсу, яка проводиться усередині країни, практично унеможливує вироблення універсального правила їх оптимізації, придатного для будь-якої країни і в будь-яких умовах. З метою оптимізувати структуру валютних резервів, Національний банк України може її диверсифікувати та зберігати декількома способами, а саме:

- готівкові кошти на поточних та кореспондентських рахунках в надійних іноземних банках;
- ринкові ліквідні фінансові інструменти;
- вимоги НБУ до нерезидентів у вигляді короткострокових депозитів.

Україна зберігає значну частку своїх резервних активів у цінних паперах, і перш за все в боргових зобов'язаннях нерезидентів. Це зумовлено тим, що строкові депозити в іноземних банках знижують рівень ліквідності резервів та підвищують ризики.

Характерною особливістю формування структури золотовалютних резервів залишається прагнення мінімізації обсягів її готівкової частини. Це має об'єктивну причину, оскільки такі активи забезпечують державу надходженням певних доходів. Метою їх наявності є забезпечення поточних потреб у готівкових коштах на внутрішньому ринку. Саме ця частина резервів першою використовується для стабілізації ситуації на валютному ринку.

Найбільш складним у процесі формування структури золотовалютних резервів є вибір резервних валют. Ключовими чинниками в цьому процесі є страхування резервів від знецінення та одержання додаткових доходів і збільшення їх обсягів. Саме тому міжнародні резерви найчастіше тримають

у кількох найбільш сталих валютах. У сучасній структурі золотовалютних резервів України переважає долар США (його обсяги поступово зменшуються), євро, англійський фунт та швейцарський франк. У майбутньому очікується вдосконалення валютних резервів шляхом зменшення частки долару та, залежно від структури міжнародної торгівлі, збільшення частки китайської та японської валют.

Характерною особливістю зміни обсягів золотовалютних резервів України є її залежність від траншів стабілізаційного кредиту, отриманих від МВФ. Хоча отримані кошти надовго не залишаються в структурі резервів, вони обумовлюють «стрибки» обсягів резервів у момент їх отримання [5,6].

В Україні серед фінансових інструментів золотовалютного резерву використовуються середньо та короткострокові інструменти ринку цінних паперів із фіксованими доходами та депозити. Національний банк України має розглядати можливість формування валютних резервів в інших фінансових інструментах, для цього аналізуючи співвідношення ризик/дохідність для класів активів, які використовуються у світовій практиці при формуванні інвестиційної структури золотовалютних резервів. Найбільш глобальний перехід від депозитів до цінних паперів спостерігався серед промислово розвинених країн протягом 80-90-х років ХХст. Країни, що розвиваються, більш активно використовують депозити порівняно з промислово розвиненими країнами. Незважаючи на це, державні цінні папери залишаються найбільшим фінансовим інструментом у структурі світових золотовалютних резервів [2].

РЕЗЮМЕ

Таким чином, Національний банк України має приділяти достатню увагу поступовому розширенню фінансової інструментарію операцій із золотовалютним резервом з метою досягнення певних рівнів доходності та ризику, що дасть змогу принаймні зберегти національне багатство країни.

SUMMARY

Thus, the National Bank of Ukraine has paid sufficient attention to the gradual expansion of financial instrument transactions with foreign reserves in order to achieve certain levels of return and risk, which will allow not only to maintain but also increase national wealth.

Література:

1. Гурова В.О., Сидоренко К.Ю. – Актуальні проблеми формування необхідного обсягу та структури золотовалютних резервів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2011_1/NV-2011-V1_52.pdf.
2. Коваленко В.В., Сілантьєв М.С. – Обґрунтування достатнього рівня золотовалютних джерел держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirnik/765_2008.pdf.

3. Лупін О. Б. Нові фінансові інструменти в управлінні золотовалютними резервами НБУ / Лупін О. Б. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9. – Суми : Мрія-1 ЛТД : УАБС, 2004. – С. 87-96.

4. Лясковець Г.М., Жукова Д.В. – Проблема формування оптимальної структури золотовалютних резервів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vdu/Екоп/2010_1/vdu1-2010/095.pdf.

5. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72631.

6. Золотовалютні резерви Національного банку України // Бюлетень Національного банку України. - 2014. - №09. - С.79

7. Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity - Reporting Countries [Електронний ресурс]: Режим доступу: <Http://www.imf.org/external/np/sta/ir/colist.htm>

Полагний Д.Д.,

асистент кафедри грошового обігу і кредиту, Буковинського державного фінансово-економічного університету

Кікена А.О.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,
студентка м.Чернівці, Україна*

АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД ТА ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТОРСЬКИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

В умовах глибокої економічної кризи у світі і в Україні, коли люди отримують меншу заробітну плату, а то і взагалі залишаються без роботи, банки піднімають відсоткові ставки за вже виданими кредитами, а національна валюта знецінюється, кількість неналежно виконаних грошових зобов'язань позичальників перед фінансовими установами збільшується. Це, в свою чергу, вивело на ринку послуг новий вид компаній – колекторських. Раніше самі банки “вибивали” гроші зі своїх раптово збіднілих клієнтів, але тепер, коли кількість таких суттєво збільшилася, цим займаються спеціалізовані фірми, “вибивання” боргів для яких є єдиною “виробничою” функцією.

В економічній літературі на сьогодні існує невелика кількість ґрунтовних досліджень окремих питань ринку колекторських компаній. Серед науковців, праці яких присвячені функціонуванню колекторських компаній на фінансовому ринку України, варто відзначити М.Галас, М.Ілляк, Ю.Лазаускас, Н.Кучміччук, Ю.Савелова та інші, однак комплексний аналіз цього питання не проведений.

Враховуючи здобутки зазначених учених, варто відмітити, що наукових робіт, у яких чітко визначалися б проблеми діяльності колекторських ком-

паній на ринку фінансових послуг та розроблялися заходи щодо їх вирішення, на сьогодні досить небагато, тому питання визначення сучасного стану та перспектив розвитку цих установ в Україні є актуальними та вимагають відповідних досліджень.

Перші професійні колекторські компанії з'явилися на ринку України в 2006–2007 рр. Переважна більшість з них були створені на базі структурних підрозділів, які займалися роботою повернення проблемних боргів (служби банківської безпеки) банків з іноземним капіталом. Таким чином, саме банки з закордонним капіталом принесли на український фінансовий ринок розуміння необхідності передачі функції збору проблемних боргів спеціалізованим агентствам – колекторським компаніям. У нашій країні, за різними оцінками, працює від 100 до 200 таких компаній. Значний розкид даних пояснюється тим, що чимало їх працює на нелегальній або напівлегальній основі.

Усвідомлюючи важливість здійснення своєї діяльності в межах діючого законодавства колекторські компанії створили Асоціацію учасників колекторського бізнесу в Україні (АКБУ), яка була створена в грудні 2008 р.. Сьогодні до складу Асоціації входять такі компанії: CCG Credit Collection Group, ТОВ “Служба виконання зобов'язань”, компанія Verdict.

У США колекторський бізнес законодавчо врегульований і має свої традиції. Так, основним документом, що регулює діяльність колекторських компаній є FDCPA (The Fair Debt Collection Practices Act) – закон “Про сумлінну практику стягнення боргів”. Так, поняття “колекторська діяльність” нормативно визначене. При цьому метою регулювання є встановлення рамок дозволеного, тобто відповідне законодавство визначає, які дії щодо переконання боржника заплатити є допустимими, а які ні. Даний закон діє вже більше 30 років і за цей час він спромігся вивести колекторську діяльність у США на професійний рівень.

У США на сьогодні збором боргів займаються понад 6500 колекторських компаній. Між колекторами та боржниками створена стійка процедура роботи.

В Україні ситуація дещо інша. Правовий статус колекторських компаній в Україні не визначено, колекторська діяльність законодавчо не врегульована, а тому тісно межує із кримінально-караними діями.

Стрімке зростання обсягів простроченої заборгованості за кредитами спостерігається на банківському ринку з початку цього року. У 2012-му році цей показник скоротився на 8,5%, до 72,520 млрд. гривень, а у 2013-му – на 3,29%, до 70,178 млрд. гривень.

Згідно з офіційною статистикою НБУ, на 1 серпня 2014 року в загальному кредитному банківському портфелі проблемна заборгованість складала лише 10,8%, але якщо до цієї заборгованості додати всі безповоротно списані кредити банків, то реально цей показник має становити 40-45% про-

блемних кредитів у загальному кредитному портфелі банків. Дані свідчать про те, що послуги колекторських фірм, будуть неабияк актуальними. Проблема в тому, що нині за більш-менш якісний портфель дають у середньому 5–7% від номіналу. При цьому банківські установи різницю між сумою проблемного кредиту та ціною його продажу колекторським компаніям обліковували на рахунках витрат, при цьому вивільнялися сформовані резерви за проблемним кредитом. У результаті такого продажу банки уникали сплати податку на прибуток. Однак, незважаючи на деякі переваги такої реалізації боргів, для банків визначальним аспектом залишається ціна та подальше обмеження обсягів відрахування у резерви. Коли на американському ринку купівлі-продажу банківській установі повертається 100% вартості проблемного кредиту, то на вітчизняному ринку вона надто низька – 10%. Саме тому вітчизняним банківським установам варто використовувати інші шляхи продажу кредитів.

Велика кількість країн, в яких добре розвинений колекторний бізнес, вже мають досвід законодавчого регулювання галузі колекторських послуг. Таким чином, Україна може скористатися вже наявними напрацюваннями та великим досвідом, зокрема американським, для регулювання цього виду діяльності.

Література:

1. Про заборону надання колекторських послуг щодо фізичних осіб-боржників: Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credits.zp.ua/2011/11/poyasnyvalna-zapiska-do-proektu-zakonu-ukra/pro-zaboronu-nadannya-kolektorskih-poslug-shhodo-fizichnix-osib-borzhnikov>.

2. Офіційний сайт Асоціації учасників Колекторського Бізнесу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acbu.com.ua/ua/content/82.html>.

3. Ілляк М. Колектори в Україні: друзі для банкірів чи рекет для народу? / М. Ілляк // Юридичний вісник України. – 2012. – № 3. – С. 14–15.

ПОЛАГНИН Д. Д.

асистент кафедри грошового обігу і кредиту, Буковинського державного фінансово-економічного університету

ШПАК М. В.

Буковинський державний фінансово-економічний університет, студентка, м. Чернівці, Україна

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ АПК БАНКАМИ УКРАЇНИ

Сільське господарство України за останні роки розвивається достатньо динамічно. В сучасних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств неможливо без залучення кредитних ресурсів, адже галузь сільського господарства є кредитомісткою галуззю.

Дослідженню теоретичних засад та практичного досвіду функціонування фінансово-кредитного механізму агропромислового комплексу приділяється велика увага з боку таких вітчизняних науковців, як В. М. Алексійчук, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, І. Г. Кириленко, І. І. Лукінов, П. Т. Саблук та інші.

У системі фінансової підтримки аграрного виробництва значу роль відіграє банківське кредитування, яке забезпечує 25–26% фінансових ресурсів і знаходиться на другому місці після внутрішнього самофінансування, що становить 56–57%, 12% – це особисті заощадження фермерських господарств і 5% дають кошти постачальників ресурсів та переробних підприємств [2].

Сільське господарство є кредитомісткою галуззю і її нормативне функціонування без кредитних ресурсів у сучасних умовах практично неможливе. Безперечно, вітчизняні виробники зацікавлені у можливості кредитування майбутнього врожаю, тому співпраця з банками є невід'ємною складовою формування основи продовольчої безпеки України та вітчизняних споживачів.

На жаль, при досягнутій рентабельності сільського господарства на рівні: 2011 р – 21,1%, 2012 р. – 27%, 2013 р. – 20,5% [1], сільгоспідприємства змушені працювати практично лише на покриття процентів за кредитами, тобто на банки. Виключенням є великі компанії, що мають можливість залучати зовнішнє, часто «материнське», фінансування під нижчі відсотки.

На сьогоднішній день значна частка банківських установ здійснюють кредитування підприємств агропромислового комплексу. Найактивнішими з них є: **АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», АТ «Укресімбанк», ПАТ КБ «Надра», ПАТ «Кредобанк», ПАТ «БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ», АТ «Дельта Банк», АТ «Ощадбанк»**. Більшість з яких надають кредит у формі кредитних ліній.

За даними НБУ, обсяг наданих кредитів сільськогосподарським підприємствам банківськими установами з початку року становить 647,7 млн. грн., у т.ч.: в національній валюті – 642,2 млн.грн., в іноземній – 5,5 млн.грн. Середня процентна ставка за користування кредитами -20,4% річних. Вимоги за наданими кредитами – 478,1 млн. грн., у т.ч. обсяги прострочених кредитів - 40.9 млн. грн.[3].

Для України цілком актуальна необхідність встановлення низьких відсоткових ставок за банківськими кредитами, наданих аграрним підприємствам. Аграрні підприємства мають сезонний характер виробництва, тривалий виробничий період, що зумовлює підвищену потребу в кредитних

ресурсах з помірною вартістю. Середня процентна ставка за користування кредитами -20,4% річних.

На кінець 2013 року загальний обсяг прострочених сільгоспідприємствами кредитів **становив 2,6 млрд.грн.**, при кредитному навантаженні понад 40 млрд.грн. Приблизно такою стелю максимального боргу перед банками залишається протягом останніх 3-5 років. **Це означає, що аграрії-позичальники, в основному, вже використали ліміт своїх ліквідних застав для цілей кредитування.**

За даними управліннь агропромислового розвитку райдержадміністрацій, обсяг кредитів, які потребують пролонгації, становить 70,2 млн. грн. (40 підприємств). Станом на 26 грудня 2013 року з них хактично пролонговано 41,2 млн. грн. (22 підприємства) [3].

Станом на вересень 2014 року банківські кредити залучили 1928 підприємств галузі, що на 276 підприємств менше показника 2013 року. Загальний обсяг кредитів в 2014 році склав 8,1 млрд.грн. Всьогобанківські кредити, надані підприємствам АПК, становлять понад 103,9 млрд.грн. [1].

Визначальним у кредитуванні АПК є процес здешевлення кредитів, адже пільгові кредити в середньому становлять 60 % загального обсягу. Середня відсоткова ставка, що компенсується за рахунок бюджетних коштів, становить приблизно 10,9 %. Так, частка бюджету, що виділяється на здешевлення кредитів, знаходиться в межах від 0,1 до 0,5%.

Отже, банківське кредитування аграрного сектора економіки України відіграє значну роль у формуванні фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, але динаміка їх зростання є нестійкою, обсяги та структура наданих кредитів не відповідають потребам сільськогосподарських виробників у довгострокових фінансових ресурсах для оновлення матеріально-технічної бази. Основна частка державних коштів йде на погашення кредитних ставок, які щороку зростають. Тому Стратегією розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року передбачається зростання обсягів залучених кредитних ресурсів сільськогосподарськими товаровиробниками до 2020 р. не менш як у 3,5 раза [4].

Література:

1. Статистичний щорічник України за відповідні роки. Державний комітет статистики / за ред. Осауленка О. Г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/
2. Кредитование аграрного сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.eizvestia.com/tag/apk
3. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.gov.ua

Погосян С. В.

*магістр кафедри фінанси та економічна безпека
Донецький національний технічний університет
м. Донецьк, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

В сучасних умовах однією з актуальних проблем є проблема розвитку іпотечного кредитування. Іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки. За допомогою іпотечних фінансових інструментів здійснюється інвестування реального сектора економіки та збільшення його капіталу і внаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки.

Придбання житла в кредит є поширеною практикою в багатьох країнах світу. Виплати за кредитом, відкладені на багато років, включаються в поточні витрати, що дає можливість ефективно планувати сімейний бюджет і спрямовувати частину коштів на інші довгострокові цілі: великі покупки, освіту дітей, подорожі.

Іпотечне кредитування – це сфера довгострокового вкладення капіталу і як будь-який механізм інвестування, розрахований на тривалий період часу. Іпотечне кредитування стикається в Україні з головною проблемою – відсутністю достатньої кількості фінансових ресурсів у населення і, як наслідок, в економіці і в банківській системі.

В Україні іпотечне кредитування почало активно розвиватися, починаючи з 2001 року, на що позитивно вплинула низка факторів загальноекономічного характеру (низькі темпи інфляції, збільшення доходів населення і вимушена переорієнтація комерційних банків з валютного ринку на кредитування фізичних та юридичних осіб та стабільність національної валюти). У 2003 р. набули чинності Закони України «Про іпотеку» і «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати». У 2004 р. за рішенням Кабінету Міністрів України було створено Державну іпотечну установу (ДІУ), метою діяльності якої є: сприяння подальшому розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні, зокрема шляхом рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ, які проводять діяльність з надання забезпечених іпотекою кредитів) та запровадження ефективних механізмів підвищення рівня їх ліквідності [1].

Загальновідомо, що у 2009–2011 році український іпотечний ринок зазнав великих потрясінь:

Секція 1: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

- повністю було згорнуто всі іпотечні програми;
- загострилися проблеми зі стабільними джерелами фінансування іпотечного кредитування;
- банки намагалися мінімізувати свої валютні ризики – спочатку з'явилися програми реструктуризації кредитів, які були направлені на зміну валюти з іноземної в національну. Потім було згорнуто майже все валютне кредитування, і ті кредити, що надаються банками зараз, надаються лише у гривні;
- падіння цін на нерухомість – це, в свою чергу призвело до того, що вартість застави перестала покривати вартість кредиту, що призводить до погіршення якості іпотечних портфелів банків [2].

На сьогоднішній день в системі іпотечного кредитування важливу роль відіграє ринок банківських послуг. Він становить таку систему економічних відносин, яка забезпечує реалізацію попиту клієнтів на різноманітні послуги, пропозицію цих послуг з боку банківських установ та безпосередньо формування ціни на них. Великі банки контролюють понад 2/3 іпотечного ринку, тобто концентрація всіх операцій відбувається у великих банках, які мають розгалужену філіальну сітку і міцні корпоративні зв'язки з будівельними організаціями. Нині банки фінансують операції іпотечного кредитування переважно за рахунок депозитів фізичних осіб, термін яких не перевищує трьох років, а іпотечні кредити надаються тільки від трьох років. Крім того, конкуренція спонукає час від часу підвищувати депозитні процентні ставки. Усе це збільшує процентні ризики та зменшує ліквідність банку.

За останні роки операції з іпотечного кредитування стали надавати провідні банки України, а саме: ВАТ «Ощадбанк» – 13% ринку, ВАТ «Укресімбанк» – 10%, АКБ «Надра» – 7%, АКБ «Аркада» – 6%, АКБ «Правексбанк» – 5%, АППБ «Аваль» – 8%, ЗАТ КБ «Приватбанк» – 4%, АКБ «Укрсоцбанк» – 3%, Райффайзенбанк – 3%, що становить 59 % від усього ринку, що зображено на рис. 1. Саме ці банки й мають найбільш розгалужену мережу філій та відділень на території України і саме між ними відбувається конкуренція на ринку іпотечного кредитування [3].

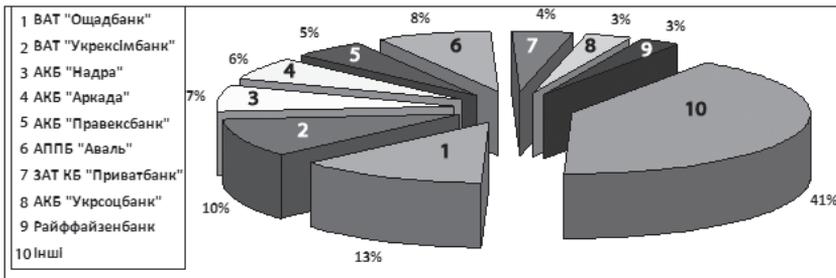


Рисунок 1 Структура установ на ринку іпотечного кредитування України

Максимальні терміни кредитування залишаються в межах 15-20 років, а ставка за довготерміновими кредитами буде плаваючою, або на 1-2% вищою, ніж для іпотечних позик на 5-10 років. Кредити на 25 років будуть рідкістю, доступною лише позичальникам із бездоганною платоспроможністю.

2013 рік виявився для іпотеки не набагато кращим, ніж 2012-й, хоча деякі зрушення в умовах кредитів на купівлю житла все-таки відбулися: на третину зросла кількість банків-кредиторів, середня реальна вартість позик знизилася на 2-5 процентних пунктів, а мінімальні реальні ставки за іпотекою впали на 5-7 п.п.

27 березня 2014 Верховна Рада внесла зміни до закону про Державний бюджет на 2014 рік, згідно з якими було кардинально скорочено фінансування державних житлових програм пільгового кредитування молоді і доступного житла.

Держпрограма здешевлення вартості іпотечних кредитів передбачає кредитну ставку не більше 16%, з яких громадянин платить 3%, а 13% компенсує держава. Експерти вважають, що від 2014 року не слід чекати жодних істотних змін - ні в гірший, ні в кращий бік.

У сучасних умовах розвитку іпотечного кредитування стає в Україні надзвичайно важливим і перетворюється в актуальний напрямок кредитно-банківської реформи. Іпотечний кредит є важливим самостійним інститутом ринкової економіки; одночасно він сприяє виникненню і розвитку інших складових ринкової інфраструктури. Для ефективного розвитку системи іпотечного кредитування важливе значення має правове, нормативне та інформаційне забезпечення, яке впливає на всі складові елементи системи іпотечного кредитування. Необхідним чинником є наявність законодавства, яке на комплексній основі забезпечило б створення належної правової бази для розвитку іпотечних відносин.

Існують певні негативні чинники, які знижують можливості іпотечного кредитування, котрі необхідно мінімізувати, а деякі ліквідувати шляхом розроблення дієвих заходів щодо створення відповідних умов, а саме:

1. Знизити відсоткові ставки за іпотечними кредитами. Основним обмеженням для відтворення масового кредитування купівлі житла є висока відсоткова ставка. За ставкою 17 - 21 % річних у гривні на термін 15-20 років, що є середньою умовою на ринку житла в кредит, важко видавати кредити і обслуговувати заборгованість, оскільки не кожний споживач зможе погашати значну суму кредиту за високою відсотковою ставкою. Таким чином, відтворення масового попиту на іпотечні кредити можливе, лише коли ставка за кредитом досягне рівня 11-12 % річних у гривні. Таких

умов можна досягти лише при наявності у банків довгострокових ресурсів у національній валюті під 6-8 % річних [4].

2. Збільшити термін надання іпотечних кредитів.

3. Створити організаційну інфраструктуру, яка б охоплювала ріелтерські та страхові компанії і на договірних засадах з банком забезпечувала пошук клієнтів для іпотечного кредитування, а також проводила страхування іпотечних кредитів тощо.

4. Удосконалити законодавчо-нормативну базу, яка стосується іпотечно-го кредитування.

Отже, можна зробити висновок, що розвиток іпотечного кредитування в Україні слід розглядати з двох боків. З одного - це державна підтримка розвитку іпотечного ринку, яка сприятиме створенню системи стандартизації ринку, рефінансування первинних кредиторів, страхування ризиків усіх учасників іпотечного ринку - від інвестора до позичальника. З другого - розробка банком власної стратегії роботи на іпотечному ринку, покликаній визначити джерела ресурсного забезпечення, привабливість іпотечних кредитів та поєднати управління ризиками, притаманними іпотечному кредитуванню.

Перспективи розвитку іпотеки в Україні значно залежать від економічного зростання, стабільності цін, удосконалення фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості. Іпотечне кредитування – це надійний і вивірений спосіб залучення приватних інвестицій вітчизняних інвесторів. Лише надійні гарантії, зокрема застава нерухомості та емісія на її основі іпотечних цінних паперів, дозволять мобілізувати в значних масштабах заощадження населення і спрямовувати їх на інвестування перспективних секторів економіки.

Література:

1. Лютий І.О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції суперечності розвитку: монографія / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 548 с.

2. Чиж Н.М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Н.М. Чиж // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – №7(25) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_5/40.pdf

3. Інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/prostobank.ua>

4. Череп А.В. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / Череп А.В., Ярова А.К. // Економічний простір. - 2011. - № 48/1. - С. 172-180

5. Інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipoteka.gov.ua>

СЕРОБЯН А. А.

*магистрант кафедры финансов и экономической безопасности
Донецкий национальный технический университет
г. Красноармейск, Украина*

АНТОНЕНКО В. Н.

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и
экономической безопасности
Донецкий национальный технический университет
г. Красноармейск, Украина*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

В период финансового кризиса, который начался в Украине в 2008 году, банковская система претерпела значительный упадок, что отрицательно повлияло на развитие и состояние финансового сектора в целом. Целью статьи является рассмотрение основных проблем банковской системы Украины и предложение методов решения данных проблем.

Невыполнение функций банками связано с определенным рядом проблем, таких как:

1. Отсутствие доверия к банкам со стороны населения, а, следовательно, и незначительная мобилизация ресурсов банками по сравнению с потенциальными ее возможностями;
2. Низкий уровень кредитования (особенно долгосрочного, ведь краткосрочные кредиты занимают около двух третей кредитного портфеля украинских банков);
3. Низкий (по сравнению с мировым) уровень расчетов между клиентами.

Также к числу проблем в банковском секторе относятся:

1. Высокая концентрация капитала в группе крупнейших банков. Лишь 20 из 195 коммерческих банков формируют 99% портфеля кредитов и депозитов, что является достаточно негативным фактором, ведь такая ситуация может привести к расширению практики договоренностей и заговоров крупных банков между собой в проведении своей деятельности, например, в установлении цен на банковские услуги.
2. Нерациональная территориальная структура (высокая концентрация банков (около 50%) и их активов в Киевской области, тогда как другая половина сосредоточена в других областях Украины, т.е. отсутствие в большинстве регионов достаточной конкуренции)
3. Проблема надежности и обеспеченности выданных кредитов. Опасной является тенденция привлечения ресурсов вкладчиков, которые

не обеспечены собственным капиталом, с последующим выходом на рынок ссудных капиталов, без образования резервов для покрытия кредитных рисков.

4. Недостаточный уровень квалификации менеджеров и специалистов и нехватка опыта банковского персонала

5. Слабая дифференциация ассортимента банковских услуг. Хотя сейчас их насчитывается около 300 (кредитные, инвестиционные, трастовые, расчетно-кассовые, консультационные, транспортные и другие). А также проблема медленного, пассивного внедрения новых банковских продуктов, которые появляются в этой сфере.

6. Низкий уровень использования информационных технологий в банках, (слабо развит Интернет-банкинг).

7. Проблема банковской тайны, которая приводит к сдерживанию многих физических и юридических лиц от вложения денег в украинские банки, к утечке конфиденциальной информации о клиентах банка за его пределы.

8. Проблема законодательно-правового обеспечения банковской деятельности. Именно наличие надлежащего правового поля является исходным и необходимым моментом в обеспечении стабильного функционирования всех банков при отсутствии возникают такие проблемы как отмывание денег, существование которого тесно связано с банковским сектором экономики.

В связи с указанными проблемы, ежегодно многие банки в банковском секторе страны реорганизовываются, переводятся на режим финансового оздоровления или ликвидируются. Такие процессы свидетельствуют о том, что приведенные проблемы мешают повышению конкурентоспособности банковского сектора украинской экономики, тормозят его развитие, а следовательно, и экономический рост страны в целом. Именно поэтому очень важно формулирование предложений для их решения и воплощения их в жизнь, как властными структурами, так и самими банковскими учреждениями.

Рассматривается мероприятия для решения данных проблем:

- 1) расширение сети коммерческих банков в других регионах страны;
- 2) уменьшение процентной маржи коммерческих банков;
- 3) разработать механизм разграничения банковских финансов и правительственных финансов;
- 4) лишить правительство возможности брать у Национального банка Украины и коммерческих банков деньги в кредит в прямой, или в косвенной форме, под видом первичной эмиссии ОВГЗ (облигации внутреннего государственного займа); правительство должно функционировать на осно-

Секция 1: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ве самообеспечения, а не паразитировать на принудительно удешевленных кредитных ресурсах Национального банка и коммерческих банков;

5) Кабинету Министров, желательно, осуществлять финансово-экономическую политику, направленную на повышение эффективности государственных предприятий;

6) усовершенствовать налоговую систему страны;

7) ввести единые общегосударственные реестры движимого и недвижимого имущества;

8) ввести упрощенную процедуру банкротства предприятий;

9) развивать и стимулировать частную собственность;

10) оптимизировать риск-менеджмент;

12) быстрыми темпами проводить реорганизацию, объединение или ликвидации проблемных банков;

13) наладить работу Фонда гарантирования вкладов населения и сделать ее эффективной;

14) развить сеть разнообразных учебных заведений, центров подготовки и переподготовки специалистов для работы в банковских учреждениях;

15) создать благоприятный инвестиционный климат, атмосферу массового инвестирования в украинскую экономику;

16) увеличить числа и повысить качество банковских услуг на основе использования современных технологий и оборудования;

17) внедрять новые банковские продукты;

18) ввести круглосуточное предоставление банковских услуг в коммерческих банках;

19) развивать кредитование малого бизнеса;

20) развивать взаимоотношения банков с клиентами;

21) сформировать и поддерживать режим справедливой конкуренции как в банковском, так и в реальном секторах экономики;

22) укреплять финансовый потенциал путем привлечения новых акционеров и увеличивать капитал за счет расширения клиентской базы;

23) развивать методологию прогнозирования спроса на кредиты, рисков инвестиционно-кредитной деятельности в условиях неопределенности;

24) разработать долгосрочные стратегии с применением международного опыта и национальных особенностей и специфических характеристик каждого банка;

25) развивать Интернет-банкинг, привлекать для этого соответствующих высококвалифицированных специалистов, использовать новейшие информационные технологии;

26) развивать и дальше совершенствовать законодательство и нормативную базу;

Секция 1: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

27) повысить уровень информационного обеспечения в деятельности коммерческих банков;

28) усовершенствовать государственный контроль и надзор, в частности за проблемными банками;

29) сформировать новую, рыночную психологию людей и доверия у них к банковской системе.

Литература:

1. Климова А.А. Проведение анализа прибыльности коммерческих банков Украины / А.А. Климова // Финансы Украины. - 2005. - № 3. - С.112 - 116.

2. Юшко И. Проблемы регулирования банковской деятельности в Украине // Экономічний часопис. – 2001. - №3. – С. 11-12.

3. Кротюк В. Стратегия и тактика развития банковской системы // Вестник НБУ.- 2000.-№ 10.-С.2-3

4. Закона Украины 23.06.2009 № 1533-VI «О внесении изменений в некоторые законы Украины с целью преодоления негативных последствий финансового кризиса».

Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И СТРАХОВАНИЕ

БОГДАНОВА М. В.

*студентка 3 курса
Харьковского торгово-экономического
института КНТЕУ
г. Харьков, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ПЕНСИОННЫЕ ВЫПЛАТЫ В УКРАИНЕ

Актуальность темы исследования определяется ограниченностью бюджетных ресурсов в условиях экономического развития Украины и необходимостью выполнения социальных обязательств государства, весомой составляющей которых остаются пенсионные выплаты. В современных условиях государственный бюджет выступает значимым источником финансового обеспечения пенсионной системы как составляющей социальной защиты населения. Такой высокий уровень зависимости пенсионного обеспечения от бюджета государства противоречит страховым принципам солидарной пенсионной системы, функционирующей в Украине, что обуславливает ряд проблем, требующих безотлагательного решения. Анализ последних исследований и публикаций.

Проблемы пенсионной реформы привлекают внимание украинских ученых на протяжении последнего десятилетия. Значительный взнос в исследование теоретических и методических проблем, связанных с реформированием пенсионного обеспечения и усовершенствованием системы государственного управления пенсионными расходами, принадлежит таким экономистам, как В. Гец, Э.В. Новиков, Б. Надточий, Л. Ткаченко, О. Романюк, Е. Палий и др. научные труды этих исследователей посвящены анализу финансового состояния пенсионной системы, преимуществ и недостатков солидарной и накопительной систем финансирования пенсионного обеспечения, актуарным расчетам размера будущих пенсионных выплат и прогнозированию численности контингентов пенсионного возраста, методологическим вопросам начисления сборов на общеобязательное пенсионное страхование и т.д.

Роль государственного бюджета в финансовом обеспечении пенсионной системы остается достаточно существенной. Начиная с 2008 г. объем бюджетных трансфертов в Пенсионный фонд увеличился более чем в 10 раз – с 6 до 65 млрд. грн. Соответственно, в структуре поступлений бюджета Пенсионного фонда доля средств государственного бюджета на протяжении 2009 – 2012 гг. увеличилась с 24,2 до 39,8%. Более того, Законом о

государственном бюджете на 2013 г. был предусмотрен рекордный размер расходов госбюджета, имеющих статус трансферта в Пенсионный фонд, как в сравнении с другими статьями, так и в сравнении с предыдущим годом, – 67,8 млрд. грн, или 35,3 % плановых доходов и расходов Пенсионного фонда. В 2014 г. из государственного бюджета на финансирование пенсионных программ на протяжении года было выделено 58,3 млрд. грн, из них 40,5 млрд. грн – дотация на выплаты пенсий, надбавок и повышений к пенсиям, назначенным по различным пенсионным программам, 17,7 млрд. грн – средства на покрытие дефицита Пенсионного фонда Украины для выплаты пенсий. С точки зрения финансового обеспечения пенсионной системы такой мощный приток средств из государственного бюджета является отрицательным фактором, поскольку обозначает потерю ее самодостаточности, приводит к зависимости от внешних доноров (особенно таких ненадежных, как государственный бюджет), что противоречит самой идее социального страхования. Согласно мнению экспертов Счетной палаты Украины, в современных условиях Пенсионный фонд «вместо превращения в самостоятельную, самокупаемую организацию трансформируется в государственный фонд, зависимый от средств государственного бюджета».

Ведущие украинские ученые соглашаются, что повышение эффективности управления государственными финансами потребует осуществления комплекса мероприятий по оптимизации расходных обязательств, усиления целевого характера и результативности бюджетных расходов. В связи с этим в правительственной Программе экономических реформ Украины на 2010–2014 гг. признано, что усовершенствование финансирования системы социальной поддержки населения должно происходить в соответствии с общими принципами модернизации всей системы управления государственными финансами, направленной на обеспечение устойчивого экономического роста и гарантированного выполнения государством своих социальных обязательств.

Вместе с тем существует ряд дополнительных мер, которые могут быть применены с целью поддержки финансовой стабильности пенсионной системы и связаны с участием государственного бюджета в ее обеспечении:

1) установление скоординированных сроков и процедур разработки и принятия бюджетов Пенсионного фонда и государственного бюджета с целью предупреждения дисбалансов при планировании и использовании соответствующих расходов;

2) разработка модели социального бюджетирования, включающей все общественные социальные расходы с учетом финансовых возможностей государства и системы социального страхования; приведение в соответствие потребностей социального развития с прогнозом развития экономики и оценками необходимых бюджетных ресурсов.

На современном этапе Украина переживает значительные демографические изменения, которые со всей очевидностью будут влиять на формирование потребности в социальных услугах и других мероприятиях социальной поддержки населения, потребуют существенной переориентации финансовых потоков в пределах бюджета и внебюджетных фондов.

Поэтому существует потребность в разработке научно обоснованной модели социального развития, определяющей основные связи между экономическим и социальным развитием государства с целью достижения устойчивого экономического роста и используемой во время разработки основных направлений бюджетной политики и программ экономического и социального развития.

Литература:

1. Концепция дальнейшего проведения пенсионной реформы, одобрена распоряжением КМУ от 14.10.09 № 1224-2009- с. 7-8.;
2. Новый курс : реформы в Украине. 2010–2015. Национальный доклад / под общ. ред. В. М. Гейца [и др.]. – Киев: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.;
3. Отчет о результатах анализа формирования и выполнения бюджета Пенсионного фонда Украины. – Киев: Счетная палата Украины, 2010 [Электронный ресурс];
4. Стратегия развития пенсионной системы, одобрена распоряжением КМУ от 15.12.05 № 525-р [Электронный ресурс].

ДЄДУШЕВА М. В.

*аспірантка кафедри фінансів
Національний університет ДПС України
м. Ірпінь, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНОГО МЕТОДУ ХОЛТА-УІНТЕРА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Одним із аспектів функціонування фіскальних органів є прогнозування бюджетних надходжень. Точність і адаптивність прогнозування дозволяє оцінювати ефективність роботи фіскальних органів, вносити своєчасні корективи у фіскальну політику, вибудовувати стратегію управління системою державних фінансів з різними часовими горизонтами. Очевидним є той факт, що методики прогнозування безпосередньо впливають на точність прогнозів і здатність фіскальних органів адекватно оцінювати зміни в економічному середовищі з точки зору майбутніх бюджетних надходжень. Враховуючи важливість функції прогнозування, актуальним завданням для аналітичних підрозділів фіскальних органів є розробка нових підходів, які б підвищували якість прогнозних моделей.

Емпіричні дослідження ефективності моделей прогнозування фіскальних надходжень дають доволі неоднозначні результати. З одного боку, формалізовані підходи до прогнозування показників податково-бюджетної сфери якісно перевершують суб'єктивні методи. Хоча різні науковці порівнюють різні методи оцінки перспективних бюджетних надходжень (Х. Бегхестані і Р. Макноун (1992) [1], М. Марселіно і С. Фаверо (2005) [2], Т. Фуллертон (1989) [3], Т. Пайк і Д. Саваж (1998) [4], Дж. Беккетт-Камарата [5], В. Ботрік та М. Візек [6]), однак усі вони узгоджуються в тому аспекті, що застосування економетричних методів приводить до більш точних і менш упереджених прогнозних оцінок доходів бюджету. Оскільки використання більш формальних методів прогнозування нівелює похибки прогнозів, зумовлені політичними маніпуляціями. З іншого боку, не має чіткого визначення найбільш ефективного методу прогнозування. Варто ще раз наголосити, що для кожної групи доходів існує свій власний метод прогнозування. Так, прибуткові податки підлягають кращому прогнозуванню за допомогою регресійних моделей, водночас як акцизні податки краще описуються за допомогою моделі випадкових блукань.

У даному дослідженні ми ставимо за мету адаптувати стандартний метод експоненційного згладження Холта-Уінтера до реальних часових рядів на прикладі податкових надходжень в Україні. Це дозволить отримати більш точні результати прогнозування у порівнянні з іншими методами експоненційного згладжування, а також рядом стандартних емпіричних методів.

Практика прогнозування через експоненційне згладжування нараховує досить велику кількість методів прогнозування, вибір кожного з яких залежить від форми тренда та сезонності. Свого часу Карл Пегельс згрупував всі методи в єдину матрицю, яка дозволяла за кількома критеріями обрати найбільш прийнятний підхід [7]. Візуальна інспекція часового ряду податкових надходжень (*tax*) вказує на нелінійність тренду (рис.1). У випадку прогнозування податкових надходжень, відповідно до класифікації Пегельса, якщо ми не наближуємо часовий ряд до лінійного виду через взяття логарифмів, необхідно використовувати модифікований метод Холта-Уінтера (Holt-Winters' method) з мультиплікативною сезонністю та трендом:

$$L_t = \alpha Y_t / S_{t-s} + (1 - \alpha) L_{t-1} b_{t-1} \quad (1)$$

$$b_t = \beta L_t / L_{t-1} + (1 - \beta) b_{t-1} \quad (2)$$

$$S_t = \gamma Y_t / L_t + (1 - \gamma) S_{t-s} \quad (3)$$

$$F_{t+m} = L_t b_t^m S_{t+m-s} \quad (4)$$

де L_t – рівень часового ряду в момент t ; Y_t – спостережене значення часового ряду в момент t ; b_t – тренд у часовому ряду; S_t – сезонний фактор у періоді t ; F_{t+m} – прогнозне значення часового ряду; α, β, γ – параметри, що необхідно оцінити.

Ураховуючи форми трендів та зміни варіації часових рядів, ми застосували модифікований метод Холта–Уінтера до показника номінальних податкових надходжень (tax). Зазначимо, що більшість методів експоненційного згладжування задані у програмних продуктах напряму. Проте для оцінки параметрів модифікованого методу Холта–Уінтера авторкою було розроблено оптимізаційну ітераційну процедуру, яка мінімізувала показник середніх квадратичних похибок моделі (MSE) і дозволила здійснити відповідні прогнози. На рисунку 1 відображено результати модифікованого варіанта згладжування Холта–Уінтера для змінної tax.

Прогнози, подані на рисунку 1 для 2013 року, розроблялися на основі періоду 2000–2012 рр. Тобто відхилення графіку змодельованих показників до 2012 року є похибками моделі в межах вибірки (in-sample errors), відхилення у 2013 році є похибками прогнозування (outsample forecasting errors). Отримані результати свідчать про те, що модифікований метод Холта–Уінтера з параметрами, які оптимізувалися за алгоритмом авторки дослідження, дав меншу похибку прогнозування, ніж інші моделі, які також були побудовані, але не описані тут в цілях стислого викладу результатів. Однак цей показник не є єдиним для вибору найкращого підходу. Для більш повного аналізу якості моделювання та прогнозування податкових надходжень авторами було побудовано таблицю 1, у якій продемонстровано найбільш важливі характеристики моделей.

У таблиці, крім розрахованих параметрів рівнянь моделей, також надано середньоквадратичні похибки (MSE) різних моделей для періодів, коли є спостережені дані (2000–2012 рр.), та прогнозного 2013 року. Відповідно до результатів, у вибірці даних найменшу похибку дає модель на основі стандартного методу Холта–Уінтера з мультиплікативною сезонністю (A). Проте за межами вибірки, у прогнозованому 2013 році, найменшу похибку дає модифікований метод Холта–Уінтера з мультиплікативним трендом та сезонністю (C). Модель B – це стандартний метод Холта–Уінтера, застосований до логарифмів податкових надходжень, яка показує посередні результати у межах та поза межами вибірки.

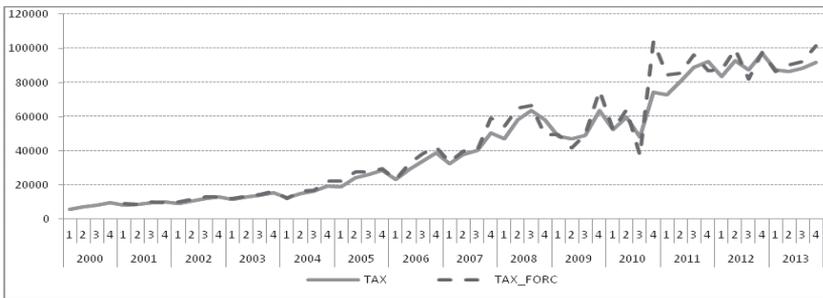


Рис. 2. Фактичні та прогнольні значення податкових надходжень, розраховані за допомогою модифікованого методу Холта–Уінтера з мультиплікативним трендом

Таблиця 1

Параметри різних моделей експоненційного згладжування податкових надходжень

Види моделей	α	β	γ	MSE (insample)	MSE (outsample)
Модель А	0,78	0	0,09	27031275,49	77422915,6
Модель В	0,94	0	0	31138152,23	292849318,8
Модель С	1	1	0,478	39004892,49	34204513,62

Моделювання економічних процесів часто супроводжується вибором автора на користь форм тренду та сезонності, що закладаються в модель. В макроекономіці часові ряди рідко містять лінійні залежності, тому моделі з мультиплікативними зв'язками є більш практичними. Для класу моделей експоненційного згладжування модифікований метод Холта–Уінтера є тим підходом, що враховує нелінійність у змінах варіації та тренду часового ряду. Однак, проблемою є те, що не зважаючи на наближеність даного підходу до реальних даних, його застосування обмежене відсутністю відповідних алгоритмів у поширених статистичних пакетах. В даному дослідженні ми показали, що маючи систему рівнянь, які безпосередньо представляють модель Холта–Уінтера, та оптимізувавши їх з метою мінімізації функції середньоквадратичних похибок, цілком можливо отримати відповідні параметри. Прогноз для податкових надходжень в Україні за 2013 рік, що був отриманий із застосуванням даного підходу виявився досить точним і порівняно більш якісним, ніж більшість аналогічних прогнозів, отриманих із застосуванням ряду стандартних статистичних методів.

Література:

1. Baghestani H., McNowen R. Forecasting the Federal Budget with Time Series Models // Journal of Forecasting. – 1992. – № 11. – P. 127–139.

2. Marcellino M., Favero C. Modelling and Forecasting Fiscal Variables for the Euro Area // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 2005. – № 67. – P. 755–783.
3. Fullerton T. A Composite Approach to Forecasting State Government Revenues: Case Study of the Idaho Sales Tax // International Journal of Forecasting. – 1989. – № 5. – P. 373–380.
4. Pike T., Savage D. Forecasting the Public Finances in the Treasury // Fiscal Studies. – 1998. – № 19(1). – P. 49–62.
5. Beckett-Camarata J. Revenue Forecasting Accuracy in Ohio Local Government / Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. – 2006. – № 18(1). – P. 77–99.
6. Botri V., Vizek M. Forecasting Fiscal Revenues in a Transition Country: The Case of Croatia / Zagreb International Review of Economics & Business. – 2012. – Vol. 15. – № 1. – P. 23–36.
7. Pegels, C. C. (1969). Exponential forecasting: Some new variations, Management Science, 15, 311–315.

Тарасенко Ю.В.

*викладач кафедри економічних дисциплін
Національної академії
Національної гвардії України
м.Харків, Україна*

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СІМ'ЯМ З ДІТЬМИ, ЯК ФІНАНСОВЕ ДЖЕРЕЛО СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Визначення людського капіталу країни як найголовнішого економічного ресурсу, ставить перед Україною задачі по реформації соціальної сфери країни, до якої безпосередньо відноситься вища освіта, як складова розвитку інтелектуального капіталу та професійних навичок людини. Рівень освіти визначає збільшення життєвих можливостей та зменшення соціальних та індивідуальних ризиків для людини, сприяє побудові неформальних зв'язків та формуванню соціального капіталу, що здійснює позитивний вплив як на державу, так і на окреме домогосподарство[1]. Одним з етапів досягнення визначених позитивних ефектів є вирішення питань доступності вищої освіти для різних верств населення, що включає в себе пошук механізму вирівнювання фінансових можливостей домогосподарств з різних соціальних груп за рахунок перерозподілу частини фінансових ресурсів домогосподарств до системи вищої освіти. Посилаючись на досвід використання коштів материнського капіталу в Російській Федерації: покращення житлових умов, сплата послуг в сфері освіти та підвищення частки трудової пенсії матері дитини, - та враховуючи досвід європейських країн з цього питання, розглянемо можливості залучення державної допомоги сім'ям з дітьми до системи вищої освіти[2].

Подібні до української програми державної підтримки сімей з дітьми досить поширені в Європі, але в залежності від країни можуть різнитися: державна допомога може мати універсальний характер, тобто її розмір не залежить від якихось чинників, а в інших - при її виплаті враховуються доходи сім'ї. Допомога універсального характеру встановлена у Бельгії, Данії, Франції, Ірландії, Люксембурзі, Нідерландах, Португалії, Великобританії, а також в Україні. «Напівуніверсальний» характер виплат існує в Німеччині. Така державна допомога встановлюється для усіх, але, починаючи з другої дитини, розмір допомоги залежить від доходу сім'ї, а також існує межа рівня доходу, при якому державна допомога не виплачується. В Бельгії, Люксембурзі, Греції, Португалії розмір допомоги автоматично індексується. У більшості інших країн індексація проводиться щорічно або відбувається їх періодичний перегляд. До цієї групи країн відноситься і Україна, де розмір допомоги щорічно може переглядатись. Ще однією особливістю можна відмітити, що у Бельгії, Франції, Люксембурзі та Великобританії розмір допомоги прогресивно збільшується в міру дорослішання дитини, а вікова межа надання допомоги у половині країн встановлена в 18 років, у інших - 16-17 років. У випадку, якщо дитина продовжує навчання, зокрема здобуваючи вищу освіту, вікова межа виплати допомоги може бути підвищена у всіх країнах, окрім Данії та Іспанії від 24 до 27 років[3]. Європейський досвід державної підтримки сімей з дітьми має ряд переваг над українським, а саме: прогресивне збільшення виплат упродовж дорослішання дитини та довготривалий строк підтримки, на відміну від 3-х років в Україні, що дає підґрунтя для соціального залучення дитини. Нерозвиненість державних соціальних програм, а саме державної допомоги сім'ям з дітьми, викликає ряд проблем та знижує її ефективність.

Проф. Маракова О.В. проаналізувавши діяльність соціальних програм в Україні, зокрема державної підтримки сімей з дітьми, визначила, що до причин недостатньої ефективності програм соціальної підтримки слід віднести вади у законодавстві, недостатньо адекватну оцінку нужденності при призначенні допомоги, а також ментальні чинники, зокрема – надто лояльне ставлення населення до соціального утриманства та випадків зловживань соціальною допомогою[4]. Виходячи з цього постає необхідність переорієнтації призначення соціальних коштів, а саме кошти допомоги сім'ям з дітьми повинні мати чітко визначений цільовий характер, що надасть можливість підвищити ефективність цих коштів та спрямувати їх на соціальне залучення дитини. Досвід країн Європи та національні проблеми розвитку державної допомоги сім'ям визначають необхідність перебудови механізму реалізації цієї програми, де враховуватимуться збільшення строку державної допомоги сім'ям, вплив економічного стану країни на розмір допомоги та спрямування допомоги на розвиток дитини.

Метою розробки соціальних програм є підтримка на різних етапах домогосподарств від бідності та підвищення або підтримання їх матеріального та соціального становища. Але аналіз науковців Інституту демографії та соціальних досліджень, з огляду на те, що основним методом соціальної підтримки в нашій країні є грошова допомога, дійшли висновку, що вона не є найкращим видом підтримки, оскільки до бідності призводять інші причини: відсутність роботи або належної кваліфікації, втрата працездатності, важка хвороба (у т.ч. алкогольна або наркотична залежність), втрата майна або житла, неспроможність сім'ї повноцінно виконувати свої функції через поведінкові особливості (асоціальні прояви) [4]. Тому це підтверджує, що при перерозподілі коштів державної підтримки сімей з дітьми – це не стане причиною пониження їх соціального чи фінансового стану, а надасть інші можливості для розвитку.

З огляду на вищезазначені причини визначимо можливі напрямки модернізації програми державної допомоги сім'ям з дітьми. На соціально-не залучення достатній вплив здійснює вища освіта, яка також виступає однією з складових розвитку людського капіталу, тому необхідно враховувати вищу освіту, як один з ключових напрямків витрат державної допомоги сім'ям. Виходячи з цього пропонується кошти державної допомоги спрямовувати за декілька напрямків: 1. Зберігається підтримка сімей при догляді за дитиною до трьох років, що не порушує їх прав та дозволяє покрити збільшення видатків домогосподарств; 2. Частина коштів, яка призначалася для видачі домогосподарствам одноразово при народженні, буде спрямовуватиметься на фінансування вищої освіти, що посилює віддачу від них та спрямовуватиме кошти у соціальну сферу. Накопичення цих коштів на протязі 17 років надає можливість зробити підґрунтя для старту дитину у професійне життя, а також виступають капіталом завбачливості, що надає упевненість у майбутньому.

Визначені складові модернізації програми державної допомоги сім'ям з дітьми змінюють їх споживчий характер на інвестиційний, за рахунок залучення цих коштів до системи вищої освіти та накопичення їх на протязі 17 років на індивідуальному накопичувальному рахунку кожної дитини, та призведуть до низки соціальних ефектів, основним з яких виступає розбудова механізму ефекту соціальних ліфтів. Ефект соціальних ліфтів – це система дій, спрямована на надання можливостей отримання та використання людських навичок задля працевлаштування та соціальної адаптації, що надасть можливість покращення добробуту людини. Розвиток системи соціальних ліфтів для держави стає запорукою її стабільності та ефективного функціонування. Налагодження цього механізму дозволить поступо-

во якісно підвищити соціальний рівень держави, а результатом цього стане зростання середнього класу та розвиток економіки держави. Визначені вище проблеми лежать в основі глибокої та постійної соціальної нерівності, подолання якої потребує вирішення не лише фінансових, а й психологічних та соціальних питань. Наразі при отриманні вищої освіти існує нерівність у можливостях її отримання для різних за соціальним статусом верств населення. Статистичні дослідження домогосподарств показують, що в домогосподарствах, де батьки мають вищу освіту та займають керуючі посади, мають більше шансів отримати вищу освіту, вона надуває так званого статусу традиції у домогосподарстві[5]. Протилежна ситуація у бідних сім'ях з дітьми, оскільки дитина, яка виховується у бідній сім'ї, більш наражається на ризик бідності і в майбутньому дорослому житті[6]. За рахунок спрямування коштів державної допомоги сім'ям з дітьми відкривається доступ до вищої освіти усім бажаним, що вирішує питання доступності для різних соціальних верств населення.

Модернізація програми державної підтримки сім'ям з дітьми та залучення частини цих коштів на фінансування вищої освіти потребують суттєвих перебудов та створення інституту, який включатиме функціональні обов'язки по залученню, накопиченню та перерозподілу зазначених коштів задля фінансового забезпечення вищої освіти, що сприятиме соціальній рівності при доступності вищої освіти та надасть можливість мати підґрунтя для соціального залучення дитини.

Література:

1. Макарова Е.В. Образование в модернизированном обществе: цели и приоритеты для Украины.– Демография та соціальна економіка. – 2014. – №1. – с.37-48.
2. Материнский капитал в 2014 году. Какая сумма? Что изменилось? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.papaimama.ru/arts.php?art=matkapital>
3. Зарубіжний досвід соціального захисту сім'ї [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://shev.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=6883&Itemid=479
4. Маркова О.В. Програми соціальної підтримки: оцінка результатів та шляхи удосконалення. – Демография та соціальна економіка. – 2013. – №1. – с.47-57.
5. Е. Петренко, Е. Галицкая, И. Шмерлина «Ценность высшего образования» // Вопросы образования. – 2010. – №2.
6. ФЕДІРКО Н.В. Индикатори оцінювання ефективності програм державної соціальної – Демография та соціальна економіка. – 2013. – №1. – с.67-78.

ЗОЛКОВЕР А.О.

*К.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Впродовж свого життя кожна людина веде активну економічну діяльність, яка тісно пов'язана з фінансовою діяльністю, яка у свою чергу пов'язана з фінансовою грамотністю.

Низький рівень фінансової грамотності населення призводить до того, що кошти, які знаходяться у населення, здебільшого заощаджуються у готівковій формі. Так, за даними Національного банку України, депозити резидентів, залучені недепозитними корпораціями на кінець 2013 року, становили 669 974 млн. грн. [1], що за офіційним курсом НБУ на 31.12.2013 року еквівалентно 83 700 млн. дол. США [2]. Упродовж 2014 року спостерігається тенденція зменшення коштів на депозитах, так на жовтень 2014 року цей показник становив 636 846 млн. грн. У той час, за аналітичними розрахунками фахівців [3] у населення у готівковій формі зберігається близько 100 000 млн.дол. США. Окрім внутрішньополітичних (зміна влади, конфронтація з Російською Федерацією, щодо Криму та сходу України) та економічних (стрімка девальвація національної валюти, спад ВВП та промислового виробництва) чинників, які відбувалися в Україні протягом 2014 року і сприяли тому, що населення обирало готівкову форму зберігання заощаджень, домінуючим фактором залишається низька фінансова грамотність населення України.

Підвищення рівня фінансової грамотності населення Україна, на наш погляд-стратегічна мета. Досягнення цієї мети буде мати синергетичний ефект для економіки України, яка зможе залучити значні кошти для реалізації інфраструктурних та технологічних проектів, для населення, яке зможе отримувати пасивні доходи та захищати кошти від інфляції, для підприємств, які зможуть залучити кошти на переозброєння основних засобів та у наукоємні проекти.

В Україні було здійснено ряд спроб реалізувати програми, щодо підвищення фінансової грамотності населення, так фахівці Національного банку України розробили навчальний курс для загальноосвітніх навчальних закладів «Фінансова грамотність», також у НБУ щорічно проводять конкурс серед школярів «Заощаджуй», відбуваються турніри «Фінансова грамотність»; на рівні Кабінету Міністрів затверджено ряд

програм, щодо підвищення фінансової грамотності, серед них «Стратегія реформування системи захисту прав споживачів фінансових послуг на 2012-2017 рр.» [4], яка передбачає введення посади фінансового омбудсмена тощо. Однак, ми вважаємо, такі заходи мають точкове значення і не сприяють розвитку фінансової грамотності у населення.

На наш погляд, підвищення фінансової грамотності можливе лише через запровадження Державною комплексної програми, яка буде охоплювати широкі версти населення. Одним із основних заходів цієї комплексної програми має стати залучення населення на фінансовий ринок, наприклад, через продаж акцій державних банків або державних корпорацій, зі значною маркетинговою підтримкою та залученням найвідоміших діячів з різних галузей.

Зазначена пропозиція приверне до фінансової галузі значну кількість населення, яке буде вимушене для купівлі акцій опанувати базові фінансові поняття, а в подальшому зможе використовувати отримані фінансові знання для інвестицій у економіку України напряму або через фінансових посередників.

Література

1. Веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Веб-портал Ліга.Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2013/12/31/news/36909.htm>
3. Веб-портал Ліга.Фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/personal/2013/4/12/news/33595.htm>
4. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки // Офіційний вісник України - 2012 р.- № 85- стор. 265

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРІДПРИЯТТЯ

Коблюк А.М.

*студент кафедри товарознавства маркетингу та туризму
Вінницький торгово – економічний інститут
м.Вінниця, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджуються економічні реформи на туристичних підприємствах України.

Ключові слова: реформи, туризм, розвиток, інфраструктура курортів.

Вступ. Світовий туризм характеризується високими темпами розвитку, зростанням його ролі в економіках окремих країн і регіонів.

Економіка туристичного бізнесу являє собою, з одного боку, сукупність суспільних відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, тобто при виробництві, розподілі, обміні та споживанні туристичних послуг (турпродукту), яка вивчається економічною теорією, а з іншого боку, є складовою частиною народногосподарського комплексу країни як каталізатора економічного зростання [2, с.7].

Метою роботи є виявлення існуючих проблем подолання наявних негативних тенденцій, створення системних і комплексних умов для розвитку туризму та курортів.

Виклад основного матеріалу. Туризм в Україні став наблизитися до світового рівня. З'явилися й розвиваються підприємства, що спеціалізуються на туристичній діяльності різних видів та організаційно-правових форм. Створено широку мережу туристичної індустрії, до якої входять засоби розміщення, об'єкти харчування, розважального, пізнавального, ділового, оздоровчого, спортивного, релігійного та іншого призначення [2, с. 3].

Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами.

На сьогодні в Україні функціонує шість курортів державного значення, понад 20 природних курортних територій за наявності унікальних природних ресурсів мають підстави для оголошення їх відповідно до Закону України "Про курорти" курортами державного значення.

Для забезпечення розвитку інфраструктури курортів (транспорт, зв'язок, комунальне господарство) необхідно розв'язати ряд територіальних, соціально-економічних, екологічних проблем і завдань щодо використання природних лікувальних ресурсів і визначення шляхів збалансування міжгалузевих інтересів [4, с.19].

За розрахунками, проведеними на основі даних Міндоходів та державних статистичних спостережень, обсяг надходжень до державного бюджету від провадження туристичної діяльності за 2013 рік становив понад 1,5 млрд. гривень.

Крім того, за 2013 рік сплачено 38,4 млн. гривень туристичного збору, що на 38,3 відсотка більше, ніж у 2012 році. Загалом протягом 2009-2012 років обсяг надходжень до державного бюджету від провадження туристичної діяльності збільшився з 208,2 млн. до 1,5 млрд. гривень [7, с.34].

У 2013 році з туристичною метою кордон України перетнуло 24,6 млн. іноземців, що на 2,8 відсотка перевищує показники 2012 року, з них послугами вітчизняних туроператорів скористалися 500 тис. іноземних туристів у складі організованих груп. Іноземні туристи приїздили до України найчастіше з Росії, Польщі, Білорусі, Німеччини, США, Італії, Румунії, Туреччини, Великобританії, Ізраїлю. У 2013 році перетнуло державний кордон з туристичною метою 21,4 млн. українців, з них послугами вітчизняних туроператорів скористалося близько 1,5 млн. туристів. На сьогодні найбільш відвідуваними українськими туристами країнами є Туреччина, Росія, Єгипет, Польща, Румунія, ОАЕ, Греція, Німеччина, Ізраїль, Чехія [7, с.41].

Підвищення рівня конкуренції на міжнародному туристичному ринку за перерозподіл туристичних потоків зумовлює необхідність здійснення заходів для посилення ролі органів виконавчої влади у формуванні та просуванні національного туристичного продукту. У багатьох державах світу активно розробляються та виконуються відповідні державні програми, вдосконалюється нормативно-правове забезпечення та впроваджується податковий режим, сприятливий для розвитку сфери туризму та курортів, залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури. За таких умов національний туристичний продукт стає все менш привабливим та конкурентоспроможним [5, с.48].

З огляду на зазначене необхідно підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної туристичної індустрії на міжнародному туристичному ринку, забезпечення якості національного туристичного продукту. Зокрема, особливої уваги потребує вирішення питання належного пристосування природних територій, об'єктів культурної спадщини для відвідування туристами, забезпечення їх відповідного інфраструктурного облаштування та інформаційного забезпечення.

Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних і комплексних умов для розвитку туризму та курортів має стати одним з пріоритетів забезпечення сталого розвитку держави в цілому та підвищення якості життя населення [5, с. 53].

Основними причинами виникнення проблеми розвитку сфери туризму та курортів в Україні є [6, с.27]:

- відсутність скоординованих дій та системного підходу до розроблення та виконання державної, регіональних і місцевих програм розвитку туризму та курортів, зокрема сприятливих умов для розвитку внутрішнього та в'їзного туризму;

- недосконалість системи ведення статистичного обліку у сфері туризму та курортів, а також здійснення заходів, спрямованих на комплексне освоєння та розвиток туристичних ресурсів;

- низький рівень безпеки на туристичних об'єктах і маршрутах, несвоєчасне надання невідкладної допомоги туристам, які постраждали під час подорожі;

- недосконалість технічного регулювання та стандартизації, що призводить до відсутності належного інфраструктурного облаштування та інформаційного забезпечення туристичних об'єктів і маршрутів [6, с.28];

- недостатність критеріїв, на підставі яких здійснюється категоризація об'єктів туристичної інфраструктури, зокрема готелів та інших аналогічних засобів розміщення, та їх неузгодженість із сучасними стандартами розвинутих туристичних країн;

- відсутність механізму акредитації та сертифікації об'єктів туристичної інфраструктури;

- відсутність планів комплексного розвитку природних курортних територій;

- недосконалість системи обліку та охорони лікувально-оздоровчих територій;

- недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури і обслуговування в окремих курортних закладах. [6, с.29]

Комплексне розв'язання проблеми можливе шляхом розроблення, прийняття та виконання Державної цільової програми розвитку туризму та курортів до 2022 року [1].

Метою Програми є створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності [1].

Розв'язання проблеми можливе двома варіантами.

Перший варіант передбачає розвиток туризму та курортів шляхом саморегуляції у сфері туризму та курортів, визначення ринкового механізму, що може призвести до значних втрат бюджетів усіх рівнів у зв'язку з нераціональним використанням туристичних ресурсів, поглиблення процесів

“тінізації” туристичного ринку, формування негативного іміджу держави на міжнародному туристичному ринку, зниження якості надання туристичних послуг та рівня безпеки туристів.

Другий варіант передбачає розвиток туризму та курортів на умовах державно-приватного партнерства, забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення туристичних ресурсів, детінізацію туристичної діяльності, збалансування державних та приватних інтересів у сфері туризму та курортів, збереження та ефективного використання природних територій курортів і природних лікувальних ресурсів, забезпечення доступності та прозорості інформації про туристичні ресурси і суб'єктів туристичної діяльності[3, с.17].

Реалізація другого варіанта, який є оптимальним, дасть змогу:

- подолати негативні тенденції у сфері туризму та курортів;
- забезпечити доступність туристичних ресурсів для всіх категорій осіб, особливо для осіб з інвалідністю, у тому числі з вадами зору, слуху і порушеннями опорно-рухового апарату, та інших, пов'язаних з інвалідністю груп населення;
- сформуванню позитивний імідж держави на міжнародному туристичному ринку;
- забезпечити розвиток в'їзного туризму;
- прискорити темпи розвитку туризму, збільшити обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності;
- створити сприятливі умови для використання наявних організаційних, фінансових, інтелектуальних, матеріально-технічних та інших ресурсів;
- забезпечити розвиток найцінніших природних територій та об'єктів культурної спадщини;
- забезпечити захист економічних інтересів держави від реальних та потенційних загроз у сфері туризму та курортів на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку[1].

Висновки. Отже, виконання Програми дасть змогу забезпечити:

- збільшення кількості туристів, які здійснюють подорожі в межах України, зокрема іноземців;
- створення нових робочих місць;
- збільшення обсягу наданих туристичних послуг;
- підвищення рівня валового внутрішнього продукту;
- збільшення обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності;
- створення умов для надання туристичних послуг особам з інвалідністю, у тому числі з вадами зору, слуху і порушеннями опорно-рухового апарату, та іншим, пов'язаним з інвалідністю групам населення.

Література

1. Постанова від 29 червня 2011 р. № 707 Київ «Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної та туристичної інфраструктури у 2011-2022 роках» // <http://zakon.nau.ua/doc/?code=707-2011-%EF>
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. - 176 с.
3. Биркович В. І. Державне регулювання сфери туризму на регіональному рівні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02/ В. І. Биркович ; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип.упр.». – Запоріжжя, 2007. – 20 с.
4. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні. Навчальний посібник. - Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. - 180 с.
5. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с.
6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Навчальний посібник. - Чернівці: Книги-XXI, 2003. - 300 с.
7. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: Монографія. - Львів: Новий Світ-2000, 2012. - 176 с.

Міхно І. С.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
НУБіП України
м.Київ, Україна*

ПРОБЛЕМА УТИЛІЗАЦІЇ СМІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Економічне зростання впливає на всі ланки життєдіяльності людини, у тому числі і на виробництво та споживання, що у свою чергу спричиняє збільшення залишків. Найбільше ця проблема постає перед країнами, що розвиваються, де до кінця не сформовано екологічне законодавство та прискорення економічного розвитку вирішуються за рахунок погіршення стану зовнішнього середовища [1].

За даними Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) було підраховано, що 1% зростання національного доходу на 0,69% підвищує кількість твердих побутових відходів [2]. Як і для більшості країн, що розвиваються питання утилізації відходів постає для України достатньо гостро. Незважаючи на складне економічне становище України в останні роки процес накопичення відходів продовжується внаслідок відсутності концепції ефективної їх утилізації на державному рівні [3]. Погіршується екологічна ситуація навколо міст (особливо з населенням, що перевищує 1 млн. мешканців), не безпечні звалища безконтрольно створюються по всій території країни.

В умовах зростання вартості сировинних ресурсів українерационально як з економічної, так і з екологічної точки зору ховати під землю

готову сировину, придатну до повторного використання. Головною проблемою використання цієї сировини стає його вилучення зі сміттевої маси, оскільки в суміші вона майже непридатна для переробки. Тому разом з удосконаленням систем технічного сортування побутових відходів, пріоритет надається роздільному збиранню відходів. Для цього застосовують економічні стимули, проводять юридичні заходи, агітацію і пропаганду серед населення.

В різних країнах світу існує багато підходів для реалізації концепції утилізації відходів. В розвинутих країнах світу сміття перероблюють та використовують вторинно. Це повертає відходи у стан сировини (товару) та приносить кошти підприємствам, що займаються переробкою. Майкл Хейт, Джуліан Стенджел, Йенс Людвіг та Френк Шульцман писали, що у зв'язку з розвитком країн, зростають потреби, а тому і нагромадження залишків; і тільки повторне використання матеріалів здатне зменшити навантаження на екологію[4]. Під концепцією повної утилізації відходів розуміють багатоступінчатий процес сортування і переробки сміття, при якому мінімізується кількість залишків при утилізації, максимізується економічна ефективність та мінімізується вплив на екологію (дотримується екологічне законодавство). Як зазначає Надім Копти, Дідар Ерджен та Тургут Оней, за утилізацію сміття платить споживач [5]. Вартість може бути сплачена окремо (наприклад, комунальним службам), чи бути включена в ціну товару. Паул Іселі та Ерон Лоувен у своїх роботах наголошують, що дуже важливим фактором розвитку сміттепереробної галузі є ціноутворення і тарифи на вивіз і сортування сміття [6]. В багатьох країнах світу за збір та утилізацію сміття громадяни платять певну суму грошей, що включена в оплату за комунальні послуги. Інший підхід полягає в тому, що утилізацією сміття займаються компанії виробники, але вартість переробки теж перекладається на споживача, відображаючись у ціні товару.

В розвинутих країнах існує екологічне законодавство, де вказані суми штрафів за недотримання норм та правил при поводженні з відходами. Зараз постає питання зміни структури сміття. Ернст Воррел та Маріс Слюсвельд в своїй роботі дійшли висновку, що зміна структури сміття збільшує витрати на їх сортування та переробку, адже багато полімерів має довгий термін розкладання, а країни, що розвиваються використовують в більшості полігонний спосіб утилізації [7].

У Швейцарії частка витрат на утилізацію відходів лягає на плечі населення. Наприклад, вартість напоїв суттєво підвищено за рахунок вартості тари, що перевищує її реальну вартість в декілька разів. [8].

Прикладом реалізації концепції повної утилізації сміття може стати Японія, де поставлено завдання створити екологічно орієнтоване суспільство, що передбачає раціональне використання і відтворення

матеріальних ресурсів, яке поєднується з підтримкою високого рівня та якості життя [5].

У Великобританії теж слідкують за накопиченням відходів і поводженням з ними. Там була написана Робіном Мюрреєм книга «ZeroWaste», для керівництва і парламенту Сполученого Королівства, як альтернативна концепція поводження з відходами в цій країні [9]. З 2007 року у Великобританії вступила в силу директива WEEE, що вимагає, щоб виробники електроніки приєдналися до однієї з 37 програм Producer Compliance Schemes, діючих на території Великобританії [10].

Йонгпінг Лі та Джордж Хуанг дійшли висновку, що ризик виникнення неконтрольованих звалищ, що впливають на загальний екологічний стан країни, вищий у країнах з низьким ступенем економічного та соціального розвитку [11]. Україні слід враховувати зарубіжний досвід. Однак, враховуючі існуючі економічні реалії: свідомість суспільства, рівень оплати праці, можливості кредитування, треба створити та розвивати власну систему поводження з відходами, до якої залучити суспільство, бізнес, державні та комунальні служби, до відома яких належать питання відходів, та чітко розмежувати відповідальність.

Ефективність кінцевих результатів утилізації значною мірою залежить від реалізації принципів системного підходу, який враховує інтереси як суспільства, так і бізнесу. Використовуємо трьох елементний підхід для вирішення задачі утилізації відходів: суспільство, бізнес і узагальнений уряд (рис.1). Два перших елементи впливають на стан зовнішнього середовища, шляхом забруднення побутовими та промисловими відходами. Суспільство в найбільшому ступені має вплив на стан зовнішнього середовища, в той же час, коли бізнес та уряд в деякому ступені знаходяться в переважному положенні (наприклад, важко уявити, що член будь якого українського уряду або власник підприємства має власний будинок поблизу смітника). Однак, будь яка політична сила, що прагне до переваги на виборах, враховує суспільний настрій, що є стурбованим станом зовнішнього середовища. Таким шляхом приймається природоохоронне законодавство, що повинно зменшити ступінь промислового забруднення шляхом впровадження екологічних податків. Цілком можливо, що при зменшенні рівня суспільної корумпованості екологічне законодавство буде мати більший вплив на стан зовнішнього середовища. Однак, для ефективної утилізації побутових відходів необхідно мати власну національну концепцію та підтримку суспільства.

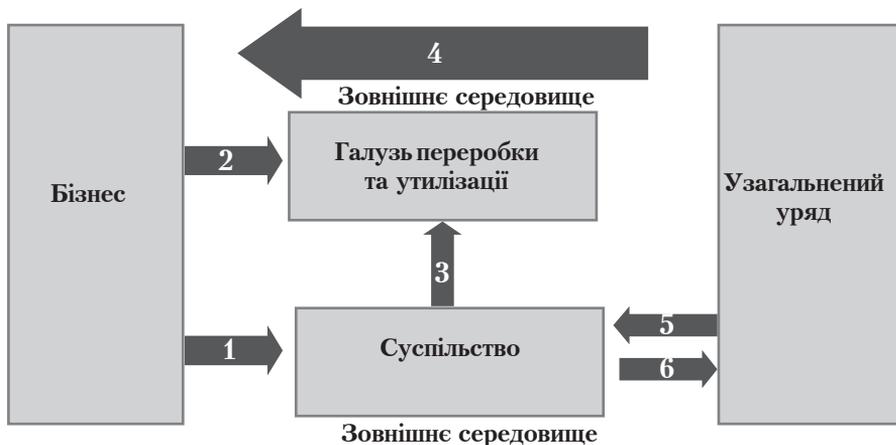


Рис. 1. Структурна схема поведінки з відходами.

- 1 – Товари для споживання,
- 2 – Промислові відходи,
- 3 – Побутові відходи,
- 4 – Природоохоронне законодавство,
- 5 – Суспільна свідомість відносно стану зовнішнього середовища,
- 6 – Правила поведінки з побутовими відходами.

В Україні практично не використовується рециркуляція, хоча збереглися деякі схеми з часів планової економіки, такі як повторне використання скляних пляшок та макулатури. Однак, в часи планової економіки перероблялась тільки незначна частка побутових та надзвичайно небезпечних промислових відходів, що генерувались потужним військово-промисловим комплексом країни. Внаслідок низького рівня доходів більшості населення швидкість генерації відходів в Україні суттєво менша, ніж в розвинутих країнах світу. Відходи прийнято розділяти за класами небезпечності. Існують 4 класи відходів: перший – надзвичайно небезпечні, другий – високонебезпечні, третій – помірно небезпечні, четвертий – мало небезпечні[12].

Щорічно в м.Києві утворюється близько 1,5 млн. т відходів (включаючи відходи підприємств і особистих господарств 1-3- класів), до яких відносяться надзвичайно небезпечні, високо небезпечні та помірно небезпечні відходи, з яких використано вторинно лише 270 тис.т, з яких 240 тис.т. спалює сміттєспалювальний завод «Енергія». Таким чином накопичення сміття поблизу Києва відбувається зі швидкістю більше ніж 1 млн.т. за рік. Недосконалий облік сміттєзвалищ не дає достатніх даних для адекватного аналізу. Наявні дані не відображають реального стану, тому що велика кількість відходів припадає на 4 клас (мало небезпечні),

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРЕДПРИЯТТЯ

що не враховується. До них можна віднести органічні відходи, що мають невеликий час розкладання та суттєво не впливають на стан навколишнього середовища. Великою проблемою в обліку є нелегальні сміттєзвалища, кількість яких постійно зростає. На даний час існує понад 30 сміттєзвалищ на відстані до 10 км від Києва, що займають площу більше 160 га. На підставі цих даних можна зробити висновок, що середнє сміттєзвалище має площу 5 га. У подальшому цей показник буде використано для загальної оцінки впливу сміттєзвалища на екологічний стан його оточення. За законом про державні будівельні норми в Україні, у радіусі 1 км від полігону заборонено будувати дома та установи, де накопичується велика кількість людей [13]. В зв'язку з цим положенням, з використання виводиться суттєво більша площа, ніж територія сміттєзвалища. Зробимо спробу оцінити цю територію.

На рис. 2 представлено загальна схема виведення зі звичайного користування територій поблизу сміттєзвалища. Для середнього полігону площиною 5 га загальна площа, що неприродна ні для сільськогосподарського (виробництво аграрної продукції), ні для соціального (будівництво житла) використання, відповідно до діючого законодавства складає приблизно 4,2 квадратних кілометра [14]. А це

означає що мультиплікатор для площ сміттєзвалищ дорівнює: $\kappa = \frac{4,2}{0,05} = 84$

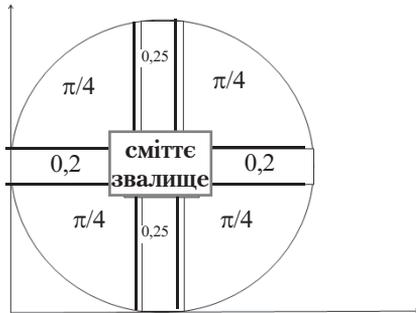


Рис. 2 Ефект сміттєзвалища площею 5 га на прилеглих територіях (кв.км)

За даними українського комітету статистики в Україні на 2013 рік (Табл.1) накопичено 15,1 млрд.т відходів у спеціально відведених місцях (зокрема, полігонах) 1-4 класів (включно мало небезпечні відходи, відходи домогосподарств, організацій і підприємств). З них у 2013 році утилізовано 147 млн.т. Відходи 1-3 класів складають 12,6 млн.т, [15].

Табл.1. Основні показники накопичення та утилізації відходів в Україні 2010-2013 р. за даними комітету статистики.

Рік	Наявність на кінець року у спеціально відведених місцях чи об'єктах та на території підприємств, млн.т		Утилізовано, млн.т	
	1-3 класів	1-4 класів	1-3 класів	1-4 класів
2010	16,2	13 267	0,64	145,7
2011	15,2	14 422	0,59	153,7
2012	14,3	14 910	0,54	143,5
2013	12,6	15 167	0,44	147,2

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З таблиці бачимо, що відбувається постійне накопичення відходів 1-4 класів. Частка утилізованих відходів 1-3 класів складає 4%, а 1-4 класів – 1%, з чого можна зробити висновок, що відходи 4 класу майже не утилізуються, та 99% всіх відходів

Недосконалість обліку призводить до спотворення інформації та недостатність її для повного аналізу сучасного стану кількості відходів та швидкості їх накопичення. До 2010 року враховувались за даними комітету статистики тільки відходи 1-3 класів, не включаючи мало небезпечні відходи, що складають найбільшу частку в структурі відходів України.

За даними держкомстату вага сміття в Україні 1-3 класів зменшилась, але, якщо врахувати нелегальні сміттєзвалища та 4 клас, ситуація кардинально відрізняється. Як пише Оксана Станкевич: «Тільки на території Закарпатської області сьогодні близько 70 відсотків нелегальних сміттєзвалищ» [16].

Якщо врахувати всю доступну інформацію з офіційних джерел (статистичні збірники) та неофіційних джерел (радіо свобода та інші джерела), то можна проаналізувати динаміку генерації відходів 1-3 класів небезпеки (надзвичайно, сильно та помірно небезпечні) (рис.3). На часовому інтервалі 1994-2012 рр. швидкість генерації стабільно зростає (0,13 млн.т. за рік), причому нулеву гіпотезу (відсутність зростання обсягів відходів потрібно відхилити на рівні значущості 1%). У подальшому можна використати отриману залежність для оцінки обсягу інвестицій, що потрібні для утилізації обсягів, що накопичено.

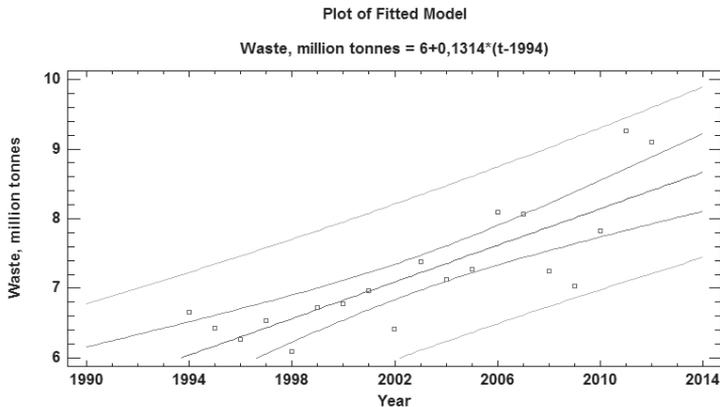


Рис. 3. Діаграма розсіяння та тенденція щорічної генерації відходів в Україні на часовому інтервалі 1994-2012 рр.

Джерело: власні розрахунки на основі даних radiosvoboda.org

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРЄДПРИЯТТЯ

У аналітичному вигляді обсяг щорічної генерації відходів має наступний вигляд: $Y = 6 + 0,13 \cdot (t - 1994)$,

Але офіційні дані, що представлені в статистичних збірниках України дають іншу картину. Якщо розглянути процес генерації сміття, включаючи спалювання і переробку, як функцію часового інтервалу, то отримуємо наступну залежність:

$$Y = 3,7 - 0,13 \cdot (t - 1994),$$

Як бачимо з наведених моделей, офіційні дані та неофіційна статистика кардинально відрізняються.

Але реальність показує, що більш адекватно ситуацію відображає неофіційна статистика і це підтверджує аналіз площ сміттевих полігонів.

Основні параметри моделей представлені в табл. 2.

Табл. 2. Параметри розглянутих моделей

Назва моделі	Кількість спостережень	R ² коефіцієнт детермінації	F критерій Фішера	t ₀ критерій Стьюдента для V ₀	t критерій Стьюдента для V ₁	D Стандартна похибка
Залежність швидкості накопичення від часу (за даними Укрстат).	19	0,69	39,03	886,8	-6,24	3,19
Залежність швидкості накопичення від часу (за неофіційними даними).	19	0,68	36,9	315,1	6,07	3,25
Залежність площ, зайнятих під сміттєзвалище від часу	23	0,85	119,87	-10,56	10,95	0,452

На підставі представлених даних можна зробити висновок про існування закономірності зростання швидкості накопичення відходів з часом. А оскільки всієї кількості відходів не утилізується, спостерігається стабільне зростання кількості відходів. Наша гіпотеза підтверджується подальшим аналізом динаміки площі сміттєзвалищ.

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРЄДПРІЯТТЯ

Разом зі зростанням кількості сміття, зростають і площі, на яких розташовані сміттезвалища. На даний час офіційно зареєстровано 4485 сміттевих полігонів, а неофіційно їх кількість сягає близько 10 тис. [17].

Якщо використати мультиплікатор площ, то прогнозна оцінка площ, що непригодні до використання збільшиться до 1,2 млн га, що приблизно складає 4,4% від площ, що обробляються у аграрному секторі.

Розглянемо основні способи переробки сміття, які мають свої позитивні сторони та недоліки (табл. 3). Одним з найперспективнішим методом утилізації відходів є рециклінг, коли вторинна сировина не спалюється, а готується до повторного використання. Фінансова ефективність вираховується при переробці 1 тони сміття на сміттепереробному підприємстві (наприклад, сміттеспалювальний завод, полігон чи інші підприємства по утилізації сміття) потужністю близько 300 тис.тон на рік [19]. Однак, деякі методи утилізації потребують попереднього сортування сміття. Існує два підходи: перший полягає в сортуванні сміття населенням. Він економічніше вигідніший, але населення повинно бути свідомим та самостійно якісно сортувати сміття. Другий підхід більш затратний і полягає в будівництві сміттесортувального комплексу, який би постійно працював, розділяючи сміття за фракціями.

Табл. 3. Методи утилізації сміття та їх оцінка

Метод утилізації	Фінансова (економічна) ефективність			Екологічна ефективність	Соціальна та економічна ефективність
	Початкові витрати, USD/т	Доходи	Термін окупності		
Захоронення (полігонна утилізація)	18	–	–	Негативна та небезпечна. Забруднення багатьох екосистем. Займає великі площі.	Негативний вплив на стан здоров'я. Суспільні збитки, що у разі перевищують початкові витрати
Спалювання	43	48	10–15 років	Забруднення атмосферного повітря, та в цілому екології. Виділяється багато отруйних речовин.	Негативний вплив на стан здоров'я.

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРЄДПРІЯТТЯ

Піроліз	70	110	4–7 років	Мінімальне навантаження на екологію.	Можливість отримувати рідке паливо та повертатись у якості сировини на ринок.
Компостування	40	60	5–8 років	Кінцевий продукт може мати небезпечні продукти (важкі метали та ін., що забруднюють ґрунт). Може забруднювати атмосферу.	Можливість отримувати компост та покращувати стан ґрунту та урожайність.
Рециклінг	30	80	5–10 років	Мінімальне навантаження на екологію. Майже всі продукти використовуються з мінімальними залишками.	Висока рентабельність.

Джерело: Власні розрахунки на основі даних з <http://search.ebscohost.com>

Вибір конкретного методу утилізації залежить від створеної системи відносин, вартості кредитних ресурсів, природоохоронного та податкового законодавства та інших факторів. Наприклад, метод полігонної утилізації, що використовується у нашій країні задовольняє фірми, які на договірних умовах з місцевою владою здійснюють транспортування сміття до полігонів (<http://lct.lviv.ua>, <http://www.remondis.ua/>), та не задовільняє частку суспільства, що мешкає поблизу полігонів.

Можна зробити висновок, що краще використовувати рециклінг, який має найменший вплив на екологічний стан та потребує не настільки значних початкових інвестицій, однак потрібне сортування сміття, що здійснюється населенням і має відносно невеликі фінансові вкладення на переробку 1 тони сміття. Разом з цим ми можемо вирішити сировинне питання, адже перероблене сміття буде використовуватись вторинно та стає знов товаром. В розвинутих країнах побудовані сміттепереробні заводи та впровадження система сортування сміття населенням, що робить переробку дешевшою та якіснішою. Для 4 класу відходів (відсоток яких найбільший) краще застосовувати сортування та після - компостування або рециклінг, для отримання добрив, газу та палива.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми. Із зростанням добробуту, зростає кількість відходів на душу населення, що призводить до появи величезних звалищ та погіршення екологічної ситуації. Швидкість генерації відходів в Україні стабільно зростає, тоді як обсяг переробки складає не більше 10% від швидкості генерації. На даний момент на території України знаходиться 15,1 млрд.тон відходів 1-4 категорії, швидкість генерації яких стабільно зростає на 0,13 млн.тон в рік та у 2014 році досягла 9 млн. т на рік.

Разом зі зростанням кількості сміття, зростають і площі, на яких розташовані сміттєзвалища з швидкістю 160 гектарів на рік, та до 2020 року прогнозна оцінка площ сміттєзвалищ досягне 14 тис. га. Оцінити загальну площу, що виведено з користування, можна за допомогою мультиплікатора площі і вона до 2020 року за прогнозними оцінками буде перевищувати 1 млн. га.

Ефективність кінцевих результатів утилізації значною мірою залежить від реалізації принципів системного підходу, який враховує інтереси як суспільства, так і бізнесу, тому треба використовувати трьох елементний підхід для вирішення задачі утилізації відходів: суспільство, бізнес і узагальнений уряд, який включає як місцеві так центральні органи влади .

Вибір конкретних методів утилізації залежить від системи відносин, що склалися, вартості кредитних ресурсів, природоохоронного та податкового законодавства та інших факторів. Оскільки суттєвий прогрес у процесі утилізації є можливим тільки у випадку інвестиційної привабливості бізнесу по переробці відходів, потрібні інституційні зміни у податковому та митно-тарифному законодавстві, та макроекономічна і фінансова стабілізація в країні.

Література:

1. «Китай повинен подолати екологічне лихо». Financial Network, 5 марта 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comments.caijing.com.cn/2013-03-05/112560464.html>.
2. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.
3. Ольга Токарюк, Сергей Килимник., «Дания – лидер в «зелёных» технологиях.» «Подробности», телеканал «Интер», 15 грудень 2009. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/podrobnosti/2009/12/15/651780.html>.
4. Michael Hiete, Julian Stengel, Jens Ludwig and Frank Schultmann. Matching construction and demolition waste supply to recycling demand: a regional management chain model // Building Research Information. – 2011. – vol. 39. – no. 4 – p. 333–351.
5. Nadim K. Coptu; Didar Ergene; and Turgut T. Onay. Stochastic Model for Landfill Gas Transport and Energy Recovery // Journal of environmental engineering. – 2004. – pp. 1043-1049.
6. Paul Isely, Aaron lowen. Price and substitution in residential solid waste // Contemporary Economic Policy. – 2007. – vol. 25. – no. 3. – pp. 433-443.
7. Ernst Worrell, Marilisse A. E van Sluisveld. Material efficiency in Dutch packaging policy // Philosophical Transactions A. – 2013. – vol.371. – pp. 42–48.

8. E. Stengler, «Confederation of European Waste-to-Energy Plantse.V.» [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.cewer.eu.
9. Murray R. ZeroWaste Greenpeace Environmental Trust. – 2002. – р. 211.
10. Sepa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sepa.org.uk/waste/waste_regulation/producer_responsibility/weee/producer_compliance_schemes.aspx
11. Yongping Liand Guohe Huang. Modeling Municipal Solid Waste Management System under Uncertainty //Journal of theAir&Waste Management Association. – 2010. – no. 60 – р. 439–453.
12. Державний класифікатор України. Класифікатор відходів ДК 005-96 (Розділи А.1 - А.20) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text78/pg1.htm>
13. Державні будівельні норми України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2010/feht/pasenko/library/article2.htm>.
14. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
15. Державний комітет статистики України. Основні показники поводження з відходами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ns_rik/ns_u/orap_u2005.html.
16. Станкевич Оксана: «На території області сьогодні близько 70 відсотків нелегальних сміттєзвалищ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakarpattia.net.ua/News/111003-Oksana-Stankevych-Na-terytorii-oblasti-sohodni-blyzko-70-vidsotkiv-nelehalnykh-smittiezvalyshch>.
17. Чотири “смітєві” зони Львівщини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivpost.net/lvivnews/n/17565>
18. Первый экологический портал. Украинские экологи обеспокоены мусорной проблемой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rav.com.ua/news/otrasl/5242/>.
19. The 2010 ERC Directory of Waste-to-Energy Plants [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.energyrecoverycouncil.org/userfiles/file/ERC_2010_Directory.pdf

ФЕЩЕНКО О. М.

*к.т.н., доцент кафедри економіки підприємств
Дніпропетровська державна фінансова академія*

ПРИСЯЖНЮК О.М.

*студентка
м. Дніпропетровськ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Економічна могутність будь-якої держави в першу чергу визначається стабільністю розвитку базових галузей її національної економіки та її первинних ланок – підприємств, що виробляють товари щоденного вжитку. В Україні однією зі стратегічно важливих та пріоритетних галузей економіки є сільське господарство. Подальший стійкий розвиток підприємств цієї галузі залежить від ефективного управління їхнім потенціалом.

Вивченню питань, пов'язаних управлінням потенціалом підприємств приділяють в останній час все більше уваги. Значний внесок у вирішен-

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРІДПРИЯТТЯ

ня цих питань внесли вітчизняні фахівці, серед яких О.Д.Гудзинський, Г.А.Дмитренко, І.Ф.Зінов'єв, О.Г.Шпикуляк, В.В.Юрчишин та інші.

Однак вивченню управління потенціалом агропромислових підприємств присвячено недостатньо уваги.

Потенціал – це інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в корпоративні та суспільні інтереси [5].

Управління потенціалом підприємства – це націлена на отримання вигоди з використанням потенціалу підприємства сукупність раціональних взаємовідносин між зацікавленими особами, завдяки яким встановлюється баланс між цілями, між індивідуальними і суспільними інтересами[6].

Отже, оскільки потенціал підприємства є інтегрованою системою багатьох потенціалів, її можна представити як багаторівневу структурну модель, яка складається з об'єктивних та суб'єктивних складових (рис. 1)[4].

Основною складовою потенціалу підприємства є виробничий потенціал, який утворюється на виробничому рівні та представляє собою здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [2].

Провідна роль у забезпеченні конкурентоспроможності АПК на внутрішньому і зовнішньому ринках належить ефективному виробничому потенціалу[1].



Рис. 2. Комплекс напрямів забезпечення зростання потенціалу підприємств АПК[2]

Секція 3: ЕКОНОМІКА ПРІДПРИЯТТЯ

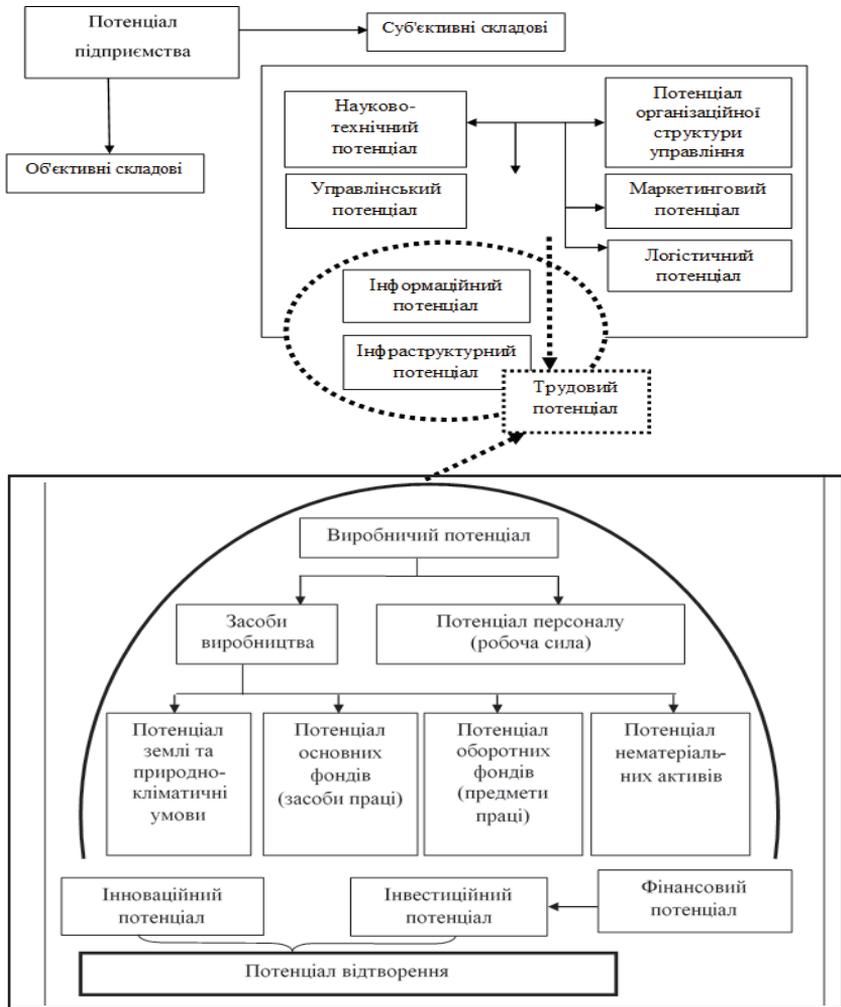


Рис. 1. Структура потенціалу підприємства [3; с. 13]

Більшість вітчизняних аграрних підприємств сьогодні функціонують на межі виживання, а управління їхнім потенціалом спрямоване, в першу чергу, на забезпечення поточних результатів діяльності. Проте, розвиток ринкових відносин в Україні вимагає зміни стратегії управління потенціалом аграрних підприємств у бік забезпечення стійких конкурентних переваг, формування яких є гарантом ефективного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Тому серед напрямів управління нарощуванням потенціалу підприємствами АПК слід виділити наступні (рис. 2).

Отже, в процесі управління потенціалом вітчизняних підприємств АПК виникає потреба у всебічному взаємозв'язку з іншими підприємствами, що здійснюють їхнє матеріально-технічне забезпечення. Лише при встановленні таких зв'язків стане реальним насичення внутрішнього ринку якісними та конкурентоспроможними вітчизняними продуктами харчування. Все це обумовлено існуючою залежністю підприємств аграрного сектору економіки від наявної ресурсної бази та повноти, а також раціональності її використання.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективне управління потенціалом вітчизняних сільськогосподарських підприємств вимагає застосування нового методичного інструментарію щодо забезпечення високої ефективності в процесі використання ресурсної бази.

Література:

1. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК / О. В. Михайленко, Н. С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3. – С.74-79.
2. Остапенко Т.В. Напрями розвитку потенціалу підприємств АПК [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/10_161848.doc.htm
3. Пан М. П. Конспект лекцій з дисципліни «Управління потенціалом підприємства» / М. П. Пан, В. І. Торкатюк, О. С. Вороніна. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 159 с.
4. Устенко М.О. Об'єктивні та суб'єктивні складові потенціалу підприємства як важлива умова його розвитку // Вісник економіки транспорту і промисловості. - № 33, 2011. – С. 232-233
5. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316с.
6. Харченко, С. В. Динамічна модель управління потенціалом підприємства/ С. В. Харченко // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 18-20 травня 2011 р. / за заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян. - Суми : СумДУ, 2011. - Т.1. - С. 129-132.

ПРОЦЮК Н.Ю.

*аспірантка кафедри маркетингу
Полтавська державна аграрна академія
м.Полтава, Україна*

СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасне загострення конкуренції серед харчових підприємств України зумовлене негативними наслідками економічної кризи, в результаті якої виробництва відчують ресурсний дефіцит, відбувається розірвання сталих реалізаційних зв'язків тощо. Тому з метою збереження своїх позицій на національному ринку підприємствам харчової промисловості доцільно зробити процес оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства одним з етапів на шляху виведення його на новий рівень розвитку.

Вивченню різних аспектів конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості були присвячені фундаментальні праці таких науковців: Гринів Л.В., Сухої І.В., Кошулько О.П. А методи оцінки конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості досліджували Рожкова І.Н., Хливняк Ю.М., Дідух С.М. тощо. Незважаючи на достатню кількість наукових розробок щодо таких методів, додатково уваги потребують методи оцінки конкурентоспроможності підприємств спеціально для харчової промисловості.

Основою для розробки моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості обираємо піраміду потреб А. Маслоу [1, с. 77]. Дана піраміда в класичному вигляді має п'ять рівнів (у порядку з найнижчого до найвищого):

- найнижчий рівень фізіологічних потреб (дихання, їжа, сон);
- наступний рівень безпеки (безпека здоров'я, майна);
- далі рівень соціальних потреб (дружба, сім'я);
- рівень поваги (самоповага, впевненість);
- найвищий рівень самовираження (творчість, моральність).

Аналогічно до описаних рівнів можна розробити рівні моделі оцінки розвитку конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості (рис. 1).

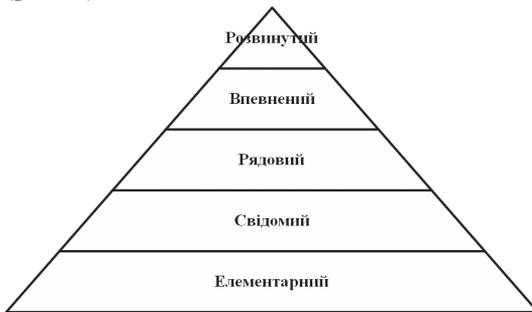


Рис. 1 Модель оцінки розвитку конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості

Найнижчий рівень конкурентоспроможності існує у підприємств, що мають дуже сумнівний рівень економічного розвитку: існуючи на ринку, вони здатні приносити доходи, яких ледве вистачає для задоволення власних елементарних потреб. Такі підприємства ще не зацікавлені в поліпшенні технологій виробництва або в пошуках нових шляхів реалізації, вони зосереджені виключно на власному виживанні. Часто у харчових підприємств цього рівня присутні суттєві недоліки у технології виробництва продукції та її сертифікації. Назвемо цей рівень «Елементарним».

Наступний рівень має назву «Свідомий». Він об'єднує харчові підприємства, що є більш успішними, ніж підприємства попереднього рівня. Вони

вже здатні не тільки забезпечувати себе, а і мають стратегічні плани щодо розширення виробництва, інноваційних технологій, маркетингу. Виробництва даного рівня вже усвідомлюють тонкощі бізнесу і намагаються їх враховувати, проте на практиці ще не всі заходи та управлінські рішення є успішними.

Більш конкурентоздатні харчові підприємства, ніж ті, що віднесені до рівня «Свідомий», можна об'єднати у наступний рівень з назвою «Рядовий». Сюди можна віднести більшість середніх підприємств харчової промисловості, що успішно конкурують між собою. Особливостями виробництв рядового рівня можна назвати певний досвід успішного функціонування на ринку, наявність широкого асортименту якісної продукції, що засвідчена декількома сертифікатами якості. Недоліком підприємств даної групи є невеликий обсяг реалізації готової продукції.

Далі слідує рівень, який представляє підприємства, що відчувають себе впевнено на ринку продукції харчової промисловості. Такі підприємства, крім ефективної основної діяльності, можуть дозволити собі проводити власні маркетингові дослідження, створювати авторські рецептури та технологічні карти. Сюди також можна віднести підприємства, що займаються експортом власної продукції. Цей рівень називається «Впевнений».

Найбільш розвинені підприємства харчової промисловості – це конкурентоспроможні холдинги, що активно діють на міжнародному рівні, експортуючи продукцію до багатьох країн світу, в т.ч. і до таких, що мають підвищені вимоги до якості харчової продукції, наприклад, країн ЄС чи Японії. Такі підприємства можуть мати програми соціальної відповідальності, створювати умови для стажування студентів профільних спеціальностей, займатися благодійністю. Найвищий рівень моделі називається «Розвинутий».

При підвищенні рівня конкурентоздатності харчові підприємства зможуть поступово переходити від рівня до рівня, доки не опиняться на вершині піраміди.

Використовуючи дану модель, можна швидко провести первинну оцінку конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості, і на основі результатів якої прийняти рішення щодо подальшої діяльності.

Наступним етапом даного дослідження стане удосконалення моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості через розробку заходів щодо підвищення цього рівня у відповідності до актуального стану підприємства. А згодом розроблену модель можна застосувати для оцінки рівня конкурентоспроможності діючих підприємств харчової промисловості.

Література:

1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб: Евразия, 1999. – С. 478.

Секція 4: МАРКЕТИНГ

КАТАШИНСЬКА М. О.

аспірант кафедри менеджменту

Одеський національний політехнічний університет

м. Одеса, Україна

МОНІТОРИНГ ЗАХОДІВ ПРОТИДІЮЧОГО МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ СПОЖИВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Згідно з офіційними джерелами – боротьба з тютюнопалінням – це комплекс заходів, спрямованих на зменшення вживання тютюнових виробів серед населення та зниження популярності паління [1]. В 2003 р. Всесвітня організація здоров'я уклала Рамкову конвенцію боротьби з тютюном, яку підписало 172 країни Світу. Ця конвенція виступає головним світовим документом, в якому представлено стратегію боротьби з тютюнопалінням. Підписуючи конвенцію, керівництво держав визнало тютюнову пандемію та зобов'язалося реалізувати заходи протидіючого маркетингу, які сприятимуть зменшенню кількості курців, покращенню здоров'я населення та зниженню популярності тютюнопаління. Метою конвенції виступає захист сучасного та майбутніх поколінь від руйнацьких наслідків для здоров'я населення, екологічних, соціальних та економічних наслідків споживання тютюнових виробів й впливу тютюнового диму. Ця мета повинна бути досягнута за допомогою забезпечення належних рамок для заходів боротьби проти тютюнопаління, що підлягають здійсненню підписантами на національному, регіональному й міжнародному рівнях, для того щоб безперервно та істотно знижувати поширеність вживання тютюнових виробів й впливу тютюнового диму. В Рамковій конвенції представлені заходи стосовно скорочення попиту на тютюн: цінові й податкові заходи зі скорочення попиту на тютюн; нецінові заходи зі скорочення попиту на тютюн; захист від впливу тютюнового диму; регулювання складу тютюнових виробів; регулювання розкриття складу тютюнових виробів; упаковка та маркування тютюнових виробів; освіта, передача інформації, підготовка та інформування населення; реклама, стимулювання продажу та спонсорство тютюнових виробів; заходи зі скорочення попиту, які стосуються тютюнової залежності й припинення вживання тютюну. А також заходи, що стосуються скорочення поставок тютюну: незаконна торгівля тютюновими виробами; продаж неповнолітнім і неповнолітніми; підтримка альтернативних видів економічно життєздатної діяльності; охорона довкілля та здоров'я людей.

В 2006 р. запущена Глобальна ініціатива зі скорочення споживання тютюнових виробів у країнах з низьким і середнім рівнем доходів, фінансо-

вана Благодійним фондом М.Р. Блумберга. Важливою деталлю цієї ініціативи є програма грантів, що надаються на конкурсній основі, для сприяння проектам, спрямованим на опрацювання та реалізацію високоефективних, обумовлених фактичними даними, заходів щодо боротьби проти тютюнопаління. Програма грантів контролюється Міжнародним союзом боротьби з туберкульозом і легеневиими захворюваннями й Кампанією “Майбутнє без сигарет”. У перших раундах програми відведено 147 грантів на здійснення проектів в 46 країнах Світу. Перевага віддається заявникам із країн з найбільшою кількістю курців. У пропозиціях основна увага приділяється змінам у політиці, що сприятиме істотному зниженню споживання тютюнових виробів. Пріоритетними виступають проекти, що ведуть до стійкого вдосконалення законодавчих та нормативних актів, стратегій і програм, цілеспрямованих на боротьбу проти тютюнопаління на національному та регіональному рівнях, включаючи податкові й цінові заходи, заходи боротьби з контрабандою; заборону прямої та прихованої реклами тютюнових виробів і результативне забезпечення дотримання заборон на рекламу, стимулювання споживання і спонсорство тютюнових виробів; впровадження заборони на паління в службових приміщеннях і громадських місцях, ефективне забезпечення дотримання цієї заборони; розміщення графічних попереджувальних написів на упаковці тютюнових виробів тощо. Програмою грантів підтримуються також проекти, мета яких удосконалення політики в сфері тютюнопаління: створення стратегічних альянсів і коаліцій; моніторинг діяльності підприємств тютюнової промисловості. На розгляд направляються заявки на гранти в розмірі 50-500 тис.дол. на рік. Розглядаються короткострокові проекти і проекти тривалістю в 1-2 роки. Проектні ідеї оцінюються в балах щодо їхньої потенційної спроможності забезпечувати зниження споживання тютюнових виробів (50 %), за структурою проекту (25 %), щодо організаційного потенціалу (25 %) і співробітництва (25 %). Увага приділяється проектам, здатним ліквідувати певні стратегічні проломи (оподатковування, моніторинг підприємств тютюнової промисловості, графічні попереджувальні написи та ініціативи зі створення зон, вільних від паління) в сфері боротьби проти тютюнопаління, які існують у країні та регіоні, продемонструвати наявність ефективних партнерських відносин [2].

В середині 2009 р. криза змусила уряди країн Світу скоротити витрати та зменшити податки, щоб не дозволити різкого падіння добробуту населення. Для отримання додаткових прибутків керівництво багатьох країн підвищує акцизи на тютюнові вироби. З 1 березня 2009 р. Литва для збалансування бюджету підняла акцизи на тютюнові вироби: в середньому ціна пачки сигарет зросла на 29 євроцентів. В лютому у Латвії відбулось підвищення акцизу на сигарети, що збільшило роздрібну ціну в середньому на 20 %. На початку лютого 2009 р. Президент США підписав законопроект про підвищення федерального акцизу на сигарети з 0,39 дол. до 1 дол., додаткові доходи бюджету

Секція 4: МАРКЕТИНГ

від цього у розмірі 32,8 млрд.дол. перераховані на медичне страхування 4 млн. дітей. 25 лютого уряд Гонконгу підвищує акциз на сигарети на 50 %. Згідно з Директивою ЄС 2002/10, частка акцизного податку в роздрібній ціні сигарет має становити не менше 57 %, а її величина – не менше 1,28 євро на пачку. В Україні в липні 2009 року середня ціна пачки сигарет з фільтром становила 0,5 євро, а частка акцизів – 0,2 євро (38 %), що суттєво нижче рівня ЄС. В країнах ЄС ціна пачки найбільш популярної цінової категорії сигарет становить: у Польщі – 1,7 євро, Румунії – 1,9 євро, Словаччині – 2 євро, Угорщині – 2,1 євро. Рівень специфічного податку на пачку сигарет в цих країнах: 0,8; 1,0; 0,7 та 0,7 євро, відповідно, в Україні – лише 0,1 євро. Ставка адвалерного податку в цих країнах становить 41,3 %, 24 %, 28,3 % та 23 %, відповідно, в Україні – 20 %, а фактично 16,7 % від максимальної роздрібної ціни [3]. В табл. 1 представлені обмеження в рекламі тютюнових виробів в країнах Світу.

Таблиця 1

Обмеження реклами тютюнових виробів в рекламних засобах країн світу

Країна	Газети	Журнали	Радіо	Кіно
Австрія	***	***	**	***
Бельгія	****	****	**	**
Данія	***	***	*****	*****
Фінляндія	**	**	**	**
Франція	**	**	**	**
Німеччина	***	***	**	***
Греція	**	****	**	****
Ірландія	****	**	**	**
Італія	**	**	**	**
Люксембург	****	****	**	**
Нідерланди	****	****	**	****
Норвегія	**	**	**	**
Португалія	**	**	**	**
Іспанія	****	***	**	****
Швеція	**	**	**	**
Швейцарія	**	***	**	***
Туреччина	****	**	**	*
Велика Британія	***	***	**	**

* – дозволено;

** – заборонено законом;

*** – обмежено добровільно;

**** – обмежено законом;

***** – заборонено добровільно.

За результатами дослідження агенції “Євробарометр”, частка курців в країнах ЄС зменшилася з 32 % 2006 року до 29 % 2009 року, цьому посприяли заходи протидіючого маркетингу, проведені згідно з Директивою 33/2003 щодо заборони тютюнової реклами та Директиви 10/2002 щодо збільшення тютюнових акцизів, прийнятих Європейським парламентом та Радою ЄС. У 2006-2009 рр. найбільшим було зменшення частки курців у країнах, де закони щодо реклами стали більш жорсткими: у Франції – з 44 % до 33 %, Данії – з 43 % до 29 %, у Швеції – з 33 % до 16 %, у Фінляндії – з 26 % до 21 %, Великій Британії – з 33 % до 28 %, Італії – з 31 % до 26 %, Нідерландах – з 29 % до 24 %, Німеччині – з 30 % до 25 % (в ній ще дозволена зовнішня реклама сигарет, але суттєво підвищено тютюнові акцизи). 63 % європейців схвалюють повну заборону реклами тютюнових виробів у місцях їх продажу, 55 % виступають за повну заборону розміщувати тютюнові вироби на очах у покупців в магазинах, 54 % вважають, що елементи брендування пачок тютюнових виробів необхідно заборонити і зробити пачки сигарет безбарвно-уніфікованими [3; 4, с. 235].

За результатами досліджень досвіду антитютюнових кампаній у 102 країнах Світу експерти Світового банку зауважують, що повна заборона реклами тютюнових виробів сприяє зменшенню тютюнопаління на 6-7 %, часткова заборона лише зумовлює переміщенню реклами у незаборонені сегменти і паління зменшується лише в межах 1 %.

Література

1. Рамочная конвенция ВОЗ по борьбе против табака [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.who.int/tobacco/resources/publications/9789244598221/ru/>.
2. Peto R. Mortality from smoking in developed countries 1950-2000, 2nd ed. / R. Peto et al. – Oxford : Oxford University Clinical Trial Service Unit. – Mode of access : <http://www.ctsu.ox.ac.uk/~tobacco/>.
3. Регулирование табачных изделий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.who.int/tobacco/industry/product_regulation/ru/.
4. Мусій О.С. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2013 рік / за ред. О.С. Мусія. – К : ДУ “УІСД МОЗ України”, 2014. – 438 с.

ХАДЖИНОВА Е.В.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело» ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь, Украина

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТНОШЕНИЙ «B2B» НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧНОГО ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях промышленные и торговые предприятия сталкиваются с проблемой «усложнения» продукции, что выражается в улучшении качества, внедрении инновационных компонент, технической экспертизе и сопровождении, обучении персонала и других услугах. В то же время для все большего числа продукции характерно сокращение жизненного цикла. Поэтому предприятиям все чаще приходится модифицировать, совершенствовать или заменять производимые ими изделия на новые. В таких условиях выпуск нового продукта и реализация полного цикла производства, в рамках которого все комплектующие и детали разрабатываются и (или) производятся на одном предприятии, сопряжено с высокой степенью управленческой нагрузки, организационной сложности и повышенными затратами ресурсов и времени. Чтобы предотвратить эти негативные явления, предприятия выстраивают свою деятельность на основе специализации, кооперации и контрактирования. За рубежом в сферах высокотехнологического производства устоялись такие модели контрактирования, как Original Equipment Manufacturer (ОЕМ) и Original Design Manufacturer (ODM).

ОЕМ-модель предполагает, что производитель обладает передовыми знаниями о технологиях производства и потребностях конечных потребителей. ОЕМ-предприятие имеет тесные связи с торговыми компаниями (VAR – value-added reseller), которые реализуют конечную продукцию. В сфере торговли ОЕМ-модель означает создание ценности посредством предоставления клиентам технической экспертизы и широкого спектра промышленных систем и комплектующих. Предприятие может покупать изделие и включать его в свою номенклатуру или осуществлять ребрендинг, реализуя его под собственным именем.

Отличительной чертой ODM-контракта является то, что предприятие, выступающее в паре «B2B» (business-to-business) заказчиком, делает заказ внешнему поставщику как на изготовление, так и на разработку изделия. Отличие ОЕМ-контракта заключается в том, что заказ размещается только на изготовление, тогда как разработка, дизайн и сборка изделия осуществляется предприятием-заказчиком самостоятельно.

Гибкость и эффективность контрактных отношений (кооперации) между предприятиями по схеме «B2B» в условиях частых изменений в требованиях конечных потребителей к характеристикам продукции на фоне нестабильной структуры рынка может повышаться за счет формирования высоко динамичных виртуальных (расширенных) предприятий [1].

Динамичность таких форм взаимодействия подразумевает как можно быстрое заключение контрактов с поставщиками и подрядчиками, отвечающих новым требованиям технологий производства и реализации «комплексного продукта». Это, в свою очередь, обуславливает необходимость оперативного выбора нужных поставщиков. В обосновании такого выбора проверяется не только технико-технологическое соответствие его разработок, изделий и (или) услуг, качество и потребительская ценность его вклада в конечную продукцию, но и экономичность и надежность поставок, влияние на себестоимость продукции и цену продаж, а также на рентабельность продукции. Поставщик же должен в сжатые сроки проверить возможности выполнения нового контракта наряду с уже заключенными ранее контрактами, оценить его вклад в прибыль от основной деятельности. Между запрашиваемыми и предлагаемыми параметрами общих процессов возможны отклонения (конфликты целей и понимания ситуации), требующие незамедлительного устранения. Обе стороны согласовывают также целесообразность привлечения сторонних организаций для выполнения логистических функций, услуг по информационной поддержке, обучающих программ и т.п.

Чтобы обеспечивать реконфигурацию виртуального предприятия в краткосрочные промежутки времени, необходимо формализовать вопросы и этапы контрактирования, в том числе задачи выбора поставщиков и подрядчиков, определения и согласования параметров в разрезе желательных, возможных и целевых до тех пор, пока они не перейдут в разряд «рутинных» (типовых) процедур. Инструментом формализации контрактирования выступают стандарты описания бизнес-процессов. Полученные модели используются для программирования соответствующих модулей и настройки систем управления бизнес-процессами, проектами и технологической подготовкой производства, а также для обновления баз данных.

Если бизнес-модель межфирменной организации не учитывает стратегии непрерывного улучшения локальных процессов и трансформации бизнес-моделей поставщиков и подрядчиков, то инициативы по развитию динамического виртуального предприятия лишены или имеют шаткую мотивационную основу. Поскольку мотивация является важным фактором межфирменного потенциала (информационно-управленческой среды [2]), то речь идет не только о стратегиях активных участниках временно огра-

ниченної мережі, сконцентрованих на діючих замовленнях, але і про стратегіях неактивних підприємств. Відповідальність за формалізацію процесів лягає, в більшій мірі, на OEM або ODM-підприємство.

Література:

1. Grefen P. et al. Dynamic business network process management in instant virtual enterprises // Computers in Industry. – 2009. – Т. 60. – №. 2. – С. 86-103.

2. Яблочников Е.И. Методи управління життєвим циклом пристроїв і систем в розширених підприємствах: учеб. пособ. / Е.И. Яблочников, Ю.Н. Фомина, А.А. Саломатина, В.С. Гусельников. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. – 149 с.

ЮРЧАК Е. В.

*аспірант кафедри маркетингу та реклами
Київський національний Торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ХРОНОЛОГІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БРЕНДУ ЯК СКЛАДНОГО ФЕНОМЕНУ МАРКЕТИНГА

Бренди в сучасній економіці - це глобальні комунікатори, що пов'язують продавців, товари та покупців, це емоційні індивідуальні образи товару (послуги) або компанії, які відображають їх унікальні риси й характеристики [1, с.5]. Сьогодні маркетологи під терміном „бренд” розуміють сукупність як матеріальних, так і нематеріальних категорій, що формують у споживача позитивний імідж товару (послуги) або компанії й непереборне бажання придбати товар з конкретним маркуванням, зробивши такий вибір з різноманіття пропозицій, не зважаючи на підвищену ціну брендованого товару.

Діалектика розвитку бренду як досить складного феномену маркетингу, доповненого маркетинговими інструментами керування, а також структурою й архітектурою портфеля брендів, описана в працях таких закордонних авторів, як: Д. Аакер, Р. Блатберг, Н. Борден, Т. Гед, Ж. Капферер, К. Келлер, П. Симкин, Т. Хейдинг, Д. Шульц і інших. Дослідженням в області практичного маркетингу й брендингу присвячена значна кількість робіт, у тому числі таких закордонних авторів, як: Л. Райс, Э.Райс, М. Хейг, Р. Клифтон, Д. Симмонз, М. Портер, Г. Армстронг, П. Дойль та інших.

На теренах СНД після переходу у 1991 році до ринкової економіки та по-яві конкуренції на споживчих ринках товарів і послуг склалися декілька маркетингових груп системних дослідників бренду, брендингу та бренд-менеджменту в Росії (С.А.Старов, В.Н. Домнин, М.О.Макашев, В.Перція, Ф.І.Шарков, І.В.Грошев, А.А.Краснослободцев, Карпова С.В., Н.Н.Олександров, А.В. Бадьин, В.В. Тамберг, А.М.Годин, И.Я.Рожков, В.Г.

Кисмерешкин, Г.Л.Тулчинский) та в Україні (О.В. Зозульов(КПП), О.Л. Шевченко, А.А.Длигач (КНЕУ), Е.В. Ромат (КНТЕУ), Кендюхов О.В.(ДонУЕП)).

Російськими дослідниками Д.В. Соловйовою та С.В. Афанасьевою (2012) виділені три еволюційні етапи формування терміну „бренд” й відповідні їм підходи в брендингу закордонних дослідників [2, с.52]:

1) з початку 30-х рр. — до кінця 60-х рр. ХХ в. — класичний підхід (Котлер, 1991; Котлер, Келлер, 2010; Nilson, 2002; Ogilvy, Parker, 2012).

Сутність підходу - Бренд розглядається як продукт + невлімова нематеріальна надбудова (почуття споживачів стосовно товару).

2) з кінця 60-х рр. — до кінця 90-х рр. ХХ в. — багатоаспектний підхід (Chernatony, McDonald, Wallace, 2010; Riley, 2010;).

Сутність бренда в підході розглядається багатоаспектною - виділяється погляд споживача й виробника, визначаються ціннісний, фінансовий, маркетинговий, комунікаційний і інші аспекти бренда.

3) з кінця 90-х рр. ХХ в. — по теперішній час — цілісний підхід (Аакер, 2011; Ламбен, Чумпигас, Шулінг, 2010; Randall, 2000; Davis, Dunn, Aaker, 2002; VanAuken, 2003; Kapferer, 2008; Keller, 2008; Temporal, 2010).

Сутність підходу - бренд розглядається як цілісний об’єкт сприйняття, як складний комплекс економічних і психологічних (символічних) взаємин між виробниками (продавцями) і споживачами товарів і послуг. Виділяється структура бренда (модель бренда, структурні верстви бренда). Бренд піддають процедурі оцінки, виміру, аналізу. Бренд починають розглядати як актив підприємства, як стратегічний об’єкт керування. Популяризуються теорії ідентичності бренда, капіталу бренда, „міфологізації” бренда.

В табл. 1 наведені результати узагальнення (з додаванням результатів дослідників України) авторами статті матеріалів, опублікованих російським дослідником Грисько А.С. (2014) щодо розподілу концепцій розуміння сутності бренда між різними групами дослідників – маркетологів [3, с.14].

Таблиця 1

Систематизація концепцій розуміння сутності бренда

Концепція сутності бренда	Прихильники концепції	Опис концепції сутності бренда
Розуміння бренда з позицій споживача	Т.Гед, П.Фелдвик, В.Домнин, С.Старов	Розуміння сутності бренда, як образа, сформованого відношенням до бренда з позиції споживача

Секція 4: МАРКЕТИНГ

Розуміння бренда з позиції компанії – виробника або власника бренда	Американська асоціація маркетингу, Ф.Котлер, Ф.Шарков, С.Старов	Розуміння сутності бренда, як образа сформованого активними діями з позиції виробника
Інтерактивна концепція розуміння бренда з позиції, як споживача, так і виробника	Д. Аакер, Л.Чернатоні, Ж.-Н. Капферер, С.Старов	Розуміння сутності бренда, як образа, сформованого як відношенням до бренда з позиції споживача, так і сформованого активними діями з позиції виробника
Концепція інтегрованої позиції	Т.Гед, Ф.Дж.Лепла, Д.Аакер, П.Темпорал, Ж.-Н.Капферер, Ф. Шарков, Г.Л.Тульчинский, В.Тамберг	Бренд як сполучна ланка, що інтегрує всі аспекти діяльності фірми
Концепція еволюційного розвитку сутності бренда в часовій перспективі життєвого циклу	Б.Шмитт, С.Старов, А.А.Александров, О.В.Зозульов, И.В.Грошев, А.А.Краснослободцев	Бренд у розвитку – від ідентифікаційної системи, створеної виробником, до бренда як образа, створеного зусиллями фірми у свідомості споживачів

Джерело: Розробка автора за матеріалами [3]

Аналіз опублікованих визначень „бренду” закордонними та вітчизняними дослідниками, показує наступні 7 основних термінологічних визначень, опублікованих в 2001 – 2013 рр.:

1. Бренд це - товар + нематеріальний додаток до товару;
2. Бренд це - ідентифікатор відмінності товару, що формується виробником;
3. Бренд це - нематеріальний додаток до товару, що формується виробником;
4. Бренд це - товар + нематеріальний додаток до товару, що спільно формується виробником та споживачем;
5. Бренд це - нематеріальний додаток до товару, що спільно формується виробником та споживачем;
6. Бренд це - нематеріальне „відображення” товару, що формується споживачами;
7. Бренд це - результат нейромаркетингових методів формування виробником в мозку людини стійкого „відображення” товару/послуги, що брендуються.

Зважаючи на вищесказане, необхідним є формування узагальненої концепції побудови бренда та управління їм (брендинга) в галузі ресторанного господарства, яке має комбінацію бренда і брендинга ресторанних товарів (страви та напої) та бренда і брендинга ресторан-

них послуг (побудова ресторанного інтер'єру і атмосфери вживання ресторанних товарів та здійснення ресторанного обслуговування споживачів).

Література:

1. Карпова С.В. Современный брендинг : монография / С.В. Карпова. — М. : Издательство «Палеотип», 2011. — 188 с.
2. Афанасьева С.В. Анализ позиции бренда на рынке: эволюции подходов / С.В. Афанасьева, Д.В.Соловьева, // Вестник С.-Петерб. ун-та, Сер. Менеджмент, 2012. Вып. 4. - С. 49-81. – [Электронный документ]. – режим доступа: http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/?article_id=603
3. Грисько А.С. Современные методы формирования и оценки потребительской ценности брендового капитала на рынке парфюмерно-косметических товаров / А.С.Грисько // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук , Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, Омск, 2014 – 145 с. – режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/sovremennye-metody-formirovaniija-i-ocenki-potrebitelskoj-cennosti-brendovogo.html>

Секция 5: МЕНЕДЖМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ДЕМБОВИЧ Т.І.

*студентка економіко-правничого факультету
Буковинський державний фінансово-економічний університет
м.Чернівці, Україна*

Науковий керівник: к.е.н. Збродська О. В.

ТРУДОВА МОБІЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з причин повільного й важкого становлення ринку праці в Україні є низький рівень мобільності. В той же час при високій мобільності кадрів полегшується процес адаптації підприємств до економічних шоків, і, як наслідок, економіка швидше виходить з кризового стану. Висока динаміка робочої сили свідчить також про адаптаційний потенціал робітників. Вища мобільність протягом певного періоду спричиняє більшу кількість вільних вакансій, тому працівникам легше знайти роботу. Цей чинник дозволяє насамперед зменшити хронічне безробіття, особливо для некваліфікованої робочої сили.

Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили. Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів і вимог працівника конкретному робочому місцю, а на макроекономічному рівні – невідповідність між існуючим розподілом робочих місць і потребами моделі соціально-економічного розвитку. Саме тому на ринку праці України є актуальною проблема мобільності робочої сили.

Дослідження трудової мобільності здійснювали такі відомі вчені як Н. Тілікіна [5], В. Приймак [4], О. Варецька [1], О. Вишнеvsька [2] та ін. Цими дослідниками вивчалися також процеси трудової міграції, основні заходи та напрями державного регулювання цих процесів.

Перехід до ринкової економіки зумовив посилення трудової мобільності на українському ринку праці. Основними факторами цього процесу стали розвиток форм власності, підприємницької діяльності, чинного законодавства, які полегшують зміну місць праці та проживання людей. Завдяки цьому поступово складаються і розвиваються традиційні для ринкової економіки форми трудової мобільності: територіальна, галузева, професійно-кваліфікаційна, внутрішня та міжфірмова [5].

Помітного розвитку набули міграційні процеси як особлива форма мобільності, що поєднується з неодмінним територіальним переміщенням індивідів, хоча вона й досі обмежується ринком житла та деякими іншими факторами. Міжпрофесійна мобільність дещо стримувалася надмірною спеціалізацією, чіткою професійною орієнтацією працівників, обмеженими можливостями для перенавчання фахівців. Проте є й інші обмежувачі, наприклад, недостатня інформація, брак коштів для переїзду та купівлі житла, труднощі з підвищенням кваліфікації і перекваліфікацією, стереотипи мислення, звички тощо [1].

Для оцінки рівня мобільності робочої сили використовується обсяг міграційного руху та плинності кадрів. Основним соціально-економічним фоном розгортання трудової міграції з України за кордон у 90-х роках ХХ ст. стала довготривала стагнація економіки та не досить вдале реформування економічних відносин. Результатом цього стало різке зменшення внутрішнього валового продукту. Це особливо негативно вплинуло на рівень життя населення України. Таким чином, багато наших співвітчизників примусили шукати заробіток за кордоном економічні труднощі перехідного періоду, серед яких – досить високий рівень безробіття та низька оплата праці.

Міграція робочої сили для України як тоді, так і на даний час має переважно негативні наслідки. Мігрують, як правило, висококваліфіковані спеціалісти. Виїжджають за кордон у пошуках роботи молоді люди без певного рівня кваліфікації, які згодні на будь-яку роботу і низьку платню без усяких гарантій. Згубним для економіки країни, для формування її науково-технічного потенціалу є виїзд за кордон науково-технічних кадрів та підготовлених на сучасному рівні молодих спеціалістів [4].

Але, в умовах досить значного рівня безробіття, варто зазначити досить низьку мобільність населення в межах самої України. Про це свідчать дані вибіркового обстеження Держкомстату України спільно з МОП. Більшість опитуваних українців, хто був схильний до переїзду (26%), виявили бажання можливого переїзду в пошуках роботи в країні далекого зарубіжжя, міст або село своєї області, а не інші регіони України або країни СНД.

Зайнятість у командно-адміністративній економіці загалом характеризувалася такими основними ознаками: гарантована, примусова, загальна, неефективна, немобільна, рутинна. У процесі кардинальних соціально-економічних перетворень в Україні в 90-х рр. ХХ ст. характер зайнятості зазнав суттєвих як позитивних, так і негативних змін [6].

До позитивних змін можемо віднести ринкові перетворення, відкритість української економіки, глобалізація соціально-економічного життя, які призвели до створення спільних підприємств і міжнародних корпорацій, науково-технічний прогрес.

Під впливом державного регулювання відбулася небачена раніше на радянському просторі демократизація зайнятості, і це є найвагомим

здобутком 90-х рр. у сфері праці. Громадяни отримали значні трудові права і свободи: вільно обирати зайнятість (чи незайнятість), її форму, місце роботи, займатися підприємництвом і організовувати власну справу, вільно їздити по світу, в тому числі і з метою заробітку, працювати одночасно на кількох роботах і багато ін., і як наслідок підвищення трудової мобільності населення. Водночас результатом державного регулювання (або не регулювання) стали і такі негативні наслідки у соціально-трудої сфері, як зменшення трудових доходів і посилення податкового тиску на громадян, критичне зменшення соціальних гарантій, скорочення фінансування соціальної сфери. Все це викликало різке падіння доходів та рівня життя більшості населення, а на сфері зайнятості відобразилося суттєвим збільшенням пропозиції праці, економічно вимушеною надмірною зайнятістю та ін. негативними тенденціями [3].

Становлення ринкових відносин в Україні супроводжувалося виникненням нових проблем, зокрема недостатньою зайнятістю населення, наявністю прихованого безробіття (до 10-15% зайнятих); дефіцитом робочої сили певних категорій; низькою трудовою мобільністю, яка необхідна для адаптації робочої сили до зміни виробничих умов; значними масштабами зайнятих некваліфікованою працею, а також в неформальному секторі зайнятості, значною стає "прихована" мобільність.

На ринку праці України в сучасних умовах залишається ряд проблем, які потребують вирішення та регулювання з боку держави [6].

Сучасний механізм функціонування ринку праці повинен забезпечувати реалізацію можливостей вільного вбору професії, галузі та місця діяльності; вільного руху трудового потенціалу між регіонами, галузями, що зазвичай заохочується поліпшенням умов життя і трудової діяльності; збереження пріоритету кваліфікації та освіти за дотримання гарантованого законом мінімуму зарплати, що забезпечує прожитковий мінімум, і регулювання доходів через податкову систему.

Література:

1. Варецька О. Соціально-економічне підґрунтя трудової міграції населення України / О. Варецька // Україна: аспекти праці. – 2005. – №5. – С. 34-39.
2. Вишневська О. А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика / О. А. Вишневська // Статистика України. – 2008. – №2. – С. 87-91.
3. Панюк Т.П. Характеристика ринку праці в сучасних умовах // Актуальні проблеми економіки. – 2010.- №6(108). – С. 204-208.
4. Приймак В. Міграційна привабливість регіонів України / В. Приймак, О.Голубник, Н. Шинкар // Україна: аспекти праці. – 2007. – №1. – С. 19-24.
5. Тілікіна Н.В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №11. – С. 185-193.
6. Ярошенко В. Проблема конкурентоспроможності національного ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2008. -№ 1.- С. 10-17.

СОЛОДКА М. П.

*студентка економіко-правничого факультету
Буковинський державний фінансово-економічний університет
м.Чернівці, Україна*

Науковий керівник: к.е.н. Збродська О. В.

ВПЛИВ КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАНЬ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкого розвитку підприємства вимагає від його керівництва постійно звертати увагу на підтримку високого рівня конкурентоспроможності на ринку. У зв'язку з тим, що світова економіка стає все більш глобалізованою досягти цього у сучасних умовах все важче самостійними зусиллями. Формуючи стратегію розвитку підприємства, варто зважати на зазначені тенденції й обирати оптимальні шляхи забезпечення його конкурентоспроможності. На сучасному етапі розвитку світової економіки позитивно зарекомендували себе такі види об'єднань, як кластери. Вони дають змогу оптимально поєднувати інтереси учасників та сприяють досягненню високих результатів внаслідок прояву ефекту синергії [5, с.10, 13, с.4].

Кластерна модель організації виробництва та просування на ринку товарів і послуг сприяє вирішенню ряду економічних проблем регіону, диверсифікації виробництва продукції та послуг, підвищенню їх конкурентоспроможності.

Багато науковців зробили свій внесок у формулювання поняття «кластер», дослідження результатів впровадження кластерної моделі економіки, а також визначення результатів її функціонування.

Перші кроки у формуванні ідеї кластерного підходу здійснив А. Маршалл [8]. Також серед зарубіжних вчених дослідженням проблем формування та ефективного функціонування кластерів можна виділити таких як М. Портер [10], А. Скотт [14], С. Розенфельд [12], та ін. Останнім часом все більшу увагу на ці питання звертають й вітчизняні вчені, серед яких М. Войнаренко [4], О. Амоша [1], П. Бубенко [3], М. Кропивко [5], І. Мартиняк [7], С. Онишко [9], П. Саблук [13], Ю. Федотова [15] та інші. Вважається, що найбільший внесок у дослідження кластерної моделі економіки здійснив М. Портер [10, с. 81 – 82]

Однак попри зростаючий інтерес до дослідження питань діяльності кластерів, науковці ще недостатньо повно вивчили проблему оцінювання конкурентоспроможного потенціалу розвитку підприємств безпосередньо у кластерних структурах з метою створення умов для формування фінансово стійких конкурентоспроможних на світовому ринку об'єднань [15, с.43].

За визначенням М. Портера, «кластери – об'єднані географічно підприємства та організації, що відносяться до них, які працюють у певній

сфері та пов'язані технологіями і досвідом». Зазвичай кластери існують на тій географічній території, де є можливість спрощення процесів комунікації, взаємодії персоналу та логістичної діяльності [10, с. 129].

Основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх організацій, що утворюють територіально-виробничі кластери [7, с.56].

Формування і розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій і активізації зовнішньоекономічної інтеграції. Включення вітчизняних кластерів в глобальні ланцюжка створення доданої вартості дозволяє істотно підняти рівень національної технологічної бази, підвищити швидкість і якість економічного зростання за рахунок підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств, що входять до складу кластера, шляхом: придбання і впровадження критичних технологій, новітнього обладнання; отримання підприємствами кластера доступу до сучасних методів управління і спеціальним знанням; отримання підприємствами кластера ефективних можливостей виходу на висококонкурентні міжнародні ринки [4, с. 85].

Доведено, що новостворені підприємства ефективніше розвиваються у сформованому «кластерному» середовищі. Кластери спроможні підвищувати рівень продуктивності діяльності та економічного зростання.

В галузях промисловості, розташованих у регіонах з великим досвідом роботи кластерів, вищі темпи зростання нових підприємств. Регіони з більшим відсотком зайнятості в кластерах досягають кращих економічних показників (рівня доходів, показників зайнятості) ніж регіони, в яких кластерна зайнятість низька.

Кластери є однією з форм організації ведення бізнесу. Головне, на що націлені кластери — це можливість для бізнесу і для регіону розвиватися не за інерцією. Для бізнесу кластер — це реальна можливість забезпечити собі конкурентоспроможність у майбутньому, тобто, створювати довгострокову стратегію розвитку підприємств на 5—10 років і більше. Кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки і локалізованих географічно. В економічній системі кластерне об'єднання виконує наступне завдання: сильні підприємства підтягують за собою дрібні [9, с. 57].

Перевагами кластерів для підприємства є:

- менеджмент — залучення досвідчених фахівців;
- ефективність — більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва;

Секция 5: МЕНЕДЖМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- доступ до фінансів — доступ до пільгових кредитів та дотацій залучення приватних інвестицій;
- ефект масштабу — ефективне використання ресурсного потенціалу;
- переваг вертикальної інтеграції — поєднання виробництва з переробкою та реалізацією;
- доступ до ринків збуту (об'ємні партії, можливості виходу на експорт), висока конкурентоспроможність продукції; [11, с. 127]

В Україні перший кластер було сформовано у 1998 році у Хмельницькій області. На сьогоднішній день у вітчизняній економіці діють кластерні об'єднання в Івано-Франківській, Полтавській, Черкаській, Харківській, Одеській, Рівненській областях, у місті Севастополі. Кластерні об'єднання функціонують в будівельній, швейній, харчовій, туристичній, деревообробній машинобудівній галузях [6, с. 65].

Отже, можна зробити висновок, що протягом останнього десятиріччя кластерна модель економіки служить успішним інструментом розвитку регіонів, а також підприємств. Згідно з результатами дослідження можна зазначити, що об'єднання підприємств у кластери впливає на процеси формування інвестиційних портфелів підприємств. Кластери дають можливість розширити ринки збуту, організувати стабільні зв'язки з споживачами, знизити собівартість кінцевої продукції на основі спільної діяльності виробників, переробників та торгових посередників.

Література:

1. Амоша О.І. Перспективи формування транскордонних євро регіональних інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів / О.І. Амоша, В.І. Ляшенко // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 3. – С. 159-176.
2. Брижань І. А. Вплив кластерних об'єднань на розвиток підприємств і регіонів / І. А. Брижань, І. М. Савицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – С. 189-194.
3. Бубенко П.Т. Інноваційний розвиток регіонів: монографія / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Х. : Вид-во «Форт», 2009. – 160 с.
4. Войнаренко М. П. Кластери в економіці: аналіз теорії і практики : моно-графія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 220 с.
5. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. - № 11. – С. 3-13.
6. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. - № 8. – С. 63-67.
7. Мартиняк І. О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні / І. О. Мартиняк // Регіональна економіка. - 2008. - № 4. - С. 54-62.
8. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2008. -234 с.

9. Онишко С. В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 11. - С. 55-61.

10. Портер М. Конкуренция / М. Портер. [пер. с англ.] – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

11. Пуліна, Т. Класифікація кластерних об'єднань підприємств [Текст] / Т. Пуліна // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2011. – № 5-1. – С. 227-236.

12. Розенфельд С. Внедрение кластеров в экономику / Пер. с англ.: Учеб. Пос. / С. Розенфельд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 418 с.

13. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. - 2010. - № 1. - С. 3-12.

14. Скотт // Большая Советская Энциклопедия / Гл. ред.: Прохоров А. М.. – 3-е. – Москва, 1976. – Т. 23. Сафлор – Соан. – 640 с.

15. Федотова Ю. В. Міжнародний досвід формування кластерних структур та можливості його використання в регіонах України / Ю.В. Федотова // Всеукраїнський наукововиробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2010. – С. 42-45.

ЦЮЦЮРА А.Т.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м.Чернівці, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНІ НАДХОДЖЕННЯ В УКРАЇНУ

Кожна країна зацікавлена в розвитку інвестиційного потенціалу своєї економіки, залученні капіталовкладень іноземних інвесторів, збільшенні обсягу фінансових ресурсів держави. Іноземні інвестиції в Україні є не лише вагомим фактором розвитку вітчизняної економіки, а й водночас важливим індикатором умов підприємницької діяльності у нашій державі. Цим й обумовлена та увага, яка приділяється питанням іноземного інвестування в Україні як у професійному середовищі, так і у ЗМІ. Особливої гостроти проблеми іноземного інвестування в Україні набувають саме зараз, коли українське суспільство, а не лише вітчизняна економіка, опинилось у стані гострої кризи.

Питання інвестиційних надходжень в Україну досліджували наступні вчені: Драчук С.[1], Кравців В.С., Мельник М.І., Антонов В.Б.[2], Федоренко В.Г., Проценко Т.О.[3] та інші.

Іноземні інвестиції є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів, яке сприяє підвищенню ефективності виробництва, покращенню продуктивності національних ресурсів, розвитку економіки та інноваційної діяльності підприємств, економічному зростанню країни. Ціллю державної інвестиційної політики є створення умов для ефективних вкладень з-за

Секція 5: МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІОННОЇ І ІНВЕСТИЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кордону. Під ефективним вкладенням зазвичай розуміють інвестиції, які, окрім плати за ризик, дозволяють отримати економічну вигоду [2, с.135].

Розглянемо надходження прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2011-2013 рр. у таблиці 1. Проаналізувавши дані таблиці можна побачити чітку тенденцію до збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2011-2013 рр. Якщо розглядати конкретніше, то можна побачити, що частка іноземних інвестицій, що надходять з країн ЄС значно перевищує надходження з інших країн. Якщо дану різницю перевести у відсотки, то можна сказати що у 2011р. країни ЄС інвестували більше на 63%, у 2012р. – на 60%, у 2013р. – на 55% [4].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України (2011-2013 рр.)
(млн.дол. США)

Роки	Всього	У тому числі з	
		країн ЄС	Інших країн світу
2011	57322,3	46666,0	10656,3
2012	64044,1	51262,7	12781,4
2013	68311,8	53081,7	15230,1

Джерело [4]

Надходження прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України в 2014 році, незважаючи на нестабільну ситуацію, продовжує зростати. Про це повідомляє Прес-Служба Мінекономрозвитку, в особі Тетяни Лисиці. В І кварталі 2014 року в економіку України надійшло понад 570 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій. Але за рахунок коливання курсу долара вартість акціонерного капіталу в Україні зменшилася майже на 6,3 млрд. дол. та станом на 1 квітня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій, унесених з початку інвестування становить 52,2 млрд. дол. США [5]. Тому, варто розглянути частку кожної з країн, які інвестують в економіку України (Рис.1).

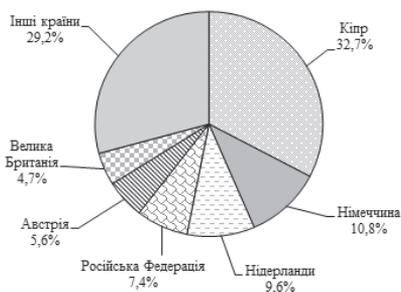


Рис.1 Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за основними країнами-інвесторами (на 2013 р.) [7,с.14].

З даної діаграми можна побачити що найбільшим інвестором України у 2013р. був Кіпр (32,7%), також значні вклади зробили Німеччина та Нідерланди, відповідно 10,8% та 9,6%. Діаграма підтверджує дані таблиці 1, щодо більшої частки в іноземних інвестиціях саме країн ЄС.

Проте, деякі іноземні інвестиції, що надійшли в Україну протягом 2013р. насправді мали пострадянське, насамперед українське походження. Добре відомо, що саме через Кіпр в Україну у формально-юридичному статусі іноземного надходить, український за походженням капітал, можливо меншою мірою – російський. Якщо до формально кіпрського капіталу додати потоки в Україну приватних іноземних інвестицій з таких офшорних зон, як Беліз і Британські Віргінські острови, то сукупна частка цих юрисдикцій у загальних обсягах приватних іноземних інвестицій в Україну наприкінці минулого року становила 38,8 % [6].

До цього можна додати, що й українські за походженням капітали, вивезені свого часу з нашої держави до ряду європейських країн, які не є офшорними зонами (наприклад, Нідерланди, Австрія та ін.), пізніше надходили в Україну в статусі іноземних інвестицій. Так само через офшорні зони під виглядом неросійського в Україну надходив і російський капітал.[3, с.278]

Якщо порівняти Українські та Світові обсяги прямих іноземних інвестицій, то можна побачити істотне відставання України. Прямі іноземні інвестиції у світі минулого року зросли на 9% і за прогнозами, зростатимуть далі наступними трьома роками. Про це свідчить звіт про інвестиції у світі, оприлюднений Конференцією ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [1, с.1].

Але цей оптимізм наразі не стосується України. За даними звіту в Україні, політична нестабільність 2013 року призвела до скорочення прямих іноземних інвестицій удвічі – до 3 мільярдів 800 мільйонів доларів. Однією з причин стало виведення інвесторами низки активів, зокрема, в банківському секторі. Як очікують автори звіту «Інвестиції у світі – 2014», прямі іноземні інвестиції у перехідні економіки нинішнього року скорочуватимуться. Інвесторів, у першу чергу з розвинених країн, відвертатимуть непевності, пов'язані з регіональними конфліктами. Проте за умови врегулювання вищезазначених суперечностей можливе відновлення інвестиційних надходжень до України [1, с.3].

Отже, питання інвестиційних надходжень в Україну є складним та багатоаспектним. Аналізуючи статистичні дані можна побачити зростання інвестиційних надходження до 2013р. Проте у зв'язку з нестабільною еко-

номічною ситуацією в Україні в поточному році їх частка різко зменшилась. Варто зазначити, що за умов стабілізації економічного життя країни, стає можливим збільшення інвестиційних надходжень, що в свою чергу позитивно вплине на розвиток України в цілому.

Література:

1. Драчук С. Іноземні інвестиції у світі ростуть, а в Україні падають / С.Драчук // Україна: Ефективна економіка. — 2014. — С.1-3.
2. Кравців В.С. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія. / В. С. Кравців, М. І. Мельник, В. Б. Антонов. — Львів : НАН України, 2011. — 366 с.
3. Федоренко В.Г. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : монографія. / В.Г.Федоренко, Т.О.Проценко, В.В.Солдатенко, Д.В.Степанов. — Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2010. — 398 с.
4. Державний Комітет Статистики України : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.org>
5. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України продовжує зростати : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=247400123
6. Перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні у 2014 році : [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rda.dp.ua/?p=7523>
7. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України за 2013р.» – К. : Держкомстат України, 2014. — 46 с.

Секция 6: БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

СЕЛЬЦОВА А.А.

Финансовый директор

ООО «Киевжилщцецсервис»

«ПРЕСТУПНОЕ БЕЗДЕЙСТВИЕ» В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Открыл Заяц в лесу обменный пункт. Покупает доллар по тринадцать, продает - по десять. В обменном пункте давка, звери по головам лезут, шум, гам. Мимо проходил Волк, спрашивает Заяца: «Прибыль-то есть?». «Не знаю...» - отвечает Заяц. - Но обороты - большие!»

(Старый анекдот)

Негативная мотивация, в качестве, стиля написания данной статьи выбрана неслучайно. К сожалению, с учетом трансформации менталитета украинского малого и среднего бизнеса такой способ является наиболее эффективным. К счастью, речь в этой работе не пойдет привычным путем: «Поругаем законодателей, соберемся собраться однажды что-то предпринять...». Тема доклада: вредные советы для предпринимателей. Шутка. Я просто расскажу, как об отрицательных, так и о положительных сторонах грамотного использования современной системы управленческого учета. Торжественно сообщаю, что материалами для написания доклада служат исключительно богатый личный опыт и здравый рассудок.

Цели этой публикации: попытка донести до конечного звена менеджмента алгоритма простых действий, необходимых для повышения эффективности работы его фирмы, любой фирмы; попытка стать островком практического руководства среди беспредельных вод «методических рекомендаций» и обширных рекламных объявлений «блестящих» программных комплексов CRM.

Итак, учета бывает три: управленческий, налоговый и бухгалтерский. Первый нужен для того, чтобы понимать «на каком ты Свете»; второй – для правильной уплаты налогов. А вот третий – самый интересный. Если рассматривать эти виды в форме пирамиды, то бухгалтерский находится у основания. Следовательно, он не самый главный для вас. Но без него никак. Если Вы руководите компанией без малейшего представления о том же принципе двойной записи или активах и пассивах, в целом, будьте уверены: или ваша должность несет номинальный характер, или ваш успех – временное явление. Поэтому, решите для себя: Вы – «делец» 90-

х, который «Пан или пропал» или Вы – мудрый финансист, который сам «кузнец своего счастья».

В случае тяготения ко второму варианту, перехожу к кульминации. Три кита, на которых держится понимание управленцем его работы: это Баланс, Отчет о прибылях и убытках и Отчет о движении денежных средств. Я, ей Богу, никого не хочу обидеть простотой не своей идеи. Но вы даже не представляете, сколько раз на своем профессиональном пути я сталкивалась с худшим ее воплощением: оформлением этих важнейших документов «для галочки». Поймите, здесь абсолютно ни при чем выбранная форма консолидации или периодизации. Важно то, что именно в понимании этих простых вещей рождаются непростые: такие как идеально точное прогнозное бюджетирование и, как следствие, увеличение прибыли.

Если вам все еще интересно, расскажу, как пошагово создать себе бесперебойный источник самой важной информации.

Обретите понимание того, сколько стоят ваши запасы на складе, основные средства, сколько вы ожидаете поступлений от контрагентов по выполненным обязательствам и пересчитайте деньги в кассе и на счетах. Это будет актив. Соберите все данные о своих долгах: сотрудникам, поставщикам, государственным учреждениям (включите также суммы предварительных оплат от клиентов); осведомитесь о сумме уставного капитала. Это будет пассив. Первый и последний раз уровняйте две эти суммы одним числом, которое должно разместиться в части пассива под названием «нераспределенная прибыль» (в случае положительного знака) или «непокрытый убыток» (в случае отрицательного). Далее отражайте в этой таблице любые изменения. Сам баланс – это фотография состояния дел на определенный момент, но отслеживание динамики изменений предоставит понимание самых важных тенденций. Например, вы первыми узнаете о застое на складе, а необорачиваемость активов, как известно, первый звоночек для срочного принятия решений на маркетинговом поприще. Или виднеется наращивание задолженности по заработной плате, это верный сигнал для перенаправления части денежного потока, во избежание текучки кадров. И таких примеров может быть множество.

1. Перейдем ко второму шагу. Создаем отчет о прибылях и убытках. Для этого раз и навсегда поймите разницу между понятиями «начислено» и «фактически выплачено». Начислено – это обязательства ваши или перед вами, которые возникают, независимо от движения денежных средств, но которые обязательно воплотятся в них, в определенных периодах. А эти самые воплощения никак не влияют на ваш финансовый результат (они могут разве что совпасть с «начислено», если, скажем, услуга оказывается в момент оплаты). Что это значит? А то, что, если вы не будете рассчитываться с поставщиками 4 месяца, отчет о прибылях и убытках, в котором не

соблюден принцип начислений, покажет вам весьма положительный результат, хотя, на деле, с вами разорвут контакты все контрагенты и вы окажетесь без покупателей, впоследствии. Это утрированная ситуация, но наглядная.

2. Отчет о движении денежных средств и его сын «платежный календарь» ведется по принципу: пришло-ушло-осталось, без него отсутствует представление о состоянии кредиторской, дебиторской задолженности; градации платежных поручей по срочности и дифференциации источников поступлений.

Координация деятельности при помощи этих трех простых инструментов служит облегчением перехода от функционального вида управления к процессному. А суть последнего как раз в том, чтобы поставить в приоритет мотивацию на результат каждого центра финансовой ответственности, а не просто правильно разделить обязанности между отделами.

По итогу, весь финансовый результат должен предстать перед вами набором актуальных показателей, динамика изменения которых, и помогает в принятии незамедлительных решений. Это легко представить по аналогии с приборной панелью в самолете, все важные индикаторы которой держат пилота «в курсе».

Таким образом, в данной статье изложена только общая концепция формирования бюджетного управления на основе учета. Рекомендую использовать этот материал, как алгоритм, делая поправку на особенности сферы деятельности и внутренние механизмы, а также всегда руководствоваться здравым смыслом.

СЕРГЕЕВ Е. О.

*докторант кафедры экономики
Даугавпилсский университет
г. Даугавпилс, Латвия*

АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НОРМАТИВНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

Одной из актуальных задач, решение которой могло бы способствовать развитию организаций, является проблема определения нормативных отраслевых значений финансовых коэффициентов. И в качестве решения обозначенной задачи автор предлагает алгоритм определения этих значений.

Стоит внести ясность в терминологию. «Нормативное отраслевое ограничение» – это конкретное нормативное число для определенной отрас-

ли. А «нормативное отраслевое значение» – в некотором смысле «луч» от нормативного отраслевого ограничения в благоприятную для финансового состояния организации сторону. Аналогичен смысл понятий «нормативное экспертное ограничение» и «нормативное экспертное значение», отличие же – в причастии к установлению нормативов экспертов и отсутствии учета отраслевой специфики.

Прежде всего, необходимо сформировать динамические ряды для конкретного финансового коэффициента и конкретных отраслей. Во многих странах национальные статистические организации предоставляют уже рассчитанные финансовые коэффициенты. Или, по крайней мере, имеется возможность рассчитать эти коэффициенты по данным финансовой отчетности.

Очевидно, что чем больше отчетных периодов будет взято для расчета, тем более уточненное получится значение. И ориентироваться здесь имеет смысл на прирост внутреннего валового продукта в конкретной стране. Корректнее будет, если большую процентную долю будут составлять годы прироста ВВП, нежели спада или застоя, хотя и последние приемлемы. Очевидно и то, что нужно брать динамический ряд за последние годы, чтобы получить значения, учитывающие современные тенденции в экономике.

Следующий этап – расчет среднеотраслевых значений по отраслевым рядам. Если все коэффициенты в ряду положительные, то целесообразнее вычислить среднее геометрическое значение за исследуемый период, потому как геометрическая средняя величина дает наиболее точный результат осреднения, если задача стоит в нахождении такого значения, которое было бы равноудалено как от максимального, так и от минимального значения [1].

Если же в ряду присутствуют отрицательные числа, то вычислить средние геометрические величины не удастся. В данном случае в качестве альтернативы напрашивается вычисление либо средних арифметических, либо медианных значений. Применение средней арифметической приемлемо, если данные распределены нормально. К сожалению, средняя арифметическая довольно чувствительна к влиянию экстремальных значений переменной и ее значение смещается в сторону экстремальных значений [2]. Опыт показывает, что экстремальные выбросы в рядах финансовых коэффициентов встречаются довольно часто, поэтому предпочтительнее использовать медианные значения, которые не чувствительны к влиянию экстремальных значений. Данный подход является наиболее целесообразным, чем использование среднеарифметического значения, так как среднеотраслевое значение коэффициента должно определять середину диапазона, в котором он изменяется [3, с. 113].

Подавляющее большинство экспертов в качестве нормативных значений рекомендует использовать среднеотраслевые значения [4, 5, 6]. Таким образом, среднегеометрические и медианные значения рядов финансовых коэффициентов могут быть приняты в качестве нормативных отраслевых ограничений. Прежде всего, это касается коэффициентов, не имеющих рекомендуемых экспертами нормативных ограничений.

Но как правило, довольно большой процент этих среднеотраслевых значений финансовых коэффициентов не соответствует признаваемому экспертами нормативному значению, поэтому возникает необходимость в разработке нормативного отраслевого значения, которое одновременно удовлетворяло бы как отраслевым, так и нормативному требованию как одному из важных гарантов безопасности бизнеса. Именно значения, а не диапазона, потому как большинство финансовых коэффициентов определяют пороговое значение, прирост которого в оптимальную сторону только приветствуется, а если и не одобряется, то только с оговоркой на неэффективное использование средств. Но такие аномалии стремительного прироста в оптимальную сторону на практике встречаются чрезвычайно редко.

Для определения нормативных отраслевых значений автор предлагает ориентироваться на нормативные значения, рекомендуемые экспертами. Чаще всего финансовые коэффициенты не имеют единых устоявшихся нормативных значений – рекомендуются как минимум два-три значения. Представляется целесообразным установить наиболее приемлемое нормативное экспертное значение. Причем, следует стараться устанавливать его таким образом, чтобы ему соответствовало большинство среднеотраслевых значений. Очевидно, что для стран с более развитой экономикой это значение может быть сдвинуто в сторону более высоких нормативных требований, а с менее развитой – более низких.

Если рассчитанное среднеотраслевое значение соответствует нормативному экспертному значению, то первое принимается за нормативное отраслевое ограничение. В противном же случае автор предлагает устанавливать норматив посредством корректирования среднеотраслевых значений следующим образом: если среднеотраслевое значение ниже нормативного экспертного ограничения – поднимать его до экспертного норматива. Такой подход обусловлен тем, что даже если коэффициент предприятия попадает в «отраслевую середину», не попадая в норматив, это еще не означает правильное функционирование организации.

Если же среднеотраслевое значение превышает даже рекомендуемое экспертами верхнее значение норматива, корректировать его уже нет надобности ввиду особенностей функционирования отрасли и соответствия главному пороговому значению. Практика показывает, что гораздо чаще приходится производить вышеуказанное поднятие, нежели констатировать превышение.

Секция 6: БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Вышеописанное касается тех коэффициентов, для которых, чем выше их значение, тем лучше финансовое состояние организации. Для противоположно же направленных коэффициентов аналогичен обратный порядок.

Ниже представлена блок-схема вышеописанного алгоритма (рис. 1).

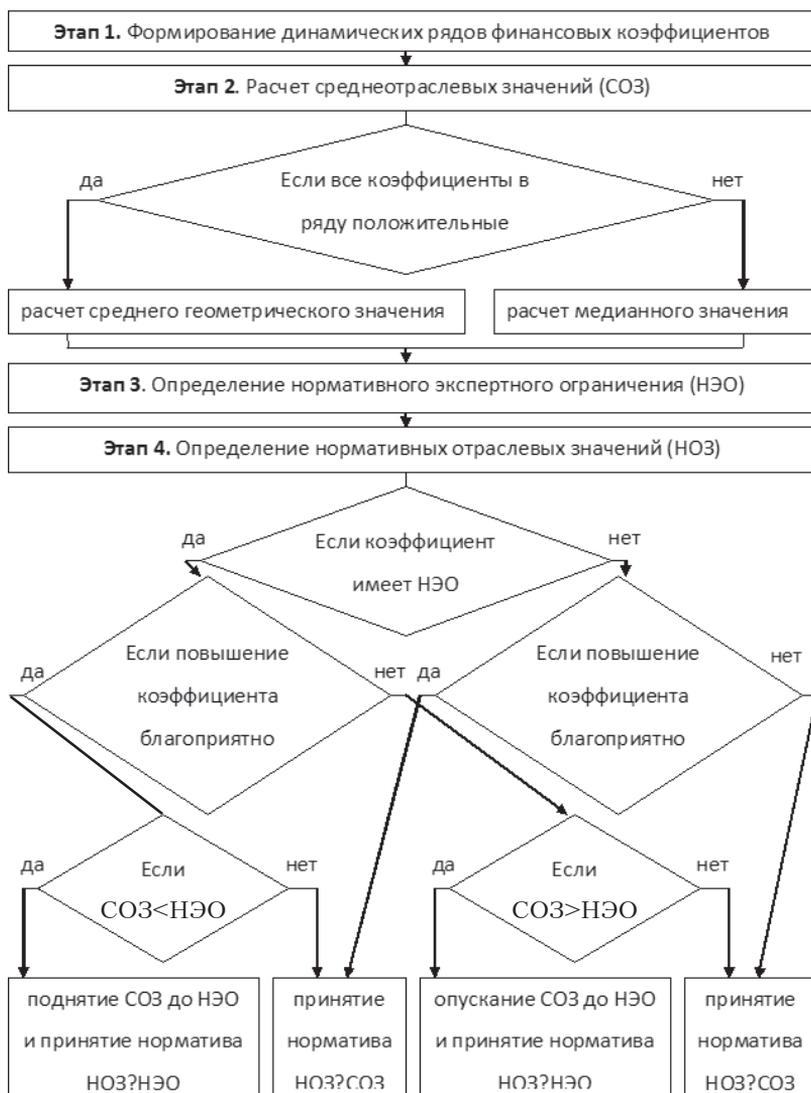


Рис. 1 Блок-схема алгоритма определения нормативных отраслевых значений финансовых коэффициентов
Источник: разработка автора

Итак, выше предпринята попытка прояснить некоторые недоработанные аспекты в определении нормативных отраслевых значений финансовых коэффициентов. Несомненно, необходимы дальнейшие исследования в данной области.

Литература

1. Чалиев А. А. Средние величины и показатели вариации // Персональный сайт к. э. н. Чалиева А. А. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://chaliyev.ru/statistics/srednie-velichiny-i-pokazateli-variatsyi.php>. – Дата доступа: 10.10.2014.
2. Дикер Р. Средние величины и показатели разброса // Сайт Санкт-Петербургского Института общественного здравоохранения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pubhealth.spb.ru/EpidD/epidD3.htm>. – Дата доступа: 11.10.2014.
3. Просалова В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков / В. С. Просалова. – Владивосток: ВГУЭС, 2008.
4. Галушка В. В., Антоненко В. Н. Обоснование рекомендуемых значений аналитических финансовых показателей предприятий // Электронная библиотека «Информационные ресурсы / Научные труды ДонНТУ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donntu.edu.ua>. – Дата доступа: 12.10.2014.
5. Бушуева И. А. Как налоговики будут искать признаки налоговых схем в отчетности компаний // Портал «Audit-it.ru» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/court/a53/196167.html>. – Дата доступа: 14.10.2014.
6. Жданов И. Ю. Коэффициент финансовой независимости. Формула. Норматив. // Портал «Школа финансового анализа» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/2013-03-08-09-15-26>. – Дата доступа: 17.10.2014.

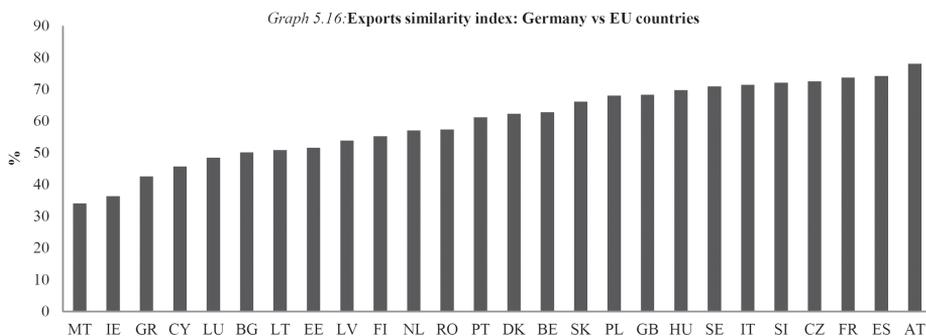
Секція 7: МЕЖДУНАРОДНА ЕКОНОМІКА

НОВАК В.М.

*студент кафедри економічної теорії
Національного університету «Києво-Могилянська Академія»
м. Київ, Україна*

THE POSSIBLE SOLUTIONS TO THE EUROPEAN CRISIS

The most recent financial crisis started in the United States in 2008 and it spread very rapidly to Europe. The Euro zone began to feel all serious consequences of crisis and search solutions to deal in 2010 or so. Particular countries in Europe saw their costs of borrowing go to a roof. It especially concerns Greece, Ireland and Spain. Portugal and Italy also got very close to the cliff. So, which are possible solutions to the crisis in Europe? Well, nowadays the vast majority of opinions are all about policy in terms of austerity. This means European economies will be able to recover from recession to the extent that governments abandon in all ways. Furthermore, priority is given to reducing deficits, regulating costs and wages.



Note: Finger-Kreining Index calculated over a breakdown of total exports into 279 products.

Source: Commission services calculations based on COMEXT.

I actually have another view on this problem. As for me austerity measures cannot work quickly and it will take from 5 to 10 years to feel the result. European economies are highly interconnected in fact, so translated into real terms if one of them going poorly it would influence on the others. Another thing we also should keep in mind is the same currency in the Euro zone. From these two points we can look on the situation in the European Union. It's obvious that most European countries are highly dependent on the demand from other members of the EU. Now in 2014 it is also clear that some countries especially in the south (Italy, Portugal, Greece) lost their competitiveness relevant to northern countries such as Sweden, Austria, Germany. The last is

one the biggest exporters in the world and we can see an interesting statistics which shows that the most effective countries during the crisis are those which export is quite similar to German. [1, p.7] They tend to export similar kinds of goods and services. However, countries which suffer the most have relatively low similarity (Greece – 35%, Ireland – 42%) whereas in Italy and Spain it's over 60%. So, these two countries often will feel themselves competing against Germany. Whether they want to regain competitiveness, they couldn't devalue currency and their policy should be based on making adjustments and lowering salaries.

Now let's turn to Germany. It is the largest EU economy which has impressive surplus in terms of both goods and services. About half of this surplus is originated in Europe itself and nearly one forth in the rest of Europe. Definitely, it the weak side of German economy that it is so orientated. Now we can look on two common attitudes to Europe problems among Germans. First view is that Germany shouldn't pay for other mistakes and cover or forgive debts. Interesting fact that in German language, the same word is used for debt and for guilt: die Schuld. The second one is that the future of Germany depends on how well other European countries do in the future. So, it's important to think about solutions in more constructive way.

What's obvious to me that some surplus economies such as Germany, Austria and Netherlands could stimulate their domestic growth in hope that it will generate demand for the goods produced by the southern European countries. Other thing that can be implemented is increasing of the wages to the level that also cause new demand on the Southern Europe products. That's going to help the southern periphery, because the Germans buy goods and services from Portugal, from Spain, from Italy, from Greece. Germany can afford wage increase because over the last 15 years, productivity in Germany has grown faster than wages. And probably one specific thing is to allow a little more inflation and as a result a slightly higher prices. It's probably a good idea because of two reasons. Firstly, there is a risk of deflation in Europe which causes lose of incentive for firms to invest and create jobs. And the second reason is that higher inflation help individual countries that happen to have a lot of debt to reduce the burden of carrying these debts.

And number three, Germany should not balance it's budget so early. German economy can borrow at real negative interest rates, that includes the government. That's because a lot of lenders would like to put their money in a place which is relatively safe. With a balanced budget then Germany contributes to the procyclical policies that are essentially producing in more recession, are producing a shrinkage of GDP throughout Europe.

These all are short-term steps.

If we look on the long prospective it is necessary for the EU to create some type of a fiscal union. So, that when there is a recession there could be a common authority which policy can help to overtake a problem. Another institution which is needed is a banking union. It will help to lower the rescue of national banks during crisis. [2, p.16] In addition, the last point that is needed to become created is a single labor market, which will make it possible to find jobs more easily within the EU and help to reduce unemployment.

All the solutions mentioned have the goal to avoid Euro collapsing and make the European economy more stable to new challenges of the XXI century.

Literature:

1. Globalization TrainLab. "Global Risk. New Perspectives and Opportunities" // University of Pennsylvania. 2011

2. Jesmin Rahman, Tianli Zhao "Export Performance in Europe: The Role of Vertical Supply Links" // IMF Working Paper. 2013

РОМАНІВ Л.І.

студент кафедри економічної теорії

Національний університет «Кієво-Могилянська академія»

м. Київ, Україна

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ У ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

На сучасному етапі Україна відчуває значну нестачу фінансових ресурсів. Ринок боргових цінних паперів дозволяє залучати кошти для фінансування діяльності держави та фінансувати інвестиційні проекти приватних підприємств. Одним з основних напрямків розвитку ринку боргових цінних паперів є залучення коштів населення. В даній статті ми проаналізуємо шляхи залучення коштів населення, що використовують різні держави світу. Гостра необхідність у фінансових ресурсах та низька активність діяльності нашої держави в цьому напрямі зумовлює актуальність даної теми.

Найбільшого успіху у залученні коштів населення досягли США, Канада і Великобританія, які значно активніше ніж Україна займаються акумулюванням заощаджень громадян. У даних державах важливу роль відіграють спеціальні державні програми, що уможливають та спрощують як процес викуплення державних облігацій як громадянами, так і організацію підприємцями малого і середнього бізнесу пенсійних заощаджень своїх працівників.

Канадська державна програма «New Canada Savings Bonds Program» дозволяє відкладати кошти в сумі від 2 канадських доларів щотижня, максимальна сума – 500000 доларів. Це трьохрічні облігації, дохідність яких оголошує міністр фінансів Канади на початку року і яка залежить від

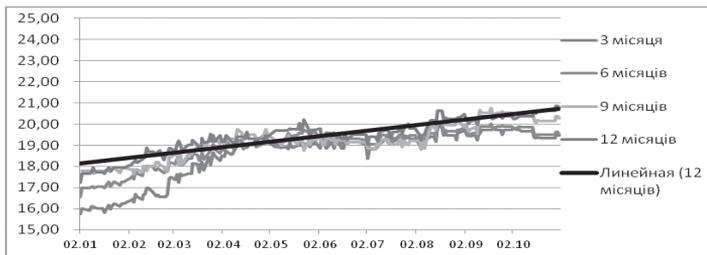
ситуації на ринку. Громадяни можуть повернути кошти в будь який час, їм необхідно тільки вказати те, що вони планують використати збереження за 15 днів до відповідної дати. Відсотки не виплачуються в разі зняття коштів в перші 3 місяці або за місяць протягом якого кошти були достроково зняті. Держава гарантує повернення коштів в повному обсягу. В даний момент їхня дохідність становить: 1% за перший рік; 1,2% за другий та 1,4% за третій рік.[1]

Близькими за змістом є програми «Easy saver» в США та «National saving and investment» в Великобританії. Остання передбачає змінну відсоткову ставку. Більш детально це описано далі. В деяких державах громадяни, що зберігають кошти в державних облігаціях сплачують податки в меншому обсязі.

У Канаді, відповідно до розрахунків центрального банку, здійснених у 2003 р., при загальному обсязі випущених за період з 1991 по 2002 р. індексованих облігацій у 15 млрд канадських доларів на обслуговуванні було зекономлено 1,5 млрд, порівняно з обслуговуванням такого ж обсягу випущених облігацій із фіксованою доходністю. [3]

Це наштовхує на думку що даний механізм може бути ефективним і в Україні.

Змінна відсоткова ставка – відсоткова ставка, рівень якої підлягає періодичній переоцінці залежно від зміни тієї чи іншої базової ставки. В Україні це зазвичай прив'язка до **індексу UIRD (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates) за 3, 6, 9 чи 12 місяців, який розраховується інформаційним агентством Thompson Reuters з 2011 року.** Проте, частка облігацій внутрішньої державної позики України з змінною відсотковою ставкою рівна нулю. Також варто врахувати той момент, що індекс UIRD зростає з певними коливаннями протягом 4 років, тобто з дати коли його почало розраховувати, ріст за 2014 рік чітко ілюструє лінія тренду UIRD за 12 місяців(чорним кольором на графіку). Нижче представлено графік індексу UIRD за 10 місяців 2014 року. Для уможливлення використання змінної відсоткової ставки необхідно спершу стабілізувати банківську систему.



графік створено за даними розміщеними на офіційному сайті НБУ.[2]

Ще одним цікавим способом залучення коштів населення для фінансування діяльності держави, що використовують перш за все країни експортери робочої сили, до яких можна віднести і Україну, є так звані міграційні облігації (Immigration bonds) – це облігації, які уряд розміщує серед своєї діаспори та мігрантів. Вони набули значного поширення за останні 60 років. Найуспішніше їх використовують Індія та Ізраїль, що зумовлено наявністю великої та активної діаспори. Зазвичай такі облігації випускаються задля втілення великих інфраструктурних, та деякі держави, наприклад Греція розпочинали випуск міграційних облігацій для покращення платіжного балансу в час кризи, але тут варто зазначити, що позичивши у населення понад 30 млрд дол. повернув уряд тільки 10 млрд, підірвавши довіру населення, що робити не варто.

Питання повернення довіри населення варто розглянути значно детальніше окремо, в даній статті розглянемо тільки ще один наслідок відсутності довіри до держави і національної валюти – випуск ОВДП у іноземній валюті. Хоча це достатньо ефективний механізм залучення коштів як юридичних так і фізичних осіб, та варто пам'ятати про недоліки. Основними недоліками даних фінансових інструментів є посилення доларизації економіки і як наслідок збільшення валютних ризиків. Такий шлях отримання фінансових ресурсів широко використовувався в Аргентині в дев'яностих роках минулого сторіччя. В результаті у 2001р. Аргентина оголосила про дефолт за своїми зобов'язаннями.

І основне це послідовність дій, відповідність між діями та словами, та інформаційна підтримка проектів пов'язаних з населенням, адже щоб населення повірило у державні програми «Тижня фінансової грамотності» недостатньо.

Література:

1. Офіційний сайт програми «New Canada Savings» [Електронний ресурс] – Доступний з <<http://www.csb.gc.ca/wp-content/uploads/2009/08/termsconditions-payroll-eng.pdf>>
2. Індекс UIRD, офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Доступний з <www.bank.gov.ua/files/UIRD.xls>
3. Real Return Bond Funding Review [Електронний ресурс] // Notices and Announcements. – Доступний з <http://test.banqueducanada.ca/en/notices_fmd/2003/rfb2003.html>

Секція 8: РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гвоздь О.В.

*Донецький національний технічний університет,
м. Донецьк, студентка*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ- ПІДПРИЄМСТВ

Однією із найважливіших умов забезпечення стійкості підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз. В сучасній науковій літературі існує підхід, за яким фінансову безпеку підприємства розглядають як базову складову його економічної безпеки. Тобто, вона є найважливішою якісною характеристикою економічної системи підприємства, яка визначає здатність підтримувати нормальні умови функціонування та забезпечує розвиток, а також послідовну реалізацію економічних інтересів.

Тим не менш, відсутня однозначна й виражена наукова позиція щодо сутності та змісту фінансової безпеки як економічної категорії. Тому сьогодні особливо актуальним є формування чіткого значення фінансової безпеки підприємства, узагальнення підходів щодо її сутності та забезпечення умов для її досягнення спираючись на вплив різних факторів.

Дослідженням фінансової безпеки підприємств присвячено багато наукових праць різних вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких О.В. Ареф'єва, Л.І. Абалкін, Т. Аллісон, І.О. Бланк, В.І. Грушко, Т.Ю. Загорельська, К. Горячева, І.П. Мойсеєнко, В.В. Прохорова, Г. Фостер, Й. Шумпетер. Враховуючи їх праці про даний напрямок фінансової науки, можна погодитися з тим, що фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді.

Метою статті є визначення основних умов формування фінансової безпеки підприємств та обґрунтування факторів впливу, що формують небезпечну ситуацію на підприємстві.

Фінансову безпеку розглядають як захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин від потенційних загроз і ризиків та здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та сталі економічне зростання. Необхідною умовою фінансової безпеки є постійне здійснення аналізу середовища функціонування, суб'єктів господарювання та визначення факторів, які впливають на неї. Поняття «фінансова безпека підприємства» пов'язана із захищеністю від загроз. Ареф'єва О.В. розуміє загрозу безпеці

підприємства як конкретну загрозу, що створює певні перешкоди у виробничо-комерційній діяльності підприємства і при реалізації його економічних інтересів [1, с.99].

За величиною можливих наслідків виділяють наступні види небезпек: попередження, ризик та загроза. Певне уточнення у розумінні ризику, визначення його не просто як небезпечної події, а як ймовірності її настання для конкретного суб'єкта господарювання розмежовує поняття загрози та ризику. Загроза – подія з негативними для підприємства наслідками, ризик – кількісна міра можливості її реалізації, ймовірність її настання. Попередження виступає як певний прояв процесу, що може негативно вплинути на діяльність підприємства.

На мою думку, джерелами негативних впливів на фінансову безпеку підприємства можуть бути свідомі та несвідомі дії менеджменту підприємства і суб'єктів підприємництва (органи державної влади, контрагенти, конкуренти), а також збіг об'єктивних обставин (інновації на підприємствах, наукові відкриття та технологічні розробки конкурентів, стан кон'юнктури ринку, форс-мажорні обставини).

Аналіз наукової літератури дав змогу виділити наступні головні загрози фінансово-економічній безпеці підприємства:

- загрози макросередовища (кризовий стан національної економіки; високий рівень інфляції;
- низька купівельна спроможність населення;
- зниження місткості внутрішнього ринку країни внаслідок демографічної ситуації;
- недосконалість господарського законодавства, його нестабільність), загрози мікросередовища (низька якість сировини;
- високий рівень цін;
- неритмічність постачання;
- жорстка цінова та нецінова конкуренція;
- неплатоспроможність, банкрутство дебіторів;
- зміна смаків та уподобань споживачів;
- корупція посадових осіб;
- високий рівень кредитних ставок) [2, с.256].

Також можна виділити загрози внутрішнього середовища: низька кваліфікація управлінського персоналу, нечітка система відповідальності керівників та працівників, відсутність чи неефективність фінансового планування та контролю, непродуктивне управління активами та капіталом, дефіцит фінансових ресурсів, незбалансованість грошових потоків, невідповідність ринковій ситуації стратегії маркетингу.

Найактуальнішими внутрішніми загрозами фінансово-економічній безпеці вітчизняних підприємств України є, агресивна позикова політи-

ка вітчизняних підприємств, низька інноваційна активність вітчизняних підприємств, зношеність основних фондів, недоступність довгострокових джерел фінансування, недобросовісна конкуренція, рейдерство.

За даними Антирейдерського союзу підприємців України в країні діє щонайменше 40-50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів. Рейдерство набуло системного характеру, відбувається 3000 захоплень на рік, результативність рейдерських атак – понад 90%. За експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинаних і злиттів (без приватизації) становить понад 3 млрд. дол. США, середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні (за експертними оцінками) становить до 1000% [4].

У цих умовах виникає об'єктивна потреба активізації ролі держави у забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємництва. Правову основу державного регулювання фінансово-економічної безпеки підприємств формують: Конституція України, Кодекси України (Цивільний, Господарський від 16 січня 2003 р., Кримінальний від 5 квітня 2001 р. та інші), Закони України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р., «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7 червня 1996 р., «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., «Про страхування» від 7 березня 1996 р., «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. [3, с.244].

Аналіз фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання в цілому в економіці України свідчить про актуальність управління їх фінансово-економічною безпекою.

Отже, на кожному підприємстві нагальним завданням є розробка дієвої стратегії розвитку фінансової безпеки, яка характеризується тісним взаємозв'язком і взаємообумовленістю її окремих складових, тому при прийнятті управлінських рішень потрібно враховувати взаємовплив одних факторів на інші. Тому на сучасному етапі розвитку економіки фінансова безпека підприємств заслуговує на особливу увагу.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. // Актуальні проблеми економіки. – №1((91)). – 2009. – С. 98-103.
2. Грушко В.І. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект / Грушко В., Лаптев С., Кошембар Л. – К. : Ун-т економіки та права „КРОК”, 2010. – 256 с.
3. Загорельська Т.Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві / Т.Ю. Загорельська // Вісник ДНУ. – Сер. В: Економіка і право, Вип.2. – 2011. – С. 243-247.
4. Антирейдерський союз підприємців України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://antiraider.ua/>

СУПРУНЕНКО Л. А.

*аспірантка Науково-дослідного економічного
інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
м. Київ*

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ, ЯК СКЛАДОВОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

В Україні транскордонне співробітництво сьогодні розглядається у двох площинах - як інструмент розвитку прикордонних територій і як чинник реалізації її євроінтеграційних прагнень.

Транскордонне співробітництво прикордонних областей України і сусідніх країн умовно можна розділити на два «напрямки»:

1) транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з Європейським Союзом;

2) транскордонне співробітництво у так званому новому прикордонні, яке деякі українські дослідники визначають як сукупність історичних і новоутворених соціальних та економічних зв'язків уздовж кордонів колишніх радянських республік, зокрема України, Росії, Білорусі й Молдови.

Різними є також завдання для кожного із зазначених «напрямоків». Головним завданням співробітництва на кордоні з Європейським Союзом є подолання наслідків втілення за радянських часів концепції кордону як лінії розподілу і посилення його контактної функції, що, серед іншого, передбачає «недопущення проведення ...нових розмежувальних ліній» після розширення Європейського Союзу. Саме на цьому положенні робиться наголос у Повідомленні Європейської Комісії для Ради та Європейського Парламенту «Ширша Європа - сусідство: нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами».

Розвиток транскордонного співробітництва у «новому прикордонні», поряд із завданнями економічної і культурної співпраці, має ще одне - подолання психологічного дискомфорту, що виник у місцевих жителів територій, які стали прикордонними внаслідок дезінтеграції СРСР.

Сьогодні транскордонне співробітництво в обох напрямках стикається з новими викликами, що становлять загрозу безпеці на кордонах України, а саме: нелегальна міграція, торгівля людьми, контрабанда, найнебезпечнішими видами якої вважається перевезення наркотиків і зброї.

Україна є активним учасником транскордонного співробітництва, оскільки має сухопутний кордон із сімома країнами. Із 27 адміністративно-територіальних одиниць 19 є прикордонними. На території таких прикордонних областей, як Волинська, Вінницька, Закарпатська, Іва-

но-Франківська, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська створено дев'ять єврорегіонів - Буг, Верхній Прут, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас, Ярославна та Дністер.

Особливістю транскордонного співробітництва України є те, що воно відбувається як на кордоні України з країнами Європейського Союзу, так і на кордонах з Російською Федерацією, Республікою Білорусь та Республікою Молдова.

Довідково: Найбільшими транскордонними регіонами України є українсько-російський, який охоплює 10 областей України та українсько-білоруський транскордонні регіони (7 областей).

Українсько-румунський транскордонний регіон складається з 4 областей України (Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька та Одеська) та 5 повітів (жудеців) Румунії.

Українсько-молдовський регіон сформований з 5 районів Республіки Молдова (Єдинець, Сороки, Тіхгіна, Ляпушина, Кагул, 2 –х молдовських автономних утворень – Гагаузія та Придністров'я), а також з Чернівецької, Вінницької та Одеської областей України.

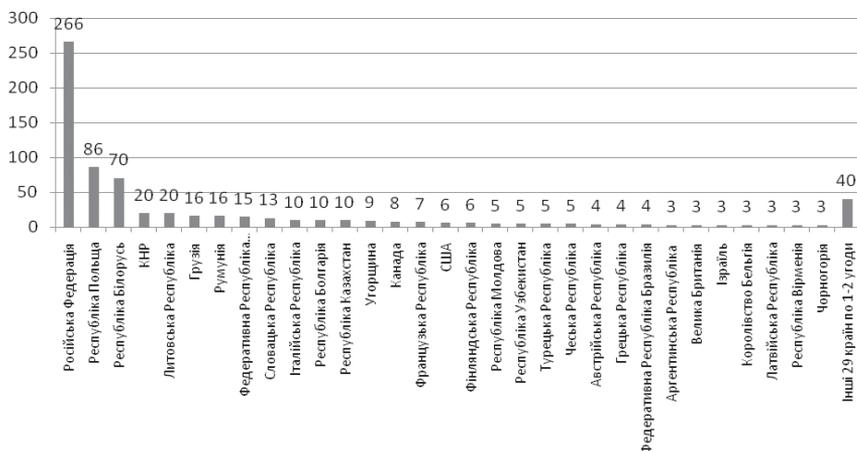
Меншими за розмірами є українсько-польський, українсько-угорський та українсько-словацький транскордонні регіони.

Окреме місце в системі транскордонних зв'язків займає міжрегіональні зв'язки. Вони виступають визначальним фактором розширення торговельно-економічних відносин, а реалізація масштабних міжрегіональних проєктів дозволяє залучати інвестиції в регіони, створювати нові робочі місця та зменшувати міжрегіональні диспропорції.

Транскордонне та міжрегіональне співробітництво займають інтегруюче місце у системі нової регіональної політики, поєднуючи між собою стратегії модернізації країни, регіонального розвитку, євроінтеграційну та регіональні стратегії. Основними сферами співпраці міжрегіональних угод для України є розвиток співробітництва в торговельно-економічній, науково-технічній, культурно-гуманітарній, туристичній, транскордонній сферах та налагодження міжлюдських контактів.

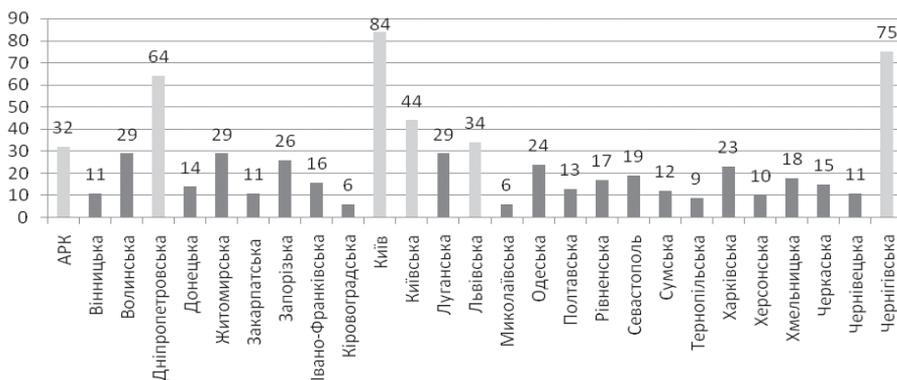
На сьогоднішній день регіонами України укладено близько 681 міжрегіональний документ (угода, договір та меморандум) з регіонами 60 країн світу. Основним партнерами при цьому є країни Європейського Союзу (Республіка Польща, Литовська Республіка, Румунія, Федеративна Республіка Німеччина та інші) та СНД (Російська Федерація, Білорусь, Грузія та інші). В останні роки спостерігається тенденція до збільшення міжрегіональних угод, укладених з провінціями КНР.

Секція 8: РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА



Мал. 1. Структура міжрегіональних угод за країнами співробітництва

Довідково: З 1991 року кількість підписаних міжрегіональних документів щороку збільшується. Найбільшу кількість угод було підписано з 2000 по 2004 рік, та у 2010-2011 роках. За дані періоди було підписано майже половину документів та залучений найбільший діапазон країн співробітництва. Найбільш активними областями по підписанню міжрегіональних документів за період з 1991 по 2013 роки були м. Київ, Чернігівська, Дніпропетровська, Київська та Львівська області.



Мал. 2. Структура міжрегіональних угод за регіонами України

Отже, транскордонне співробітництво в Україні є одним із важливих аспектів у процесі формування регіональної політики України на засадах,

що прийняті у Європі. Це обумовлено не тільки внутрішніми факторами, але і зовнішніми, оскільки формуючи свою регіональну політику до 2014 року, Європейський Союз, поряд з підвищенням конкурентоспроможності та конвергенцією регіонів, третім пріоритетним напрямком визначив саме транскордонне співробітництво.

Водночас, головним та обов'язковим чинником, який великою мірою впливає на успішне здійснення транскордонного співробітництва, є забезпечення активної участі в ньому широкого представництва громадськості та неурядових організацій.

У зв'язку з цим, особливої ваги набувають питання підтримки ініціатив, націлених на розбудову громадянського суспільства, впровадження програм обміну фахівцями в конкретних галузях, представниками медіа, учнівською та студентською молоддю, спортсменами; посилення співробітництва у культурній сфері, розширення контактів між громадськими інституціями.

Література:

1. Долішній М., Беленький П. Регіональні основи транскордонного співробітництва // Регіональна економіка.-1996.
2. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво (Монографія) / Мікула Н. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
3. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України № 1088 від 01.12.2010 р. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України № 1861-IV від 24.06.2004 р. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Регіональна політика: методичний посібник/(Чмир О. С. та ін.)/за ред. В. Ф. Бесєдіна. – К.: Науковий світ. - 2000.
6. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні / І. Студенніков // Економічний часопис – XXI [Текст]. – 2005. – № 1-2.
7. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / В. І. Піла, О. С. Чмир, О. А. Гарасюк, Т. В. Терещенко. – Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. – 412 с.

Секция 9: НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗРЕЗЕ ТРАСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

ГРИБАКИНА Н.М.

студентка 2-ого курса экономического факультета,

МИЩЕНКО Т.Л.

*к.э.н., доцент кафедры Аграрной экономики и права
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ
г. Орел, Россия*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Развитие малого бизнеса является одной из приоритетных задач, которая стоит как перед государственными, так и перед местными органами власти. Несмотря на множество попыток создать удобные условия для малого бизнеса, многие люди боятся открывать предприятия из-за сложностей при налогообложении.

Особенности налогообложения малого бизнеса чаще всего связаны с возможностью выплачивать большую часть налогов по упрощенной схеме. В настоящее время при создании частного предприятия предприниматель может выбрать одну из систем налогообложения, в зависимости от которой на предприятии должен формироваться бухгалтерский учет и подготавливаться документы в налоговые органы.

Упрощенная система налогообложения позволяет в настоящее время платить предпринимателю налог в размере 6% в случае, если объектом налогообложения являются доходы. К особенностям налогообложения малого бизнеса также стоит отнести выплаты в целый ряд фондов, которые могут составлять значительную сумму. Например, с 2013 года предприниматели должны выплачивать более 30 000 рублей ежегодно в фонд пенсионного страхования, а также вносить взносы в различные фонды, денежные средства которых могут быть направлены на различные цели, а также налоги и пошлины, которые формируются как государственными, так и местными органами власти. В число подобных налогов входят различные виды государственной пошлины, налог на недвижимость, а также земельный и транспортный налоги.

Порядок налогообложения малого бизнеса постоянно изменяется, что приводит к некоторой неразберихе при подготовке необходимых документов. Многие предприниматели обращаются в специализированные компа-

Секция 9: НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗРЕЗЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

нии, которые предоставляют услуги по подготовке всех необходимых документов при налогообложении малого бизнеса. Кроме того, в настоящее время существует огромное количество программного обеспечения, с помощью которого можно подготовить и подать все необходимые документы в налоговые органы.

Некоторые предприниматели стремятся найти «серые» схем ухода от налогов, подобная деятельность может привести к серьезным последствиям и открытию уголовного дела, связанного с уклонением от налогов. С другой стороны, предприниматели могут оптимизировать налоговые выплаты, обратившись в специализированные организации.[4, с. 89]

Индивидуальный предприниматель на ОСНО выплачивает следующие федеральные налоги:

- НДФЛ (13%) за себя и работников (если есть);
- НДС (размер зависит от вида товара или услуги, 10% или 18%);
- страховые взносы за работников (26% от суммы зарплаты работников);
- фиксированные взносы за себя (в 2013 году сумма составляет 35 664,66 рублей). Эти же взносы выплачиваются и при применении специальных режимов.

Помимо федеральных существуют налоги региональные:

- транспортный;
- на имущество;
- на игорный бизнес.

Наконец, есть еще местные налоги на землю и имущество физических лиц. С полным перечнем налогов можно ознакомиться в статьях 13, 14 и 15 Налогового кодекса. Более того, на ОСНО организация обязана вести налоговый и бухгалтерский учет в полной мере в соответствии с законодательством. Разумеется, для малого предприятия налоговое бремя ОСНО может оказаться непосильным. Поэтому предусмотрена система налогообложения малого бизнеса, включающая специальные режимы, которые освобождают малый бизнес от некоторых видов налогов. Рассмотрим вкратце каждый из режимов.

УСН

Упрощенная система налогообложения. Разрешается к применению только организациям с доходами не более 20 млн рублей в год, численностью работников не более 100, а также стоимостью имущества не более 100 млн. Данный режим заменяет НДС, а также налоги на имущество и прибыль единым налогом. Однако здесь есть исключения, перечень которых можно найти в Налоговом кодексе (статьи 174, 224, 284, 346 и некоторые другие). Облагаться налогом могут общие доходы (6%) или разница дохо-

дов и расходов (15%). При переходе на УСН допустимо выбрать только один вариант.

ЕНВД

Единый налог на вмененный доход. Ранее режим был обязательным при определенных видах деятельности (они указаны в п.2 статьи 346.26 НК), которые велись в тех регионах, где был введен ЕНВД, но с 2013 года стал добровольным. При его применении организации выплачивают:

- ЕНВД (налогом облагается не фактическая прибыль, а потенциальный, то есть вмененный доход);
- НДФЛ (из заработной платы работников);
- взносы в ФСС (с выплат работникам).

ЕСХН

Единый сельскохозяйственный налог. Соответственно, применим только к сельскохозяйственным производителям, да и то не ко всем. Предприятие должно заниматься именно производством, переработка продуктов не попадает под данный режим. Кроме того, для подачи заявления с целью перехода на этот режим, доля дохода, полученного от продажи товаров самостоятельного производства за последний год, должна быть более 70%. Режим предусматривает уплату следующих налогов:

- ЕСХН;
- НДФЛ, пенсионные взносы и взносы в ФСС с заработной платы работников.

Патентная система

Применима только для ИП. Суть состоит в том, что предприниматель приобретает так называемый патент на определенную деятельность (допустимо всего 69 видов деятельности, перечень которых указан в п. 2 статьи 346.25.1 НК) и на конкретный промежуток времени (не более одного календарного года). Получив патент, ИП платит 6% от потенциального дохода. Потенциально возможный доход устанавливается налоговыми органами субъектов РФ. В рамках данного режима ИП освобожден от налога на имущество, НДФЛ и НДС. Более того, сумма патента может уменьшаться на сумму страховых взносов, однако не более чем на 50%. Для работы на патентной системе необходима строгая финансовая дисциплина. Счета-фактуры, чеки и прочая документация должны быть в наличии и учитываться. Понятно, что не для всех ИП это возможно. Чтобы понять, насколько режим выгоден, стоит самостоятельно подсчитать свои потенциальные доходы и налоги и сравнить с теми, которые установлены государством.[3, с. 274]

Несмотря на все выгоды, которые предоставлены специальными режимами, есть и неприятные особенности налогообложения малого бизнеса.

Например, освобождение от НДС создает препоны в сотрудничестве с крупными предприятиями, которые могут отказаться от работы с представителями малого бизнеса ввиду возникновения сложностей с отчетностью. Или, касаясь ЕСХН, если по итогам года выясняется, что нарушены условия применения ЕСХН, придется пересчитать налоги в соответствии с ОСНО, да еще и заплатить пению за несвоевременную уплату. Кроме того, несмотря на то, что процесс учета и отчетности при специальных режимах упрощен, тем не менее, для каждого режима есть свои обязательные требования, которые непременно нужно изучить и соблюдать во избежание штрафных санкций и других проблем

Камни преткновения в совершенствовании российского налогообложения малого бизнеса

В наше время именно малый и средний бизнес является основой экономики. Поэтому государство должно поощрять данную деятельность. Со стороны складывается впечатление, что так и есть. Принимаются новые законы, упрощающие процесс налогообложения, создаются льготы, однако на практике проблемы налогообложения малого бизнеса остаются нерешенными. Масса перспективных идей зарубается на корню, когда будущий предприниматель начинает считать, сколько придется отдать государству, причем еще до того, как появится стабильный доход. Налогообложение малого бизнеса в России вообще развивается крайне неравномерно и непоследовательно. К примеру, для бизнеса в инновационных, научных и технических сферах предусмотрены существенные льготы. Но такой вид деятельности очень сложно начать, а потому на общую картину налогообложения он никак не влияет. В остальном же мы имеем следующее:

- Непостоянство политики в налоговой сфере. Постоянные изменения, обновления и усложнения, причина введения которых непонятна.
- Размеры взносов и налогов, оплачивать которые многим новичкам просто не из чего. Например, налог с прибыли за каждого нанятого сотрудника.
- Оставляет желать лучшего организация работы налоговых учреждений и ведомств.
- Сложность ведения отчетности на фоне постоянно меняющегося законодательства. Начинающий предприниматель сталкивается с тем, что его знаний не хватает, а ошибки в составлении отчетности грозят штрафами. Приходится обращаться к специалистам. В итоге бывает так, что доходов еще нет, а затраты на ведение учета уже стали постоянной статьей расходов.

Секция 9: НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РАЗРЕЗЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

- Наконец, в 2013 году в два раза увеличился размер взносов в ПФР, которые, как известно, должны вносить все зарегистрированные предприниматели, независимо от того, ведут они деятельность или нет.

Иначе говоря, если в других странах налоговая нагрузка на новичков в бизнесе снижена, то наше государство сегодня создало такие условия, в которых начинать свое дело, не имея больших накоплений, крайне рискованно и затратно. Но, как говорится, кто ищет, тот найдет пути для развития. Напоследок отметим, что данная статья является обзорной. При выборе того или иного режима следует тщательно изучить все условия, налоговые ставки и размеры взносов. Они могут варьироваться в зависимости от количества работников, размера их заработной платы, вида деятельности предприятия и многих других факторов.[5, с. 124]

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ, ([ред. от 02.04.2014](#))
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ, (ред. от 05.05.2014)
3. Барулин С.В. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики. - М.: Финансы, 2013. – 318с.
4. Барышникова Н.П. Налоги России в нормативных документах. - М.: БЕК, 2014. – 514с.
5. Воробьева Е.В. Новейший справочник налогоплательщика: актуальные разъяснения и профессиональные комментарии. - М.: Эксмо, 2013. – 521с.

Секция 10: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

БОНДАРЕВСКАЯ К. В.

*к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Днепропетровской государственной финансовой академии
г. Днепропетровск, Украина*

САЛИМОВ А. А.

*студент экономического факультета
Днепропетровской государственной финансовой академии
г. Днепропетровск, Украина*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ

Отечественная теория и практика оплаты труда базируется в основном на фиксированных тарифных ставках. В период становления в Украине рыночных отношений данная система показала свою неэффективность и несоответствие требованиям времени [5, с. 56]. Альтернативой может стать опыт развитых стран, которые используют индивидуальные модели оплаты труда, гибкие многофакторные системы поощрения работников. В этом плане следует отметить опыт таких стран, как Япония, США, Франция, Германия, Швеция.

В Германии, кроме гибких форм организации оплаты труда, большое внимание уделено вознаграждению за совмещение профессий и дополнительную ответственность. Соответственно, в структуре зарплаты учитываются и такие факторы, как психологическое напряжение и ответственность за организацию работы, ее качество, обеспечение функционирования оборудования.

В политике формирования зарплаты используют системы заслуг. Система «оценки заслуг» предназначена для установления заработной платы работникам одного уровня квалификации с разными показателями качества работы. Факторы, по которым оцениваются работники, могут быть производственными (выполнение норм, уровень брака, использование рабочего времени и т.д.) и личностными (инициативность, трудовая и творческая активность, взятие ответственности за принятые решения, умение работать в коллективе). Среди методов оценки заслуг работников – балльная оценка, анкетирование, экспертная оценка.

Различные формы финансового участия работников способствуют усилению заинтересованности работников в делах фирмы, побуждают персо-

нал к высокоэффективной работе, что положительно влияет на прибыль и производительность труда [1, с. 5-6].

В экономически развитых государствах Европы большое внимание уделяется государственному регулированию оплаты труда, которое выражается в трех направлениях: через налоговую систему, законодательство и трудовые договоры, а также установлением зависимости роста фонда оплаты труда от динамики инфляции. Одним из элементов является база исчисления местных налогов, источником чего служит фонд оплаты труда (18% от его величины). Роль центрального звена в регулировании фонда оплаты труда выполняют кодекс о труде, договорные отношения по вопросам оплаты труда между профсоюзами, министерствами, предприятиями и конкретными работниками. Механизм регулирования фонда оплаты труда зависит от инфляции. Конфедерации предприятий и финансовая администрация фиксируют сумму фонда оплаты труда на предстоящий год, при этом темп роста фонда оплаты труда не должен опережать прирост инфляции.

Распределительные отношения в Швеции находятся под влиянием уникальной социальной политики, направленной на сокращение неравенства в доходах. В шведской экономике в полной мере реализовались основные принципы оплаты труда, причем на национальном уровне: равная оплата за равный труд, сокращение разницы между доходами работников. Независимо от результатов хозяйственной деятельности, на шведских предприятиях придерживаются принципа равной оплаты за равный труд. Рост уровня заработной платы осуществляется таким образом, чтобы соотношение между максимальным и минимальным ее уровнем не выходило за пределы 2:1. Одним из инструментов, который обеспечивает этот невиданный в других странах феномен – система прогрессивного налогообложения, предусматривающая изъятие из дохода от 10 до 70% его суммы (в среднем – около 60%) [3].

Система стимулирования труда и начисления заработной платы в Японии является достаточно гибкой. Она учитывает четыре фактора: возраст работающего, стаж его работы, уровень и результаты труда. Возраст и стаж служат базой для исчисления традиционной личной ставки, а профессиональный разряд и результативность труда – новой трудовой ставки, (так называемая «ставка за квалификацию»). Все возможные варианты сочетания показателей сводятся в соответствующие тарифные сетки.

Тарифная сетка в Японской модели оплаты труда строится следующим образом: по горизонтали откладываются значения личной ставки, дифференцированной по возрасту, а по вертикали – по стажу. Ставка конкретного работника находится в точке пересечения соответствующих значений воз-

раста и стажа. Это позволяет работнику в достаточно короткое время значительно повысить свой заработок за счет улучшения результатов [4].

В Японии были выработаны принципиально новые типы тарификации, которые связывали оплату труда не столько с возрастом и стажем, как с конкретными характеристиками работника, с его индивидуальными показателями в труде, со специфическими особенностями квалификации, которые отличают его деятельность от других. Наиболее распространенная система использования двух ставок: основной личной (степень, определяется на основе стажа работы и возраста сотрудника) и трудовой (разряд, соответствующей должности, квалификации работника и результативности труда).

Таким образом, для японских моделей стимулирования труда характерны: дифференциация заработной платы по отраслям; изменение оплаты труда в зависимости от трудового вклада (за счет градации внутри разряда); оплата труда менеджеров связана с результатом работы предприятия (система плавающих окладов).

В кризисных условиях для предприятия в первую очередь снижаются оклады руководителей разного уровня. Бонусы – это квартальные, полугодовые, годовые премии – часто составляют почти половину заработка. Такая политика, во-первых, снижает текучесть кадров (работники опасаются при перемене места работы потерять значительную часть доходов), а во-вторых, в период финансовых сложностей организации нет необходимости освобождать часть работающих – достаточно снизить уровень доплат.

Определённые особенности имеет система стимулирования США.

Так, одним из основных способов мотивации является материальное вознаграждение. Оплата труда в американских компаниях определяется не результатами труда, а количеством отработанного времени. В США оклады руководителя высшего звена устанавливаются индивидуально с учетом содержания и результатов его работы. На предприятиях существует простая система премирования, которая предусматривает долю работника в фонде премирования, которая соответствует размеру его оклада в сумме окладов всех работников. Доход работников на американских предприятиях определяется результатами оценки персонала и уровнем предыдущей заработной платы. Одним из действенных методов мотивации в США является создание самоуправляемых групп, которые самостоятельно решают вопросы планирования работ, приема на работу новых сотрудников, проведения совещаний, координации с другими отделами. Члены групп участвуют в совещаниях менеджеров компаний [2, с. 127].

Учитывая то, что на предприятиях Украины разница в оплате труда руководящего и технического персонала очень велика, особую актуальность приобретает шведская модель оплаты труда. В случае внедрения её элементов отечественную практику возникает возможность использования принципа «кто больше зарабатывает – тот больше платит налогов». Данный формат распределительных отношений помог бы поднять уровень жизни работников и пополнить бюджет государства дополнительными средствами.

Литература

1. Гарват О.А., «Дослідження світового досвіду регулювання оплати праці в системі стратегічного управління сучасними» – К. Поділля. – 2011. – №6, Ч.2. – 24 с.
2. Корніюк О. «Реформування зарплати: нові пропозиції» // Бухгалтерія – К.: «Віпол». – 2008, №6 – 48 с.
3. Світові тенденції нарахування оплати праці та її обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.nubip.edu.ua/11653/1/1.Meliankova_St_NUBIP.pdf
4. Юна С. К. «Менеджмент персоналу. Навчальний посібник». К.: Радуга . – 2010 – 471с.
5. Яковлев Р.А. Поощрительные системы на предприятии. М.: «Информ-центр-Директор» газеты «Экономика и жизнь»; НИИ труда, 2012. 56с.

**НАУКОВИЙ ЦЕНТР
ФІНАНСОВОЇ РАДИ УКРАЇНИ**

Збірник тез наукових робіт
МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ:
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»

20 листопада 2014

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м.Київ, вул. Павлівська, 22, оф.23
Контактний телефон: +38(044) 222-5-889
E-mail: info@frada.com.ua
www.frada.com.ua

Підписано у друк 27.11.2014 Формат 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Petersburg. Друк на дуплікаторі.
Умовно-друкованих аркушів 6,04. Тираж 50. Замовлення № 215.
Ціна договірنا. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у поліграфічному центрі «Фінансової ради України»
Контактний телефон: +38(050) 647-1543