

• • •

• • - € , f „...† € † ^ f % Š , < - % 0 „

€

• Ž ‘ •

• • ’ “

”

• Ž ‘ •

Ž ‘

“ •

‘

• —

” — ~ — TM Š „ % 0 % 0 - 0 Ž ~

, Š ; € ^ f † 0 „ „ ; f „ € |
- 0 Ž ~

(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)

-

Збірник тез наукових робіт

V МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ

« : »

«26» лютого 2016

Сборник тезисов научных работ

V МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

« : »

«26» февраля 2016

Abstracts of scientific works

V INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE

**«SCIENTIFIC DEBATE: THE ISSUE OF ECONOMY
AND FINANCE»**

«26» february 2015

Київ–Будапешт–Відень
2016

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт V Міжнародної науково-практичної конференції (Київ-Будапешт-Відень) «26» лютого 2016 року / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. — 82 с.

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

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, 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'язковими.

ББК 65
УДК 330.1

© Автори статей, 2016
© Фінансово-економічна наукова рада, 2016
© Міжнародний науковий журнал, 2016

	:	
Голова редакційної колегії: наук, професор.		— доктор економічних наук.
Заступник голови редакційної колегії: економічних наук, доцент.		— кандидат економічних наук.
Заступник голови редакційної колегії: дидат економічних наук.		— кан- дидат економічних наук.
Член редакційної колегії: наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України.		— доктор економічних наук.
Член редакційної колегії: професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії, професор.		— доктор економічних наук,
Член редакційної колегії: професор.		— доктор економічних наук,
Член редакційної колегії: управління, професор.		— доктор наук з державного управління, професор.
Член редакційної колегії: управління, доцент.		— доктор наук з державного управління, доцент.
Член редакційної колегії: наук, професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: го управління, доцент.		— доктор наук з державно- го управління, доцент.
Член редакційної колегії: професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: наук, доцент.		— доктор економічних наук, доцент.
Член редакційної колегії: наук, професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: наук, професор, академік Академії економічних наук України.		— доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України.
Член редакційної колегії: наук, професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: наук, старший науковий співробітник, професор.		— доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор.
Член редакційної колегії: наук, професор.		— доктор економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: наук, старший науковий співробітник, доцент.		— доктор економічних наук, старший науковий співробітник, доцент.
Член редакційної колегії: наук, доцент.		— кандидат економічних наук, доцент.
Член редакційної колегії: наук, доцент.		— кандидат економічних наук, доцент.
Член редакційної колегії: наук, професор.		— кандидат економічних наук, професор.
Член редакційної колегії: мічних наук.		— кандидат еконо- мічних наук.
Член редакційної колегії: доцент.		— кандидат економічних наук, доцент.

1. PR,	6
Гараніна Ірина Ігорівна, Железнякова Анжела Геворгівна	6
2.	10
Маслак Ігор Іванович		
i	i i	
i i i i	10
Хоша М. О.	13
3.	,16
Гливенко В. В., Штупун М. П.	16
Лень В. С.	-	20
	,	20
4.27
Ковальчук Уляна Олегівна	27
5.	,	30
Мариненко Наталія Юріївна	30
Сивцева Наталія Михайлівна32
Яковенко Тетяна Іванівна	39

6.	42
Покорницька К.В.	 42
Тимошенко Олена Володимирівна	 44
7.	47
Мишук Сергей Сергеевич	 47
8.	53
Zatulyviter Yuliia	 53
Methodological principles of evaluation environmental cost	 53
9.	56
Drovnikova Olga Nikolaevna, Komarevtseva Olga Olegovna	 56
Berichtigung wirtschaftsraum durch change-management	 56
Ватаманюк-Зелінська У.З., Хоцяновська У.П.	 60
10.	63
Квасницька Раїса Степанівна	 63
Разумова Ганна Вікторівна, Колосова Анна Русланівна	 67
Русаненко Катерина Ігорівна	 71
Шумелда Віра Миколаївна	 74
11.	78
Параниця Надія Володимирівна	 78
ІРО	 78

1.

PR,

*старший викладач кафедри маркетингу
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

*студент спеціальності «Маркетинг»
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

Інтегрованим маркетинговим комунікаціям присвячено ряд досліджень вітчизняних (А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука, Т.Г. Діброви, Т.І. Лук'янець, Т.О. Примак, Є.В. Ромата) та зарубіжних вчених (Дж. Бернет, С. Моріарті, К.Л. Келлер, Д. Шульц, Ф. Котлер, Т. Дункан, Дж. Росітер, Л. Персі). За визначенням Американської асоціації рекламних агенцій, інтегровані маркетингові комунікації це концепція планування маркетингових комунікацій, пов'язана з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямів і пошуком оптимального їх поєднання для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації впливу комунікаційних програм з допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень [1, с. 192].

А на думку Дж. Росітера і Л. Персі, «під інтегрованими маркетинговими комунікаціями розуміється: поєднання відповідних типів реклами та стимулювання; відповідність загальному набору цілей комунікації для даного бренду або, точніше, особливе «макропозиціонування» бренду; інтеграція методів (реklamних комунікацій і стимулювання збуту) з урахуванням часу та інтересів покупців» [2].

Застосування інтегрованих маркетингових комунікацій змінює тенденцію використання маркетингових комунікацій: замість одного напрямку надання інформації цільовій аудиторії про підприємство та його товари (послуги) в системі інтегрованих маркетингових комунікацій застосовують усі елементи, які можуть сприяти виконанню цілей комунікації.

Інтегровані маркетингові комунікації поєднують у собі всі елементи маркетингових комунікацій — від реклами до упаковки та сприяють от-

риманню цільовою аудиторією взаємоузгоджених та переконливих маркетингових звернень, які мають максимально ефективно сприяти досягненню цілей підприємства на ринках продажу товарів та послуг.

Інтегровані маркетингові комунікації — це двобічний процес, який з одного боку, передбачає вплив на цільові й інші аудиторії, а з іншого — допомагає одержанню зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснюваний підприємством вплив. Обидві ці складові однаково важливі, їхня єдність дає підставу говорити про інтегровану маркетингову комунікацію як про систему. Варто розуміти, що жодне підприємство або фірма не в змозі діяти відразу на всіх ринках, задовольняючи при цьому запити всіх споживачів. Навпаки, підприємство буде процвітати лише в тому випадку, якщо воно націлене на такий зовнішній ринок, клієнти якого з найбільшою ймовірністю будуть зацікавлені в його маркетинговій програмі [3, с. 484].

Потреба в інтеграції маркетингових комунікацій визначається насамперед поставленою метою, глобальністю та масштабністю завдання. Якщо, наприклад, підприємству необхідно поширити презентаційні зразки продукції серед вузького кола споживачів, не має сенсу використовувати інтегровані маркетингові комунікації. Достатньо скористатися послугами промоперсоналу. У разі, коли продукт виходить на новий ринок і мета підприємства — донести його імідж та функціональні переваги до споживача; коли підприємство здійснює ребрендинг і його мета — пояснити причини його здійснення та переваги; коли підкреслити соціальну відповідальність підприємства і його мета — сформулювати позитивну репутацію та ін., є сенс застосовувати інтегровані технології.

В свою чергу Расніцин В. Г. зазначає, що ІМК — це філософія та стратегія бізнес-комунікацій, за допомогою якої можна вивести на новий якісний рівень всі види взаємодії з цільовими аудиторіями. Стратегія ІМК дозволяє перетворити набір заходів просування, реклами та PR в ефективну маркетингову стратегічну політику з залученням всього арсеналу дослідницьких та рекламних ресурсів, створюючи цим ефект синергії.

Таким чином якщо згрупувати підходи до визначення основоположників теорії та сучасних науковців, то їх можна поділити на такі підходи.

На сьогоднішній день інтегровані маркетингові комунікації стають все більш ефективним і зручним способом організації маркетингових комунікацій, а також інтегровані маркетингові комунікації стали розвитком системи просування товару в загальній системі маркетингу підприємства. Це пов'язано з тим, що новітні комунікаційні технології (інтерактивні комунікації, використання баз даних в налагоджені зв'язків з адресатами, застосування комп'ютерних технологій, в першу чергу Інтернету та ін.) дозволили перетворити інтегровані маркетингові комунікації — принципи в ІМК-технології. На думку А. Романова, технологія — це саме те,

1. PR,

що робить можливим інтегрованим маркетинговим комунікаціям, і чим швидше розповсюджуються технологічні нововведення, тим інтенсивніше ростуть і знаходять зрілість інтегровані маркетингові комунікації. У силу своєї ефективності і технологічності інтегровані маркетингові комунікації у останньому десятилітті отримали широке визнання [2].

Таблиця 1

()

Комунікаційний	ІМК як взаємодія всіх форм комплексу комунікацій, при якому кожна форма комунікацій повинна бути інтегрована з іншими інструментами маркетингу для досягнення синергетичного ефекту.	Д. Шульц С. Танненбаум Р. Лаутерборн П. Сміт Романов А. Панько А.
Управлінський	ІМК як управління інтеграції методів просування, збуту та створення корпоративного іміджу компанії.	Росситер Дж. Р. Персі Л. Каптуревський Ю. Н.
Філософський	ІМК як філософія бізнес-комунікацій, за допомогою якої можна вивести на новий якісний рівень всі види взаємодії з цільовими аудиторіями.	Расніцин В.Г. Тамберг В. Бадьїн А.
Стратегічний (брендовий)	ІМК як концепція планування та управління маркетинговими комунікаціями у стратегії просування, пошуку їх оптимального сполучення для забезпечення чіткого й послідовного впливу комунікаційних програм компанії для просування конкретної марки.	Американська асоціація рекламних агентств Котлер Ф. Р. Батра Д. Дж. Майерс Д. А. Аакер Діброва Т.Г. Лук'янець Т.І.

Таким чином, принципи інтегрованої маркетингової комунікації ґрунтуються на інтеграції вибору. Для досягнення позитивного результату доцільно поєднувати різні канали комунікацій, інтеграції позиціонування: синергетичний ефект від їх взаємодії значно перевершує їх механічну суму — кожен канал вносить свій внесок у позиціонування марки. Інтегрованої маркетингової комунікації поєднують стратегію бізнесу в цілому з потребами і умовами життя окремого споживача, координують всі комунікації бізнесу в рамках набору, встановлюють контакт зі споживачем і ведуть з ним діалог, готують комунікації на замовлення, щоб вони точніше відповідали смакам окремих споживачів.

1. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегія, вітчизняна практика. Навчальний посібник / Діброва Т.Г. — К.: «ВД «Професіонал»», 2009. — 320с.

2. Діброва Т.Г. Формування іміджу компанії допоміжними засобами маркетингових комунікацій / Т.Г. Діброва, І.І. Гараніна // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. — 2011. — № 8. — С. 341–345

3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб: Питер, 2001. — 864 с.: ил. — (Серия «Маркетинг для профессионалов»)

2.

І І
студент 2 курсу магістратури
спеціальності «Банківська справа»
Київського Національного Університету ім. Т.Г. Шевченко
м. Київ, Україна

І
І І І І І І І І І

Поява великої кількості нових фінансових інструментів кредитного характеру, спекулятивна політика транснаціональних фінансових корпорацій, крах програм іпотечного кредитування, спектр інших негативних проявів зумовили фінансову кризу у світовому масштабі. Наслідком глибокої рецесії стало ускладнення функціонування фінансового сектора як на наднаціональному, так і регіональних рівнях. Високий рівень ризиків банківської діяльності через кредитні втрати, погіршення ліквідності, коливання валютних курсів, чутливість до ринкових факторів зумовлював неефективність використання банківського капіталу за економічної нестабільності та визначив необхідність впровадження якісно нових регуляторних підходів у міжнародній банківській практиці.

Аналіз основних досліджень і публікацій. В Україні проблеми теорії і практики регулювання банківського капіталу висвітлено в роботах таких вчених: В. М. Геєця, В. І. Міщенко, Л. О. Примостки, О. І. Барановського, С. В. Науменкової. Серед зарубіжних науковців необхідно назвати Р. Брейлі, П. Роуза, Дж. Сінкі. Однак сучасні умови функціонування банків у глобальному масштабі зумовлюють впровадження прогресивних антикризових заходів у регулюванні банківської діяльності, що базуються на антициклічному регулюванні, забезпечують ефективність використання банківського капіталу та оптимізацію фінансових ризиків.

Низький рівень ефективності діяльності банківського сектора провідних країн світу за економічної нестабільності зумовили активне обговорення питання щодо якісної зміни парадигми регулювання банківської діяльності у міжнародному масштабі. Наслідком цього стала еволюція підходів до регулювання банківського капіталу з позиції адекватного врахування ризиків через управління невизначеністю та впровадження

сучасних інструментів банківського нагляду на основі антициклічного регулювання [2].

Документом, що декларує ці нововведення та є обов'язковим для виконання у міжнародній спільноті, є угода про капітал Базель III.

У міжнародній банківській практиці антициклічне регулювання базується на використанні принципу динамічного резервування.

Динамічне резервування — сучасний інструмент регулювання вразливості банківської діяльності до глобальних фінансових ризиків та підвищення ефективності використання банківського капіталу [3].

Дослідження принципів та переваг впровадження динамічного резервування у новій моделі антикризового банківського регулювання на міжнародному рівні доводить перспективність застосування цього інструментарію і в сучасних українських реаліях. Функціонування банківської системи України в період економічної нестабільності характеризується значними обсягами втрат від кредитних операцій, неефективним використанням банківського капіталу, недосконалістю інструментів регулювання банківської діяльності, чутливістю банків до глобальних фінансових ризиків. На сьогодні суттєвою загрозою для банківської системи України є значне зростання обсягів проблемних кредитів [2].

Як видно з рис. 1, обсяг простроченої заборгованості за кредитами банків України упродовж 2010–2015 років зріс майже у 2,5 рази, що свідчить про низьку якість активів банків та неефективну структуру регулятивного капіталу банків внаслідок зростання обсягів резервів. Цей показник за результатами діяльності вітчизняних банків за період, що аналізується, зріс із 18477 млн грн. до 112965 млн грн. відповідно. Значні обсяги проблемних кредитів стримують кредитування банками економіки нашої країни.

Для подолання кризових явищ у банківському секторі економіки України та забезпечення ефективності використання банківського капіталу для розвитку інноваційних галузей економіки у посткризовий період необхідною є зміна підходів до банківського регулювання та запровадження сучасних антикризових інструментів, спрямованих на зменшення ризикованості банківської діяльності.

Дослідження показали, що одним із таких інструментів є динамічне резервування. Цінність застосування принципу динамічного резервування для регулювання банківського капіталу в Україні в рамках антициклічного нагляду зумовлена неадекватністю формування резервів під можливі втрати від кредитних операцій банків реальним кредитним ризикам [1].

Отже, ґрунтовне вивчення та зважена адаптація кращого міжнародного досвіду у сфері антициклічного регулювання банківської діяльності на основі застосування динамічного резервування до українських реалій дасть змогу відновити стабільність функціонування банківського сектору економіки нашої країни.

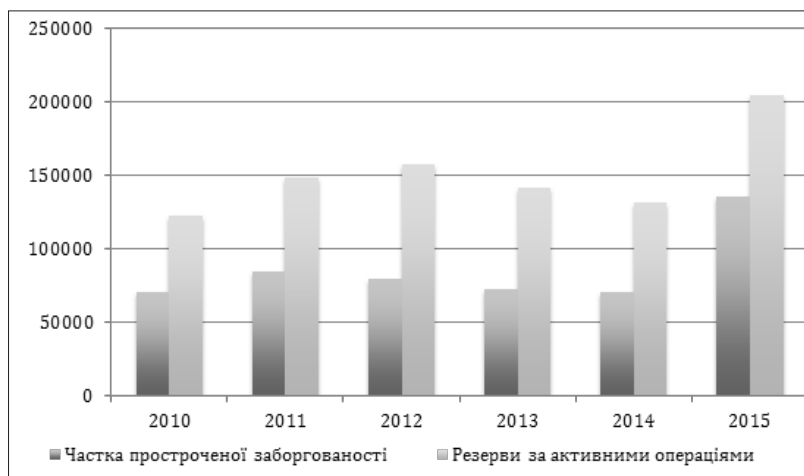


Рис. 1. Динаміка показників простроченої заборгованості за кредитами та резервів на їх покриття банків України за період 2010–2015 рр *

* Джерело: складено на основі [4]

1. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України у посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. — 2010. — №8. — С. 26–32.

2. Моисеев С. Р. Контрциклическое регулирование: динамические резервы и резервный капитал / С. Р. Моисеев // Банковское дело. — № 10. — 2009. — С. 12–20.

3. Мурычев А. В. О модернизации банковского регулирования и надзора / А. В. Мурычев, С. Р. Моисеев // Банковское дело. — 2010. — № 3. — С. 26–32.

4. Офіційний сайт Національного Банку України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

*викладач кафедри обліку і аудиту
Харківського навчально-наукового інституту
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»
м. Харків, Україна*

Функціонування сучасного банку, як невід'ємної складової в системі взаємодії між окремими учасниками економічних взаємовідносин, визначає цілу низку проблемних аспектів, які потребують ґрунтовного аналізу для прийняття виважених управлінських рішень. Це пов'язано із значенням та роллю сучасного банку, здатного виступати в якості фінансового посередника та одночасно з цим здійснювати перерозподіл вільних фінансових ресурсів між різними економічними агентами. Відтак питання розкриття дієвості функціонування банків є однією з провідних тем дослідження серед науковців [1, 2, 3].

Змістовна наповненість з проведення аналізу та узагальнення дієвості функціонування банків значною мірою визначається існуючими даними, щодо функціонування окремих банківських установ, де такі дані загалом можна подати у вигляді безперервних часових рядів. Однак під час трансформаційних змін, які істотно торкаються ключових напрямів існуючих форм економічної взаємодії між окремими суб'єктами господарювання, можуть виникати об'єктивні умови щодо припинення безперервності часових рядів даних, які аналізуються. Більш того слід також говорити й про ймовірне скорочення таких рядів даних унаслідок, зокрема припинення діяльності окремих банків. Прикладом такої змінності безперервності часових рядів даних з погляду проведення аналізу функціонування банків в Україні слід назвати скорочення чисельності банків, яке відбувається останнім часом. Отже, важливим постає питання щодо визначення загальної схеми проведення аналізу функціонування банків з урахуванням існуючих реалій їх розвитку. Саме це й варто визначити в якості основної мети даної роботи. Ґрунтовність та доцільність розкриття відміченого питання дослідження полягає в необхідності узгодження різнопланових рядів даних, які відображають діяльність банків та які дозволяють робити значимі висновки, незважаючи на існуючу імовірність недоотримання даних за окремими банківськими установами.

При цьому варто розуміти, що відповідна схема проведення аналізу функціонування банків з урахуванням існуючих реалій їх розвитку значною мірою також визначається змістовністю проведення відповідного аналізу. Тобто, якщо, наприклад мова йдеться про основні показники розвитку певного банку, то зрозуміло, що припинення функціонування такого банку, дозволяє говорити лише про умови досягнення досліджуваних параметрів банку, виходячи з наявних даних щодо його функціонування. Інша мова, якщо ми зокрема досліджуємо розвиток трудового потенціалу банку — то в цілому можна роботи загальні висновки щодо його розвитку, навіть у разі припинення функціонування такого банку. Такий висновок впливає з того, що саме сформовані та існуючі умови функціонування банків та об'єктивні реалії економічного розвитку значною мірою визначають стан дієвості банківської установи, що також впливає на умови застосування його трудового потенціалу. При цьому така теза є привалюючою щодо істотних трансформаційних змін, які й відбуваються у дійсний час в Україні до того ж на фоні значних зовнішніх потрясінь та нестихаючої політичної кризи. Хоча варто відмітити, що умови застосування трудового потенціалу також мають вплив на загальний стан функціонування та розвиток банківської установ. Проте такий вплив не можна порівнювати з зовнішніми факторами впливу, що виникають під час трансформаційних змін. Таким чином, надалі ми розглянемо основні складові загальної схеми з проведення аналізу функціонування банків щодо умов застосування їх трудового потенціалу з урахуванням існуючих реалій під час суттєвих трансформаційних змін щодо сформованих та діючих економічних взаємовідносин (що саме й відбувається у дійсний час в Україні).

Першим кроком загальної схеми з проведення аналізу функціонування банків щодо умов застосування їх трудового потенціалу беззаперечно є розкриття кількісних та якісних характеристик розвитку трудового потенціалу банку у відображенні стану та умов його функціонування з погляду загального розвитку банківської системи. Тобто у даному сенсі ми розкриваємо основи кількісних та якісних характеристик розвитку трудового потенціалу цілої сукупності банків, що дозволяє визначити загальні проблемні аспекти досліджуваного банку та конкретизувати такі аспекти з погляду окремих банків.

Надалі для аналізу функціонування банків щодо умов застосування їх трудового потенціалу слід обрати певну групу банків, яка сформована відповідно до однакових умов функціонування таких банків або однакових умов загального розвитку банків, наприклад, відповідно до обсягів сформованих активів або опанування певної частки ринку банківських послуг.

Конкретизація умов застосування трудового потенціалу банків безумовно проводиться з погляду певного банку. При цьому такі умови ви-

значаються відповідно до існуючого горизонту даних. Втім у разі відсутності окремих даних внаслідок припинення функціонування банку варто говорити:

- або про істотний вплив існуючих трансформаційних змін на розвиток такого банку і як наслідок на умови застосування його трудового потенціалу;
- або про недостатність дій менеджменту банку щодо протидії сформованим умовам трансформаційних змін розвитку окремого банку.

Однак у будь-якому випадку зазначені висновки необхідно робити з погляду проведення порівняльного аналізу по обраній групі банків. Відтак питання припинення роботи банку не повинно бути критичним з погляду визначення загальних умов застосування трудового потенціалу для обраної групи банків.

Таким чином, ми розглянули загальну схему з проведення аналізу функціонування банків щодо умов застосування їх трудового потенціалу з урахуванням існуючих реалій під час суттєвих трансформаційних змін. При цьому підкреслено що така схема дозволяє робити виважені висновки щодо умов застосування трудового потенціалу по обраній групі банків.

1. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник Національного банку України. — 2014. — № 1. — С. 5–11.

2. Dobrovolskaya I. A. Interrelations of banking sectors of European economies as reflected in separate indicators of the dynamics of their cash flows influencing the formation of the resource potential of banks / I. A. Dobrovolskaya, V. V. Lyashenko // European Applied Sciences. — 2013. — Vol. 1(2). — P. 114–118.

3. Ahmad M. Bank Lending Efficiency in the Real Sector of the Economy of Ukraine within the Period of 2011 to 2014 Years / M. Ahmad, G. Kots, V. Lyashenko // Modern Economy. — 2015. — Vol. 6. — P. 1209–1218.

3.

,

к.э.н, доцент,

аспирант

Черниговский национальный технологический университет,
г. Чернигов, Украина

В развитых странах наблюдается усиление социальной ориентации экономики, результатом которого стало появление отчетности по корпоративной социальной ответственности (КСО), в которой наряду с экономическими показателями приводятся показатели экологические и социальные. В Украине пока социально-ориентированное развитие предприятий находится в зачаточной стадии и не регламентируется государством. На практике украинские предприятия, при составлении отчетности по КСО, используют международные стандарты и руководства, в частности AA1000 AS, ISO 26000, Social Accountability 8000 и другие.

Проблемы составления отчетности по КСО исследовали многие отечественные и зарубежные ученые, в частности: А. А. Аннаев, К. В. Безверхий, Д. Бейрон, Т. Бош, Ф. Ф. Бутинец, А. М. Едошин, А. Керрол, Л. Н. Коновалова, Ф. Котлер, Р. Коуз, Н. А. Кричевский, В. П. Кукоба, Н. Ли, Т. В. Никонова, Ю. Г. Одегов, А. С. Пигу, Д. Ру, Д. Сулье, М. Фридмен. Однако вопросы организации сбора, классификации и верификации информации для заполнения показателей по КСО исследованы недостаточно, особенно исходя из потребностей практики.

Для составления отчетности по КСО широко используется Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 [1]. В декабре 2013 года Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО) утвердил Международный стандарт интегрированной отчетности <ИО>. Ожидается, что с течением времени <ИО> станет нормой корпоративной отчетности [2].

Вопрос сбора необходимой информации и формирования показателей для включения в отчеты по Корпоративной социальной ответственности (КСО) требует организационного обеспечения. В G4 приведена общая структура и название показателей отчета по КСО. Однако, предприятие должно самостоятельно разработать конкретную структуру, учитывающую требования как G4, так и специфику деятельности самого предприятия, а также потребности стейкхолдеров. Необходимо также учитывать, что отчет должен работать не только на репутацию компании, а и способствовать достижению её целей, повышать прозрачность деятельности и уровень интеграции в мировую экономику.

На необходимость разработки внутренних положений по подготовке отчетности по КСО указывал А. А. Аннаев [3]. Он же утверждал, что сбор и проверка данных — наиболее трудоемкий этап подготовки отчета, а избежать излишней работы можно при условии его максимальной интеграции с другими процессами подготовки отчетности в организации. Например, многие показатели GRI (G4) уже содержатся в формах, представляемых в статистические органы и управленческой отчетности [3]. Анализируя отчеты по КСО в части социальных затрат во Франции, Швеции и в Украине, Л. И. Швець приводит сведения, что количество показателей только по социальной ответственности, в зависимости от размера предприятия, может составлять от 80 до 170 [4].

Воробей и И. Журовская указывали на необходимость закреплять ответственных за сбор данных [5]. На необходимость разработки учетной политики предприятия для целей составления интегрированной отчетности, формирование процесса сбора информации и ответственных за нее лиц, а также составления графика подачи информации для составления интегрированной отчетности предприятия указывал К. В. Безверхий [6].

На наш взгляд, организационная сторона составления отчетности по КСО может быть составной частью внутреннего нормативного документа «О политике бухгалтерского учета», в котором раскрывается организация бухгалтерского учета, политика бухгалтерского учета, политика налоговых отношений, политика управленческого учета и другие политики [7; 8]. В этом же документе отдельным разделом может быть также раздел «Политика корпоративной социальной ответственности».

Начинаться этот раздел должен с определения нормативного документа, на основе которого будет составляться такой отчет, а именно Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4, «Ответственность 1000» (AccountAbility 1000, AA 1000) [9] или будет составляться интегрированная отчетность по Международному стандарту интегрированной отчетности (The International <IR> Framework). Далее выбрать и обосновать перечень показателей для отчетности КСО, на каждом этапе утвердить ответственных за выполнение участка работы, разработать и утвердить формы отчетов, а также обозначить сроки представления.

Пример Раздела учетной политики для составления КСО по аспекту «Создание рабочих мест и трудовая практика» приведен в таблице.

Таблица

« »

	(, -)		
Общая численность работников с разбивкой по виду занятости, трудовому договору и гендеру (по половому признаку)	Отдел кадров	К-1	30.01
Заработная плата и пособия работников с разбивкой по гендеру	Бухгалтерия	З-1	30.02
Абсолютные и относительные показатели текучести кадров с разбивкой по гендеру	Отдел кадров	К-2	30.01
Доля работников, охватываемых коллективными соглашениями	Бухгалтерия, профком	КД-1	30.01
Профессиональный состав персонала	Отдел кадров	К-3	30.01
Возрастная структура персонала (средний возраст)	Отдел кадров	К-4	30.01
Распределение персонала по основным категориям (рабочие, служащие, специалисты, руководители)	Отдел кадров	К-5	30.01
Объем средств, выделенных на предоставление социального пакета и премиальные выплаты персоналу	Плановый отдел, бухгалтерия	СП-1	30.01
Расходы по программам медицинского страхования сотрудников (поскольку они должны включаться в их пособия)	Бухгалтерия	МП-1	30.01
Моральное стимулирование (корпоративные поощрения и награды)	Бухгалтерия, Отдел кадров	МС-1	30.01

*Источник: подготовлено авторами с использованием перечня показателей С.Л. Цей [10].

Основным источником информации для составления отчетности по КСВ является хозяйственный учет под которым мы понимаем фиксацию фактов, связанных с деятельностью предприятия и необходимых для ее обеспечения с целью предоставления информации внешним и внутренним пользователям в соответствии с Законом и внутренними правилами для принятия управленческих решений [11].

. Анализ научных публикаций показал, что вопросам организации получения информации для формирования по-

казателів КСО уделюється недостатньо уваги. Для регламентації отримання показателів і формування звіту по КСО пропонується в внутрішньому нормативному документі (О політиці бухгалтерського обліку) виділяти розділ «Політика КСО» в якому позначити етапи формування звіту по КСО, призначити відповідальних осіб за формування показателів для звіту по КСО і затвердити форми таблиць для звіту.

1. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-One.pdf>.
2. The International <IR>Framework. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.
3. Аннаев А. А. Сущность, стандарты и процесс подготовки нефинансовой отчетности. // Аудит и финансовый анализ. – № 6. – 2009. – С. 372–376.
4. Швець Л. І. Витрати соціально відповідальної діяльності бізнесу // Л. І. Швець // Вісник ЖДТУ № 2 (56) Економічні науки. – с. 162–168.
5. Воробей В. Нефінансова звітність. Інструмент соціально відповідального бізнесу. / В. Воробей, І. Журовська – Київ: 2010. – 83 с.
6. Безверхий К. В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства. / К. В. Безверхий // Облік і фінанси, № 3 (65) 2014. – с. 8–14.
7. Лень В. С. Основний внутрішній нормативний документ бухгалтерії: назва та зміст. / В. С. Лень, І. М. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємств в умовах євроінтеграції: збірник – Донецьк: ДонДУУ. – 2012. – Т. XIII. Вип. № 232 – с. 206–215. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekona.org.ua/repository/view/134/>.
8. Лень В. С. Політика бухгалтерського обліку в бюджетних установах: зміст та структура / В. С. Лень, В. А. Нехай // Вісник ЧНТУ. Серія економічні науки. Чернігів: ЧНТУ, 2014. – № 4. (76) – С. 289–301. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekona.org.ua/repository/view/212/>.
9. Стандарт социальной отчетности AA1000 AS. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.accountability.org/standards/aa1000as/index.html>.
10. Цей С. А. Формирование и раскрытие в отчетности публичных компаний информации по вопросам их социальной ответственности и корпоративного управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук: специальность ВАК РФ: 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика. / С. А. Цей. – 2011. – 26 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/dep/upanpk/dissertation_councils/referats/Documents/2011/%D0%94%20505.001.03/%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%20%D0%A6%D0%B5%D0%B9%20%D0%A1.%D0%90.pdf.
11. Лень В. С. Господарський облік: дефініція та зміст / В. С. Лень // Вісник ЧДТУ. Серія економічні науки. Чернігів: ЧДТУ, 2012. – № 56 (1), С. 284–289. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekona.org.ua/repository/view/128/>.

к.э.н, профессор
Черниговский национальный технологический университет,
г. Чернигов, Украина

В условиях расширения международных связей в Украине и переходом на рыночные основы хозяйствования возрасли темпы обогащения словарного состава многих языков, в том числе и языка бухгалтерского учета. Получили распространение ряд относительно новых терминов, связанных со сбором, обработкой и передачей информации для управления, в частности: «учетно-аналитическая система», «система учетно-аналитического обеспечения», «учетно-аналитическое обеспечение». Значительная часть ученых работает над согласованием этой новой терминологии, а также установлением ее иерархии.

Трактовка «учетно-аналитическая система» и «система учетно-аналитического обеспечения» понятий отдельными учеными приведена в таблице.

Таблица

», ()	« - »
-	
И. П. Ульянов, Л. В. Попова [1], (1999)	Учетно-аналитическая система -
Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова [2], (2008)	Учетно-аналитическая система — это полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой осуществляют сбор, обработку и оценку всех видов информации, необходимой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровне
Я. В. Соколов, Е. В. Негашев, [3] (2009)	Учетно-аналитическая система — это система, основанная на бухгалтерской информации, включая оперативные данные, которые используются для экономического анализа статистической, технической, социальной и других видов информации

Н.Н. Хахонова [4], (2012)	Под учетно-аналитической системой предлагается понимать систему, включающую учетную, аналитическую и контрольные подсистемы, базирующуюся на учетной и внеучетной информации, позволяющую обеспечить необходимой информацией не только текущее, оперативное, но и стратегическое управление коммерческой организацией
В.М. Рожeluk, П.Н. Денчук [5], (2013)	Учетно-аналитическая система — это система, основанная на данных оперативного, статистического, финансового и управленческого учета, включая оперативные данные, и использует для экономического анализа статистическую, производственную, справочную и другие виды информации
О.В. Баянова [6], (2014)	Учетно-аналитическая система управления — это интегрированная система, объединяющая производственный учет, управленческий анализ и управленческий контроль, позволяющая удовлетворить информационные потребности управленческого персонала и повысить эффективность управления.
-	
Т.Г. Каминская [7], (2006)	Система учетно-аналитического обеспечения финансового менеджмента — непрерывное, целенаправленное формирование соответствующих информационных потоков, подчиненных требованиям анализа, планирования, подготовки и контроля финансовых управленческих решений
Л. В. Нападовская, М. Добия, Ш. Сандер, Р. Матезич и др. [8], (2008)	Под системой учетной-аналитического обеспечения управления предприятием следует понимать совокупность итоговой информации о состоянии и результатах его деятельности, сосредоточенной в различных формах финансовой и управленческой (внутрихозяйственной) отчетности
Л.О. Волощук [9, С. 330], (2011)	Система учетно-аналитического обеспечения управления — единство подсистем учета, аудита и анализа, взаимодействующих через информационные потоки в процессе формирования и передачи оперативной и качественной учетно-аналитической информации для обеспечения обоснованности и эффективности принятия управленческих решений в системе управления предприятием, а также внешними пользователями
А.Г. Загородний [10], (2012)	Система учетно-аналитического обеспечения управления предприятия — это сложившаяся на основе системного подхода форма организации всех видов учета и анализа, целью которой является обеспечение менеджеров предприятия и других заинтересованных лиц информацией для принятия текущих и стратегических управленческих решений, а также для контроля за их реализацией

Анализ определений понятий «учетно-экономическая система» и «учетно-аналитическое обеспечение» показывает, что у ряда авторов они имеют одинаковое содержание. Данные таблицы свидетельствуют, что многими авторами в одном смысле применяются. На наш взгляд эти понятия по существу являются отдельными. Наиболее широкое наполнение имеет термин «учетно-аналитическая система», а термин «система учетно-аналитического обеспечения» является ему подчиненным в связи с присутствием в нем слова «обеспечение», которое ограничивает его содержание. То есть, имеется учетно-аналитическая система и ее подсистема учетно-аналитического обеспечения, которая имеет тематические элементы (подсистемы следующего уровня) [11]. Первый термин по нашему пониманию характеризует систему, которая производит информацию для внешних и внутренних пользователей, а второй — характеризует ее подсистему, которая производит информацию (конечный продукт) для принятия управленческих решений внутренними пользователями.

Данные таблицы также свидетельствуют о постепенном во времени наполнении и уточнения термина «учетно-аналитическая система». Так, И. П. Ульянов и Л. В. Попова [1] источниками формирования информации в учетно-аналитической системе считали учетные и отчетные данные бухгалтерского и других видов учета. Критический подход к этому определению проявляет ряд его недостатков. В частности, составление бухгалтерской отчетности является завершающим этапом бухгалтерского учета, следовательно слово «отчетность» в определении можно было пропустить. Указание на другие виды учета также можно было пропустить, потому что все виды учета объединяет понятие «хозяйственный учет» [12; 13]. Не является логичным в определении и утверждение, что система образуется в результате формирования информации. Все наоборот — система создает (формирует) результат. Несмотря на отмеченные недостатки по определению понятия «учетно-аналитическая система», следует отдать им должное за поднятие проблемы, а также за толчок для ее дальнейших исследований. Ведь ничто, что создано впервые, не бывает абсолютно совершенным. Об этом свидетельствуют также и дальнейшие исследования Л. В. Поповой и других [2], которыми в 2008 году содержание понятия было существенно расширено и усовершенствовано. В частности: расширенные источники используемой информации; определено, что информация собирается, обрабатывается и оценивается; указано, что эта информация используется на микро- и макроуровне для управления. Однако, из определения понятия исчезло слово учет, что существенно расширяет его содержание, не конкретизирует его.

В 2009 году Я. В. Соколов и Е. В. Негашев [8] приводят несколько суженное, но более конкретное определение понятия, указывая, что учетно-аналитическая система базируется на бухгалтерской информации, включая

оперативные данные. Они также указывают, что эти данные «используются для экономического анализа статистической, технической, социальной и других видов информации». Однако, приведенное ими определение имеет логический недостаток в том, что по определению понятия можно понять, что данные бухгалтерского учета используются для экономического анализа статистической, технической, социальной и других видов информации. Н. Н. Хахонова [10] в 2012 году рассматривает учетно-аналитическую систему как совокупность учетной, аналитической и контрольной подсистем, которые базируются на учетной и не учетной информации, позволяющей обеспечить необходимой информацией не только текущее и оперативное, но и стратегическое управление коммерческой организацией. Приведенная Н. Н. Хахоновой совокупность подсистем на наш взгляд представляет собой управленческий учет, который наряду с учетной информацией использует для формирования внутренней отчетности для управления и не учетную, в том числе внешнюю информацию [14].

А. В. Баянова (2014 год) определяет учетно-аналитическую систему управления как интегрированную систему, сочетающую производственный учет, управленческий анализ и управленческий контроль, что позволяет удовлетворить информационные потребности управленческого персонала и повысить эффективность управления [6]. Недостатком этого определения является ограничение учета только производственным. Уместнее на наш взгляд было бы в определении указать на хозяйственный учет, который включает в себя как бухгалтерский учет, так и другие виды учета, которые осуществляет предприятие (кадровый, научно-технический, экологический и т.д.), а также указать на использование внешней неэкономической информации.

Ряд приведенных определений понятия не соответствуют требованиям к их определению. В частности допускается тавтология (определение системы через систему) [1; 3; 4; 5], приводятся расширенные [2] или суженные [3; 5], совпадающие с определениями управленческого учета [6].

На основании приведенных в таблице определений учетно-аналитической системы и текста исследуемых работ этих авторов, можно сделать вывод, что исследователи однозначно соглашаются, что целью создания системы учетно-аналитической системы является формирование внутренней управленческой и внешней отчетности.

По совокупности исследований предшественников выделяются следующие элементы (составляющие) учетно-аналитической системы: бухгалтерский учет; производственный учет; управленческий учет; оперативный учет; другие виды учета; другие виды внутрихозяйственного учета; анализ; планирование; контроль; отчетность; другая внешняя информация. На наш взгляд все перечисленные элементы, кроме анализа и другой внешней информации, можно объединить в один элемент

высшего уровня — хозяйственный учет [13; 14]. Данные хозяйственного учета в совокупности с внешней информацией являются информационной базой для анализа и составления внутренней управленческой и внешней отчетности.

В связи с тем, что для принятия управленческих решений используется внешняя информация, которая может влиять на деятельность предприятия и ее результаты, этот элемент также необходимо включить в определение понятия. К используемой внешней информации принадлежит «нормативно-правовая, методическая, техническая, организационная и иного рода информация, которая в целом может рассматриваться как информационно-справочная информация» [15].

На основе проведенного исследования предлагается следующее определение учетно-аналитической системы. Учетно-аналитическая система — это упорядоченная внутренняя структура организации, которая накапливает данные хозяйственного учета и внешнюю не учетную информацию для анализа и формирования отчетности для внутренних и внешних пользователей в необходимом для них разрезе.

Учетно-аналитическая система имеет свои тематические элементы (подсистемы), в которых выделяются подсистемы низшего уровня, что позволяет рассматривать понятие «учетно-аналитическая система» как категориальное (рис. 1).

. На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы и предложения: 1. Учетно-аналитическая система на предприятии организуется для обеспечения внешних и внутренних потребителей информацией, достаточной для принятия эффективных управленческих решений в условиях неопределенности конкурентной среды. 2. Под учетно-аналитической системой организации следует понимать упорядоченную внутреннюю структуру организации, которая накапливает данные хозяйственного учета и внешнюю внеучетную информацию для анализа и формирования отчетности для внутренних и внешних пользователей в необходимом для них разрезе. 3. Под системой учетно-аналитического обеспечения следует понимать подсистему учетно-аналитической системы предприятия, которая производит конечный продукт — обеспечение (отчеты, аналитические справки, расчеты, обоснования и т.п.). 4. Учетно-аналитическая система организации не является постоянной во времени и пространстве, а постоянно изменяется в ответ на изменения в технике и технологии получения и обработки информации и потребностей менеджеров в информации для управления. То есть, между учетно-аналитической системой и менеджерами (организации и внешними пользователями) существует тесная обратная связь. 5. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о необходимости усиления исследований терминологии бухгалтерского учета.

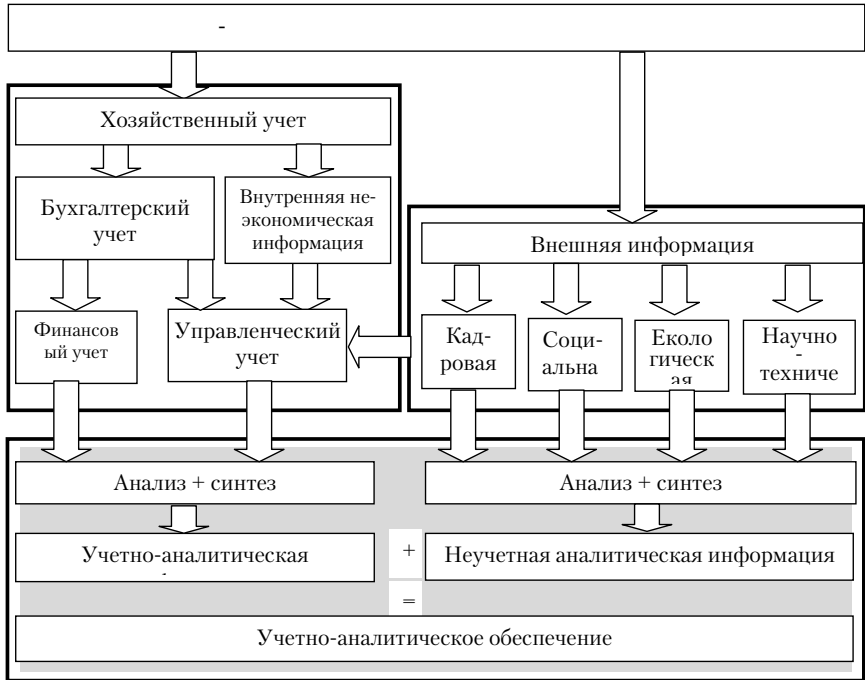


Рис. 1. Модель учетно-аналитической системы организации

1. Ульянов И. П. Бухгалтерский учет: пособие для бухгалтера и менеджера / И. П. Ульянов, Л. В. Попова. — М.: Бизнес-Информ, 1999. — 292 с.

2. Попова Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов Б. Г., И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 3. — С. 34–67.

3. Соколов Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней [монография] / Я. В. Соколов. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 2009. — 213 с. 4. Евстафьева Е. М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации / Е. М. Евстафьева // Управленческий учет. — 2011. — № 1. — С. 4–13.

4. Хахонова Н. Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации. // Фундаментальные исследования. Экономические науки. № 9, 2012. — с. 231–234.

5. Рожелюк В. М., Денчук П. Н. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства // Сталій розвиток економіки — № 1. 2013. — с. 270–274.

6. Баянова О. В. Формирование учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда: монография / О. В. Баянова; М-во с.-х. РФ, федеральное гос. бюджетное образов. учреждение высш. проф. образов. «Пермская гос. с.-х. акад. им. акад. Д. Н. Прянишникова» — Пермь: ИПЦ «ПрокростЪ», 2014. — 312 с.
7. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. Г. Камінська; Нац. аграр. ун-т. — К. — 2006. — 20 с.
8. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / [Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезич та ін.], за заг. ред. Л. В. Нападовської. — К.: КНТУ, 2008. — 735 с.
9. Волощук Л. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л. О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету / Економіка. Управління. — 2011. — Вип. 2 (36). — С. 329–338.
10. Загородній А. Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А. Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць; відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. — Львів: Видавництво Львівська політехніка, 2012. — С. 92–99.
11. Лень В. С. Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття / В. С. Лень // Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: І Міжнародна науково-практична конференція: (м. Чернігів, 11 грудня 2015 р.): тези доповідей. — Чернігів: Черніг. Нац. Технол. Ун-т, 2015. — с. 69–73. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ekona.org.ua/repository/view/270/>.
12. Лень В. С. Облік і аудит. Вступ до фаху. Навч. посіб. / В. С. Лень, В. А. Нехай; за ред. В. С. Лєня. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
13. Лень В. С. Господарський облік: дефініція та зміст / В. С. Лень // Вісник ЧДТУ. Серія економічні науки. Чернігів: ЧДТУ, 2012. — № 56 (1), С. 284–289.
14. Лень В. С. Управлінський облік. навч. посіб., 2-ге видання / В. С. Лень — К.: Знання-Прес, 2006. — 317 с.
15. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія / Т. А. Гоголь. — Чернігів: Видавець Лозовий В. М., 2014. — 384 с.

4.

*Студентка факультету обліку фінансів та підприємницької діяльності
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

Проблеми зайнятості населення є першочерговою серед економічних та соціальних проблем ХХІ століття, оскільки одним із визначальних факторів економічного та соціального розвитку будь-якої країни є саме зайнятість.

Завданням статті є обґрунтування практичних рекомендацій, щодо вдосконалення системи зайнятості населення за допомогою гнучких режимів зайнятості населення.

На сучасному етапі розвитку економіки України ринкові перетворення супроводжуються змінами на ринку праці, та зумовлюють глибокі зміни у сфері зайнятості населення.

На основі автоматизації, інформатизації, комп'ютеризації, упровадження нових гнучких виробничих систем відбувається відновлення технічної та технологічної бази, що призводить до кардинальних змін у сфері організації праці, а саме появу нестандартних форм зайнятості населення.

Основними причинами, які обумовлюють появу та впровадження нестандартних форм зайнятості є кризовий стан економіки, посилення зовнішньої заборгованості, нестача інвестицій, низька конкурентоспроможність товарів на міжнародних ринках [2, с. 57].

До гнучких форм зайнятості населення відносять наступні: повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу; неповна зайнятість, тобто режими зайнятості неповний робочий час; тимчасові працівники — зайняті на засадах вторинної зайнятості; дистанційна зайнятість; позикова праця: лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу; нерегламентована зайнятість.

При повній зайнятості за умов нестандартних форм організації робочого часу можна виділити наступне: гнучкий робочий рік (період, на

який припадає найбільше робоче навантаження). Стиснутий робочий тиждень (тривалість робочого тижня поділяється на меншу кількість робочих днів). Гнучкі графіки робочого часу (вибір працівником часу приходу на роботу та виходу з неї, не маючи потреби просити дозволу в адміністрації) [3, с. 79].

Режим неповного робочого часу встановлюється в таких випадках:

неповний робочий час відповідає соціальним потребам деяких категорій населення; в періоди циклічного спаду або модернізації виробництва, переходу на нові види продукції працівника переводять на неповний робочий тиждень. Застосування таких форм організації робочого часу має значні переваги: є привабливим для багатьох працівників і, перш за все, для жінок із сімейними обов'язками, працівникам-інвалідам, особам, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною.

Тимчасова зайнятість допомагає маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася. Дозволяє зменшити витрати на робочу силу внаслідок зменшення заробітної плати та обмеженого набору соціальних виплат. Останнім часом у багатьох країнах розповсюджується «контрактна робота» або фріланс, яка дає можливість отримати додатковий заробіток для найманих працівників за межами свого регіону і навіть країни. Тимчасова зайнятість є одним із найефективніших засобів боротьби з безробіттям [2, с. 55].

Дистанційна зайнятість — зайнятість працівника, який працює вдома, використовуючи при цьому комп'ютер та спілкуючись з офісом або покупцями за допомогою телефону, факсу або електронної пошти Ефективне застосування дистанційна робота знаходить в ІТ-сфері: системні адміністратори, розробники, веб-майстри, дизайнери та аналітики.

Позикова праця — робота яка виконується працівником певної кваліфікації, що надається спеціалізованим агентством займаної праці у розпорядження підприємства-користувача на певний час для виконання роботи на користь підприємства. Дане правове явище є взаємовигідним як для роботодавця, так і для працівника, що стає особливо важливим у кризових умовах розвитку економіки. У зарубіжній та вітчизняній практиці різновидами позикової праці виступає: лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу.

Лізинг персоналу — специфічна форму оренди робочої сили, яка полягає у наданні однією організацією в розпорядження іншої фахівців необхідного профілю та кваліфікації для виконання функцій на користь цієї організації. Лізинг персоналу — це правовідносини, які виникають, коли рекрутингове агентство укладає трудовий договір із працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в будь-яку компанію на відносно тривалий строк — від трьох місяців до кількох років. Лізинг має

володіти такими властивостями як платність, багатоциклічність та терміновість [1, с. 98].

Аутстафінг — аутсорсінгова компанія приймає в свій штат фахівця, який вже працює в клієнтській компанії. Відповідальність несуть обидві сторони, а формальну роботу бере на себе агентство-лізингодатель. Компанія-замовник передає частину своїх співробітників кадровому агентству, яке формально виконує для працівників функції роботодавця, але фактично вони й далі працюють у тій самій компанії.

Аутсорсинг — полягає в ефективному перерозподілі трудових потоків і пропозицій вигідних рішень управління людськими ресурсами. Відбувається тоді, коли організація передає одну або кілька своїх непрофільних функцій іншій організації на засадах цивільно-правової угоди, тобто працівники перебувають у штаті організації-надавача персоналу, виконують трудові функції, обслуговуючи організацію-замовника персоналу [1, с. 99].

Нерегламентована зайнятість здійснюється без укладення трудових угод. Передумовою виникнення нерегламентованої зайнятості є глибока криза соціально-трудова відносин, розвиток тіньової економіки, низькі стимули до праці, недосконалість податкової системи в країні. Основним видом економічної діяльності неформального сектору економіки в Україні є сільськогосподарське виробництво.

Отже, в умовах нестабільної економіки нестандартні форми зайнятості виконують стабілізуючу функцію на макроекономічному рівні, сприяють пом'якшенню наслідків безробіття в умовах скорочення сукупного попиту, також попиту на робочу силу. На рівні підприємств дозволяють маневрувати кількістю і якістю персоналу, вирішувати проблеми виплати заробітної плати в кризових умовах. Тому гнучкі форми зайнятості повинні стати об'єктом державного регулювання і спиратися на більш досконалу нормативно-правову базу у сфері соціально-трудова відносин.

1. Борисюк О. В. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні / О. В. Борисюк, М. І. Карлін // Соціально-економічні та демографічні наслідки системної кризи в Україні: науково-практичний журнал. — К. — 2010. — С. 96–102.

2. Іванова Л. І. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці / Л. І. Іванова, В. Г. Никофєренко // Економіка і управління. — 2012. — С. 50–58.

3. Кохан В. П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу / В. П. Кохан // Актуальні питання інноваційного розвитку: науково-практичний журнал. — Х.: — 2012. — С. 78–84.

5.

,

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

При розробленні механізму управління адаптивним розвитком промислового підприємства в складі виробничо-господарської структури (ВГС) виникає необхідність у побудові обґрунтованого прогнозу результатів пристосування підприємства до зовнішнього середовища.

Процес функціонування підприємства в складі ВГС можна представити часовим рядом у динаміці за допомогою економетричної моделі — моделі часового ряду, в якій поточні значення ряду залежать як від минулих значень цього ряду, так і від поточних та минулих значень інших часових рядів [1].

У якості паліативу вирішення завдання в деяких моделях використовують непрямий метод, відомий як процес адаптивних очікувань. Цей процес виражено в коригуванні очікувань, коли в кожний період часу реальне значення змінної порівнюють з її очікуваним значенням. Якщо реальне значення виявляється більшим, то значення, якого очікують в наступному періоді, коригують у сторону його підвищення; якщо меншим — то в сторону зменшення. Передбачають, що розмір коригування є пропорційним різниці між реальним та очікуваним значенням змінної [2, с. 325].

Таким чином, розглядаючи довготривалу залежність між прогнозним значенням коефіцієнта адаптації Y та фактора зовнішнього середовища X , показано, як рівноважне значення Y пов'язане з рівноважним значенням X , якщо такої рівноваги досягнуто. Позначивши рівноважні значення Y та X як \bar{Y} та \bar{X} відповідно, в точці рівноваги отримаємо $Y_t = \bar{Y}$ та $X_t = X_{t-1} = X_{t-2} = \dots = \bar{X}$.

Таким чином,

$$\begin{aligned}\bar{Y} &= \beta_1 + \beta_2 \lambda \bar{X} + \beta_2 \lambda (1 - \lambda) \bar{X} + \beta_2 \lambda (1 - \lambda)^2 \bar{X} + \dots = \\ &= \beta_1 + \beta_2 \bar{X} [\lambda + \lambda (1 - \lambda) + \lambda (1 - \lambda)^2 + \dots] = \beta_1 + \beta_2 \bar{X},\end{aligned}\quad (1)$$

де β — коефіцієнт, який показує абсолютну зміну прогнозного значення коефіцієнта адаптивності Y ;

λ — середньозважена реального та очікуваного значення змінної \bar{X} , $0 \leq \lambda \leq 1$ [2, с. 328].

Тобто, довготривалу дію X на Y описують коефіцієнтом β_2 . Зміна фактора зовнішнього середовища X_t в момент t на одну умовну одиницю призведе до зміни результату на $\beta_2 + \beta_3 + \dots + \beta_m$ абсолютних одиниць, що показує абсолютну зміну прогнозного значення коефіцієнта адаптивності підприємства Y .

На основі даної моделі побудуємо багатofакторну модель у межах визначеного часового інтервалу:

$$Y_t = F(X_1, X_2, \dots, X_t). \quad (2)$$

Тоді коефіцієнт рухливої рівноваги, у залежності від результатів обчислення прогнозованого значення якого, будемо спостерігати різний вплив факторів зовнішнього середовища на зміну основних показників його діяльності в процесі адаптивного розвитку, може бути розрахований із співвідношення:

$$K_{de} = \frac{\bar{X}_t}{\bar{Y}}. \quad (3)$$

Таким чином, у дослідженні запропоновано підхід до прогнозування адаптивного розвитку промислового підприємства на основі обчислення коефіцієнта рухливої рівноваги в результаті побудови рівняння регресії для оцінювання ступеня впливу зовнішніх факторів на зміну основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства в процесі адаптивного розвитку.

1. Модель авторегрессии и распределенного лага [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Модель_авторегрессии_и_распределенного_лага

2. Доугерти К. Введение в эконометрику: учебник для студ. экон. спец. вузов / К. Доугерти; пер. с англ. О. О. Замков [и др.]. — 2. изд. — М.: Инфра-М, 2004. — 419 с.

*Студентка кафедры «Международная экономика»,
1 курс ОКР «Специалист»
Донецкий национальный университет,
г. Винница, Украина*

*Студентка кафедри «Міжнародна економіка»,
1 курс ОКР «Спеціаліст»
Донецький національний університет,
м. Вінниця, Україна*

Syvtseva Natalia

Student of DonNU

Specialisation in «International Economics»

Научный руководитель:

*Доцент кафедры «Международная экономика»,
ДОННУ, г. Винница,*

THE STUDY OF MANAGEMENT OF INNOVATIONS AT ENTERPRISES OF UKRAINE

Анотація. В статті розглядаються основні питання теорії інновацій, такі як, поняття інновацій, інноваційного потенціалу і процесів як в теорії, так і на прикладі провідних українських підприємств. Приведена класифікація інноваційного розвитку підприємств, актуальна проблематика і комплексний підхід к їх вирішенню.

Ключевые слова: інновації, інноваційний процес, нововведення, інноваційні стратегії, інноваційний потенціал підприємства.

Анотація. У статті розглядаються основні питання теорії інновацій, такі як, поняття інновацій, інноваційного потенціалу і процесів як в теорії, так і на

прикладі провідних українських підприємств. Наведена класифікація інноваційного розвитку підприємств, актуальна проблематика і комплексний підхід до їх вирішення.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, нововведення, інноваційні стратегії, інноваційний потенціал підприємства.

Abstract. *The article considers the main questions of the theory of innovations, such as the concept of innovation, innovation capacity and processes both in theory and by example of the leading Ukrainian companies. A classification of innovative development of enterprises, relevant issues and an integrated approach to their resolution.*

Keywords: *innovation, innovation process, innovations, innovation strategy, innovative potential of the enterprise.*

Постановка проблеми. Отличительными особенностями инноваций, являются конкуренция предприятий и наличие рынка конкурирующих нововведений. Исходя из этого каждой украинской компании необходимо направлять свою деятельность в область наукоемкого производства, осваивать новые технологии, позволяющие производить новые виды продукции более высокого качества, с политикой, направленной на оптимизацию затрат. Несмотря на сложное экономическое положение многих отечественных коммерческих организаций, в настоящее время проявляется тенденция к усилению их инновационной активности, особенно в области продуктовых и технологических инноваций, которые являются инструментом воздействия на весь хозяйственный процесс.

В Украине этот процесс тормозится. Основными препятствиями на пути инновационного развития являются отсутствие ряда факторов:

- стимулирования самостоятельных фирм к увеличению финансирования осуществляемых разработок;
- четкой политики, направленной на решение экономических проблем;
- недостаточном финансировании научно-технической сферы;
- отсутствием спроса на новую продукцию исходя из негативных условий для развития конкуренции;
- влияние неустойчивой рыночной среды на деятельность предприятий [6, с. 8].

Кроме приведенных факторов, есть и другие критерии, тормозящие развитие инноваций на украинских предприятиях:

- устарелость и изношенность основных фондов предприятий;
- высокие экономические риски, от осуществления инновационной деятельности;
- отток квалифицированных научных сотрудников, в страны, нуждающиеся в кадрах такого профиля;

- отсутствие надлежащего государственного и общественного контроля над внедрением прогрессивных технологий и методов обслуживания потребителей;
- пассивное отношение руководителей предприятий к внедрению нововведений и низкий уровень профессионализма
- отсутствие базы по внедрению планирования нововведений и отчетности предприятий перед органами государственной власти.

Приведенные факторы, свидетельствуют о низком уровне тенденций развития инновационных технологий в Украине. Чтобы более детально рассмотреть проблематику процесса внедрения нововведений, требуется провести анализ данных на текущий момент и привести статистическую информацию.

Анализ последних исследований и публикаций. За последние 5 лет (2010–2014 гг. включительно) число предприятий в Украине, которые заняты внедрением инноваций, составляет 13,8–16,1%, что 5–6 раз меньше, чем в развитых странах. При этом 2012 год, является пиком занятости предприятий – 17,4%. Причем их количество с 2012 года, сокращается. Однако, является плюсом сокращение издержек, что к 2014 году составило – 7695,9 млн грн., т.к. увеличилось кол-во исследований и разработок, что составило 1754,6 млн грн., т.е. почти вдвое больше по сравнению с 2010 г. Показатели инвестирования в новые разработки резко пошли на спад с 2013–2014 г.г., так в 2011 г., финансирование составило – 14333,9 млн грн., а в 2014 упало до отметки 7695,9. Исходя из приведенных данных, а также данных *таблицы 1.1*, следует отметить, что государственный аппарат не оказывает заинтересованности к разработке инноваций и инновационных процессов. В большинстве предприятий финансирование поступает из внешних потоков, либо фирма финансируется самостоятельно.

Таблица 1.1

	-	.	-		
	млн грн.				
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Также, рассмотрим количественные изменения во введении инновационных процессов на промышленных предприятиях в 2013–2014 г.г. Из таблицы 1.2, видим, что показатели по большинству пунктов, являются не стабильными. Но имеются и положительные сдвиги по таким направлениям как, введение технологических процессов повысив показатели до отметки 1743. Также увеличилось число новых видов техники с 809 в 2013 г., до 1314 в 2014 г.г.

Таблица 1.2

	· · · , ·, %	· · · , %	· ·, · , · ·	· · · ·	· · · ·	· · · · , %
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Целью статьи является исследование сущности и социально экономического значения инноваций и инновационного процесса, поиск возможных вариантов совершенствования и внедрения инновационных процессов на предприятиях Украины.

Изложение основного материала. В соответствии с законом Украины «Об инновационной деятельности» инновации — это вновь созданные и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы [2, ст. 2].

Согласно международным стандартам статистики, науки, техники и инноваций, нововведение (инновация) — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Таким образом, нововведение является следствием инновационной деятельности [5].

По сфере воздействия инновации разделяются на:

- технологические инновации;
- экологические инновации;
- организационно-производственные инновации;

- управленческие инновации;
- военные (военно-стратегические) инновации;
- экономические инновации;
- социально-политические инновации;
- государственно-правовые инновации;
- инновации в духовной сфере (наука, культура, образование, и т.д.).

Продуктовые инновации выступают в качестве эффективного средства освоения новых видов товаров и услуг, установления выгодной ценовой политики, перехват доли рынка в свою пользу, что позволяет увеличить объем продаж и конкурентные преимущества предприятия. Технологическая инновация, оказывает влияние на снижение затрат предприятия, вредных отходов, при этом увеличивая производительность труда и доход предприятия в целом.

В перспективе, инновационная сфера, создает фундамент конкурентоспособности предприятия. Именно критерий конкуренции, дает украинским предприятиям возможность для внедрения инновационных процессов. Под *инновационной технологией* следует понимать всю деятельность субъекта хозяйствования или отдельные технологические процессы и элементы, ранее не применявшиеся данным организационным или территориальным образованием и направленные на повышение эффективности деятельности в целом или соответствующей части технологического процесса. Тем важнее не просто иметь некую инновационную технологию, а выбрать и сформировать правильную стратегию развития на основе инноваций [1, с. 106].

Следует отметить, что в Украине сосредоточено немало предприятий способных конкурировать на мировом рынке инновационных технологий, а некоторые из них, например, *ГП «ПО Южный машиностроительный завод им. А.М. Макарова»*, являются мировыми лидерами в своей отрасли.

ЮЖМАШ – предприятие полного цикла. Производство основной части комплектующих деталей и узлов, сборка и испытание в условиях, приближенных к естественной среде, осуществляется на собственной уникальной производительной базе.

ГП «ПО Южный машиностроительный завод им. А. М. Макарова» обладает большими преимуществами перед другими предприятиями:

- мощный производственный потенциал предприятия многопрофильного характера;
- уникальные и современные технологии;
- наличие квалифицированного персонала по основным направлениям производства.

Внедряя политику совершенствования и инноваций, предприятие продолжает создавать новые технологии и расширять номенклатуру выпускаемой продукции. ЮЖМАШ заинтересован в расширении со-

трудничества с участниками международных космических и других программ, осуществляет внешнеэкономическую деятельность в 23 странах, ведет постоянный поиск партнеров и готов рассмотреть деловые предложения по сотрудничеству и партнерству.

За свою более чем семидесятилетнюю историю предприятие получило статус мирового лидера в области ракетостроения и сегодня составляет основу ракетно-космической промышленности Украины.

Начиная с 50-х годов XX века, в Днепропетровске было создано четыре поколения ракетных комплексов стратегического назначения, около 400 космических аппаратов 70 различных модификаций, космические ракеты-носители семейств: «Циклон», «Космос», «Зенит». Производственное объединение располагает мощными отраслевыми производствами: металлургическое, сборочное, испытательное, сварочное, литейное, кузнечное и механообрабатывающее. На предприятии освоены и внедрены уникальные технологические решения.

Тринадцатого мая ЮЖМАШ посетила делегация европейских экспертов проекта Twinning по направлению «Поддержка краткосрочных экспертов касательно поиска партнеров и подготовке предложений к конкурсам по программе «Горизонт-2020».

ЮЖМАШ принял участие в трех международных выставках:

- май 2014 г. – XI Международный авиационно-космический салон ILA-2014 (г. Берлин, Германия, аэропорт Berlin-Schoenefeld).
- июнь 2014 г. – XXVI Международная агропромышленная выставка «АГРО-2014» (г. Киев).
- сентябрь 2014 г. – Международная авиакосмическая выставка «АВИАСВИТ – XXI» (г. Киев).

За текущий год было осуществлено семь пусков: два пуска ракеты-носителя «Днепр» с пусковой базы «Ясный», пуск ракеты-носителя «Зенит-3SL» в рамках проекта «Морской старт», 3 пуска ракеты-носителя «Антарес», один из которых неудачный, а также пуск ракеты-носителя «Вега» с космодрома Куру. Ракета-носитель «Вега» разработана Европейским космическим агентством (ESA) совместно с Итальянским космическим агентством (ASI).

Спутник Sentinel-2A является частью глобальной европейской системы дистанционного зондирования Земли Copernicus и предназначен для наблюдения за состоянием поверхности Земли. Аппарат позволит наблюдать за планетой в интервалах от минус 53 градусов до плюс 83 градусов широты, что позволит получать четкие снимки Европы в безоблачную погоду. Спутник оснащен 13 приборами. Ракеты Vega способны выводить на низкую околоземную орбиту (в зависимости от ее параметров) грузы массой от 300 до 1500 килограммов. Этот пуск стал пятым в рамках программы «Вега». Следующий пуск запланирован на *сентябрь 2015 года*.

Выводы и предложения. Исходя из анализа в данной статье, можно сделать вывод, что на данном этапе, что Украина не является сильным конкурентом на рынке инновационных процессов. От этого во многом зависит отсутствующая система управления нововведениями на законодательном уровне, минимальный объем финансирования в отрасль науки и риски для иностранных инвесторов. Несмотря на это, наше государство обладает квалифицированными кадрами и богатым сырьевым потенциалом, который необходимо развивать с помощью внутреннего государственного аппарата.

Для совершения инновационного развития деятельности предприятий необходимо:

- усиление взаимосвязи науки с производством;
- ускорение темпов внедрения нововведений;
- проведение модернизации и компьютеризации предприятия;
- внедрение передовых технологий;
- обеспечение роста образовательного и квалификационного уровня работников;
- усовершенствование организационной структуры предприятия, [4].
- Государственная финансовая политика нововведений должна быть направлена на:
- стимулирование роста собственных средств предприятий, которые расходуются с целью активизации инновационной деятельности;
- наращивание потенциала государственного финансирования инноваций;
- увеличение объемов кредитования инновационных проектов;
- создание условий для наращивания инвестиций на инновационно-активных предприятиях [3].

Таким образом, в условиях рыночной экономики инновации должны способствовать развитию рыночной экономики, научного и технического прогресса, а также развитию инфраструктуры.

1. Соколов Д. В., Юркан Е. И. Управленческие инновации: механизмы реализации, учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 26.12.2002 № 36 – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html
3. Великий Ю. В. Інноваційна діяльність підприємств машинобудівного комплексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. Шаріна А. В. Підходи до управління інноваціями на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
5. Офіційний комітет статистики України [Електронний]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

6. Пожуєва Т. О. Інноваційна стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
7. Державний комітет статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Официальный сайт ЮЖМАШ: <http://www.yuzhmash.com/>

*аспірант кафедри економічної кібернетики,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Загальні питання щодо особливостей розвитку підприємств рекламної галузі вивчалися такими українськими науковцями як Вакалюк А., Лазебник М., Ромат Є. та інші [1, 2, 3]. Але, в умовах прогресивного розвитку різних форм комунікацій, ринок реклами здобуває все нові особливості розвитку, які є ще не достатньо розкритими і потребують постійного і детального дослідження.

Гульгай Б. В. та Петрашак О. О. підкреслюють особливість підприємств рекламної галузі у тому, що активне проникнення на український ринок реклами іноземних рекламодавців [5].

Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК), експерти якої традиційно щорічно проводять аналіз своїх річних прогнозів розвитку медійного рекламного ринку України, виділяє такі особливості рекламної діяльності по кожному з медіа 2015 р. відносно до 2014 р. і прогноз розвитку ринку в 2016 р.: телебачення: попит на пряму рекламу в першому півріччі знизився на 5–8% у рейтинговому вираженні, за підсумками року зросла на 14%; преса: у 2015-му році помітна кількість видань відмовилися від послуг моніторингу, що дещо ускладнює процес об'єктивної оцінки. Факти вказують на триваюче істотне падіння рекламних бюджетів: системні рекламодавці відводять інвестиції в інші канали, крім того, позначається втрата Криму і частини сходу країни (особливо для сегмента газет); зовнішня реклама: у такому виді реклами, особливо в сегменті щитової реклами, спостерігається дуже високий рівень попиту, але в грошовому еквіваленті ринок все одно падає: вплив демпінгових цін в комплексі так

само як і у випадку з пресою позначається втрата Криму і частини сходу країни. У першому півріччі реальне скорочення бюджетів сягає 20–25%. Друге півріччя ситуацію дещо покращує, але не на багато: за підсумками року – зменшення на 7,5%; радіо: позитивна тенденція до зростання бюджетів; інтернет: позитивна динаміку, що і прогнозувалося експертами в грудні 2014 року. Актуальним є інтернет-відео, що забезпечує зростання як попиту так і пропозиції. Одним з чинників зростання бюджету є інфляція. Вартість ресурсу багатьох неукраїнських учасників рекламного ринку прямо або побічно прив'язана до валюти. За уточненою оцінкою рекламний інтернет-ринок виріс в 2015 р. на 11% в порівнянні з підсумками 2014 р. і продовжить своє зростання на 17% в 2016 р. [4; 7].

Підкреслимо, що базою ринку зовнішньої реклами залишаються міста туристичного призначення, такі як Київ, Дніпропетровськ, Одеса, Харків, Запоріжжя, Львів [9]. Не дивлячись на зменшення обсягу ринку зовнішньої реклами, вона користується попитом. [9].

За останні 2014–2015 рр. головним змістовим трендом в рекламі став патріотизм. Креативне агентство TABASCO за минулий рік випустило більше 10 соціальних кампаній на підтримку української армії та єдності країни [2].

Щодо всього ринку регіону Східної Європи та Центральної Азії, куди ZenithOptimedia відносить й Україну, то він скоротиться на 8,6% за результатами 2015 р. Відновлення ринку прогнозується наступного року, але не такими темпами, як скорочення – 3,3% росту у 2016 р. та 6,1% у 2017 р. [8].

ZenithOptimedia прогнозує розподіл світового рекламного бюджету між різними медіа, в якому наголошує, що на мобільну рекламу зросте попит вже у 2016 році на відміну реклами в газетах [8].

За даними Kwendi Media Audit керівники найбільших рекламних холдингів України прогнозують зростання ринку в 2016 р., а що стосується 2015 р., то спостерігається значне зростання цін у двох цифрових сегментах: онлайн відео та соціальні мережі [6].

Такі особливості рекламного ринку породжують високу конкуренцію, яка спонукає підприємства рекламної галузі шукати все нові і нові способи не тільки закріпитися на своїх позиціях, але і зайняти в цьому бізнесі провідне місце.

1. EFFIE Awards Ukraine 2009 // Маркетинговые исследования в Украине. — 2009. — № 6 (37).
2. Make ad, not war! [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.adme.ua/creativity/make-ad-not-war-ra-tabasco-128073/>.
3. Вакалюк А., Лазебник М. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України у 2009 році і прогноз на 2010 рік. Експертна оцінка Всеукраїнської Рекламної Коаліції / А. Вакалюк, М. Лазебник // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 6. — С. 30–34.
4. Всеукраїнська рекламна коаліція. Режим доступу — <http://www.adcoalition.org.ua>.
5. Гультай Б. В., Петрашак О. О. Сучасний стан рекламного ринку України. Наукові конференції. Режим доступу — <http://intkonf.org/gultay-bv-petraschak-oo-suchasniy-stand-reklamnogo-rinku-ukrayini/>.
6. Експертна група Kwendi. Режим доступу — <http://kwendi.net/ua/news/155>.
7. Компания Perekhid Outdoor. Режим доступу — <http://www.p-o.com.ua/about.html>.
8. Медіа Бізнес. Режим доступу — <http://www.mediabusiness.com.ua/content/view/44638/lang,ru/>.
9. Тенденции, проблемы и перспективы развития наружной рекламы в Украине / И. В. Тоцкая // Управление развитием. — 2014. — № 5. — С. 146–148. — Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_5_69.pdf.

6.

. . .
аспірант
Науково-дослідний економічний інститут
м. Київ, Україна

В умовах ринкових відносин, коли держава вже не відповідає за результати фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечення економічної безпеки (ЕБ) стає однією з найбільш важливих і актуальних проблем його життєдіяльності.

Ситуація української економіки дійсно спонукає до необхідності створення систем управління ЕБ підприємств, які забезпечуватимуть стан захищеності їхніх життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань й інших зовнішніх і внутрішніх загроз. Такі системи безпеки повинні бути зорієнтовані на збереження функціонування й розвиток підприємств відповідно до їхніх статутних цілей, визначеної місії, підтримки стану юридичних і економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних й інтелектуальних ресурсів, за яких гарантується стабільність діяльності, комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток підприємства [2, с. 15].

Тривала і глибока економічна криза в нашій країні спричинила багато непередбачуваних небезпек та загроз для ще молодого бізнесу. На розвиток підприємництва впливають ще й такі фактори, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, недосконале комерційне законодавство, криміналізація суспільства, влади та бізнесу, корупція, шахрайство, тощо. Все це різко загострює проблему забезпечення ЕБ.

Аналіз літературних джерел показав, що ієрархічна побудова ЕБ включає виділення наступних рівнів: міжнародна, державна, регіональна та ЕБ підприємства. Остання посідає особливе місце в системі ЕБ держави та регіону. Економічна безпека — це такий стан потенціалу підприємства, за якого гарантуються найбільш ефективно його використання, стабільне функціонування господарської системи, її подальший розвиток.

Система ЕБ підприємства не може бути однаковою для всіх. Вона індивідуальна для кожного підприємства, тому що залежить від рівня розвитку і структури його виробничої діяльності, ефективності її використання, кваліфікації кадрів, від стану навколишнього середовища, зокрема конкурентного середовища, ризикованості виробництва.

Ряд дослідників наголошують на тісному взаємозв'язку прибутку з ЕБ підприємства. При цьому здатність генерувати прибуток розглядається не стільки з погляду одержання короткострокової вигоди, скільки з метою забезпечення високого потенціалу розвитку й зміцнення відтворювальних можливостей підприємства. Досягнення цієї цілі забезпечується системою підцілей, які прямо або опосередковано впливають на результати діяльності підприємства. Серед них можна виділити: забезпечення фінансової стійкості й незалежності підприємства, забезпечення конкурентоспроможності технологічної бази виробництва, підвищення інтелектуального потенціалу персоналу та ін. [1, с. 178].

Забезпечення ЕБ передбачає виділення, аналіз й оцінювання існуючих загроз з кожної функціональної складової та розроблення на їх основі системи протидіючих і застережних заходів.

Таким чином, система ЕБ відіграє одну з провідних ролей, оскільки стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від її надійності. Практика і наукові дослідження свідчать, що організація сучасної підприємницької діяльності потребує доопрацювання і створення системи ЕБ, яка б урахувала ті негативи, що може спричинити кожна сторона або економічна дія щодо підприємства.

1. Калініченко Л. Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки і промисловості — 2011. — № 33. — с. 177–180.

2. Хомяченкова Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. А. Хомяченкова; Моск. гос. инт-т электрон. техники (техн. ун-т). — М., 2012. — 21 с.

*к.е.н., доцент, докторант ВНЗ «Національна академія Управління»
м. Київ, Україна*

. Роль та значення державних інститутів в управлінні суспільно-економічним розвитком викликають чимало дискусій зі сторони політиків та правлячих еліт протягом всього існування держави та функціонування економічної системи. Державна стратегія зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні повинна враховувати умови для економічного зростання у напрямку підвищення конкурентоспроможності продукції, збереження політичної та соціально-економічної стабільності адміністративно-територіальних одиниць.

В умовах євроінтеграційного зовнішньополітичного курсу розвитку України посилюється роль органів місцевого самоврядування у вирішенні проблем щодо зміцнення економічної безпеки на регіональному рівнях. Необхідність дослідження даної проблематики посилюється складними реформами, які розпочались в Україні у контексті децентралізації влади, фіскальної децентралізації, посилення ролі громадянського суспільства у вирішенні питань щодо підтримки розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

є обґрунтування вирішальної ролі фіскальної децентралізації як ефективного механізму зміцнення економічної безпеки та розробка рекомендацій щодо пом'якшення негативного впливу супутніх процесів децентралізації.

Перехід до децентралізованого державного управління переважною більшістю науковців та політичних реформаторів пояснюється загальною зміною парадигми мислення та зміною поглядів на економічну сутність регіональної політики. Цілком зрозуміло, що для країн пострадянського простору децентралізація влади поліпшить управління місцевими фінансами та буде природним та необхідним кроком для реалізації основних засад функціонування економічної системи на ринкових засадах.

Фіскальна децентралізація є найбільш повним і прозорим видом децентралізації, оскільки прямо пов'язана з бюджетними практиками [4]. Крім того, необхідно відмітити, що міжбюджетні трансферти з державного бюджету становлять майже половину всіх доходів місцевих бюджетів, а впродовж 2010–2014 рр. в структурі доходів Зведеного бюджету України частка доходів державного бюджету збільшувалася з 74,4 до

77,8% і відповідно зменшувалися доходи місцевих бюджетів – з 25,6 до 22,2%. Водночас, в структурі видатків зведеного бюджету частка видатків державного бюджету зменшувалася з 59,8 до 57,3% і відповідно зростали видатки місцевих бюджетів – з 40,2% до 42,7% [3]. Враховуючи вищезазначену невідповідність міжурядових відносин, реформа бюджетної децентралізації покликана як найефективніше розв'язати дану проблему.

Для реалізації поставлених задач у напрямку зміцнення регіональної економічної безпеки та ефективності фінансової децентралізації, утвердження принципу «не суспільство для держави», а «держава для громадянина» необхідно послідовно дотримуватись наступних принципів та завдань:

1. Для того, що питання фіскальної децентралізації не залишалось відкритим протягом тривалого періоду часу, необхідно залишити систему трансфертів та бюджетних дотацій депресивним регіонам України. Децентралізація повинна передбачати захист економічно-нерозвинених та індустріально-слабших регіонів шляхом запровадження процедур бюджетного субсидування, бюджетного вирівнювання з метою подолання наслідків нерівномірного розподілу фінансування витрат, які повинні нести органи місцевого та регіонального самоврядування у напрямку повноцінного виконання, покладених на них функцій.

2. Забезпечити добровільне об'єднання територіальних громад та впливу окремо взятих громадян, територіальних підрозділів, місцевих громад, органів самоорганізації населення на прийняття важливих політико-управлінських рішень, залучення громадян до прийняття основних напрямів бюджетної політики на місцевому рівні, сприяти більш ефективному розподілу доходної частини місцевих бюджетів, що традиційно було прерогативою органів державної влади.

3. Внести відповідні зміни у нормативно-правову та законодавчу базу з питань децентралізації, а саме у Податковий кодекс України щодо повного зарахування податків, зборів і платежів до визначеного місцевого бюджету за місцем реєстрації юридичної особи у напрямку розширення фінансових можливостей місцевої влади та використання акумульованих фінансових ресурсів на процвітання регіонів.

4. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування має відбутися у напрямку посилення довіри територіальним громадам. Саме територіальні громади, а не органи місцевого самоврядування регіонального та місцевого рівня мають отримати основні повноваження від органів державної влади [1]. Отже, децентралізація в жодному разі не може бути перетворена на зосередження влади на місцях та утворення нової централізації регіонального рівня.

5. Виключаючи федеративні краї та невеликі острівні держави-члени ЄС, показники доходів сектору державного управління для

підтримання рівня економічної безпеки перебувають на рівні 40–45% ВВП, в т.ч.: на рівні центрального уряду 20–35% ВВП та на рівні місцевого уряду – 5–15% ВВП. Україні доцільно в процесі проведення реформи з фіскальної децентралізації дотримуватися даних меж [3].

Але, в цілому децентралізація та посилення ролі регіонального самоврядування в країнах-членах ЄС, хоч і відіграла стимулюючу функцію у їх регіональному відродженні, але практично не зупинила сепаратистські настрої та ідеї суверенізації більш економічно-успішних територій. Свідченням цьому є зростання впливу сепаратистських партій у Каталонії та Країні Басків, а також поступове нарощування вимог із боку поміркованіших політичних сил щодо подальшого розширення автономії [2].

Отже, децентралізація не має абсолютного характеру, і самі по собі ринкові механізми забезпечення економічної безпеки на регіональному рівнях, без належного втручання центральних органів державної влади, не в змозі запобігти територіальним відмінностям, особливо стимулювати розвиток депресивних регіонів, реалізація інвестиційних проектів в яких, в першу чергу, залежить від державної фінансової підтримки. Але, незважаючи на вищезазначене, проблема зміцнення економічної безпеки регіонів України у напрямку вдосконалення взаємодії органів державного та місцевого самоврядування залишається на сьогодні вкрай актуальною, а процес децентралізації, як продуктивної форми реформування української економіки, є необхідним процесом у напрямку посилення ринкових механізмів функціонування економічної системи.

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015/ О. Власюк // . – 684 с. – с. 205–2013. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_nauk_an_rozrobku/NS_report.pdf.

2. Браслофф О. Ельдорадо: міф і реальність федералізму та субсидіарності в іспанському контексті. / О. Браслофф. // Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика. / І. Ф. Кононов (наук. ред. і уклад.). – Луганськ: Альма-матер; Знання, 2002. – С. 451, 457.

3. Касперович Ю. В. Напрями удосконалення бюджетно-податкового регулювання в Україні на засадах імплементації Європейського досвіду. – К. Відділ фінансової безпеки НІСД, 2015. – Випуск № 60. Серія «Економіка». – с. 7. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/budzhzet-47768.pdf>.

4. Матвеева О. Ю. Децентралізація державного управління як чинник досягнення фінансової автономії місцевого самоврядування в Україні / О. Ю. Матвеева // Публічне адміністрування: теорія та практика – 2014. – Випуск 1(11) – с. 1–17.

7.

*кандидат философских наук,
доцент кафедры гуманитарных наук
Белорусская государственная академия связи
г. Минск, Республика Беларусь*

Начавшийся во второй половине XIX века процесс формирования мировой экономической системы в 80-е годы XX века вступил в качественно новый этап. Это связано с возникновением и дальнейшим формированием информационного общества, центральным компонентом которого на современном этапе выступает система информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Как ни парадоксально, действительное значение инфокоммуникационных технологий часто не осознается в полной мере. С нашей точки зрения, данная ситуация достаточно ярко иллюстрирует одну из фундаментальных закономерностей развития человеческого общества — отставание общественного сознания от общественного бытия.

Возникновение и развитие ноосферы как новой планетарной оболочки Земли, по сути, означало и новый этап во взаимоотношениях человека и окружающей его природы. Однако осмысление возникающих качественно новых аспектов такого взаимодействия, его последствия для человека и Земли не могло быть сразу осмыслено. Для этого требовалось, чтобы данные процессы достаточно развились, стали более очевидными, проявили свою сущность. Возникновение информационного общества и явилось, по нашему мнению, тем этапом развития цивилизации, когда сущностные свойства человека как субъекта, преобразующего действительность в соответствии со своими потребностями, на основе познания окружающего мира, проявляются уже в достаточной степени.

История функционирования экономической сферы как главной, определяющей, обеспечивающей «обмен веществ» между человеческим обществом и природой четко демонстрирует и закономерности развёртывания сущностных сил человека в данном процессе. Взаимодействие

природы и человека как ее особого компонента с самого начала реализуется не напрямую, а посредством особого комплекса технических средств, так называемого «неорганического тела цивилизации». Главная закономерность и направление его развития заключается в постепенной передаче отдельных функций от человека к комплексу технических средств. В идеале за человеком должно остаться только определение целей производства, а все остальные функции могут быть в принципе переданы машинам.

Однако данная идеальная модель, которая в середине XX века казалась достаточно простой и достижимой уже в недалеком будущем, оказалась значительно более сложной по своей структуре. Оказалось, что в структуре производственных процессов существует ряд компонентов, традиционно выполняемых непосредственно человеком, автоматизация которых возможна и необходима: определение перечня технологических операций, разработка новых образцов технических устройств, контроль над производственными процессами и его корректировка и т.д. Решение вышеназванных задач дало толчок развитию процессов, которые и привели к возникновению системы инфокоммуникационных технологий, а на ее основе — информационного общества. При этом необходимо отметить, что появился не просто еще один сектор экономики, а возник именно новый компонент мировой экономической системы в целом. Он проник во все без исключения существовавшие до него структурные компоненты, изменяя их и придавая им новые системные характеристики. И его эволюция в наибольшей степени определяется развитием самого человека как главной производительной силы, с одной стороны, и наиболее полно и непосредственно демонстрирует именно это свойство человека, с другой. Данный фактор обеспечивает переход к новому этапу единой человеческой цивилизации.

Активное внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы экономической жизни общества значительно трансформировало уже существующие интеграционные и интернационализационные процессы и вызвало к жизни новые. Это проявилось, во-первых, в резком увеличении скорости их распространения. Во-вторых, интернационализация охватила такие сферы экономики и общественной жизни в целом, которые традиционно оставались сравнительно устойчивыми и неизменными (национальные стандарты производства, традиции и технологии управления, национальные особенности и структура потребления, семейно-бытовой уклад, стиль и образ жизни, особенности национальных морально-нравственных ценностей и др.).

Сектор информационно-коммуникационных технологий пронизывает все без исключения элементы мировой экономической системы. Такая всесторонность предполагает, что данные технологии не имеют некоего

специфического потребителя, запросы которого могут по необходимости отличаться от общих тенденций развития мировой экономики в целом. Иными словами, данный компонент мировой экономики вследствие своих сущностных характеристик должен развиваться, с одной стороны, в той же мере, в какой развивается экономическая система в целом, и, с другой стороны, обеспечивать развитие именно всей мировой экономики в целом, а не ее отдельных секторов. В результате под его воздействием формируются качественно новые целостные экономические характеристики мировой цивилизации.

Данное свойство системы информационно-коммуникационных технологий достаточно ярко и полно проявился уже в конце XX века с началом массового производства персональных компьютеров. Возникая на основе существовавших «традиционных» производств электронно-вычислительной техники, оно достаточно быстро определило собственный путь развития, интернациональный по принципам построения и глобальный по характеру размещения.

Первоначально в этой сфере производства присутствовали две конкурирующие стратегии. Во-первых, изготовления полностью завершенных изделий, то есть, по сути, продолжение уже наработанных подходов к изготовлению сложных технических устройств. И, во-вторых, сборка персональных компьютеров из предложенных комплектующих в зависимости от потребностей конечного потребителя. Несмотря на то, что первая стратегия реализовывалась признанными лидерами в данной области, именно второй путь очень быстро продемонстрировал свою эффективность и стал нормативным. Фактически к изготовлению персональных компьютеров (то есть сложных по своим функциям устройств) стали подходить как к простому, доступному для массового потребителя процессу. Это обеспечило, во-первых, резкое снижение себестоимости комплектующих за счет дифференциации и специализации производств. Персональные компьютеры стали доступными массовому потребителю. Во-вторых, резко снизились сроки разработки новых поколений комплектующих, так как отдельные специализированные производители занимались совершенствованием именно своих изделий. В-третьих, компьютеры стали «ближе» к человеку, доступнее и понятнее ему. Оказалось, что даже сравнительно небольшой запас знаний позволяет собрать и эксплуатировать данный тип устройств. И, в-четвертых, стало возможным использовать действительно массовый опыт эксплуатации и совершенствования компьютеров; воплощать в них идеи, вырабатываемые в процессе коллективного творчества. В результате был достигнут качественно новый уровень производства и распространения информационно-коммуникационной техники, развитие данного компонента мировой экономики стало происходить невиданными ранее темпами. А сам этот

процесс обеспечил внедрение в производство и сознание новых нормативов работы со сложными техническими устройствами.

Столь быстрое развитие сектора информационно-коммуникационных технологий связано, по нашему мнению, с тем, что он по своей структуре представляет сферу практически «чистого» труда, где преобладающую роль играет работа задействованных сотрудников, а роль технического оснащения (в стоимостном выражении) несопоставимо мала по сравнению с первым компонентом. Если в 80-е годы XX века стоимость оснащения одного рабочего места и размер среднемесячной зарплаты в данной отрасли были примерно равны, то в настоящее время вложения на техническое оснащение одного рабочего места в несколько раз меньше, чем среднемесячная зарплата одного сотрудника. Если учесть, что задействованное оборудование может использоваться практически круглосуточно, то оказывается, что его стоимость в несколько раз меньше, чем ежемесячная заработная плата. Однако последняя выплачивается по итогам работы и, в основном, после реализации полученного продукта. Следовательно, для создания нового предприятия в данном компоненте экономической системы требуются средства, в десятки раз меньшие, чем в других компонентах. Соответственно, и доходность вложенных средств во много раз выше. Поэтому и рост капитализации в сфере инфокоммуникационных технологий многократно превосходит все остальные сектора экономики. (Так, по итогам 2015 года все три первых места в рейтинге самых дорогих публичных компаний мира по рыночной капитализации заняли Apple, Google и Microsoft. Причем прибыль Apple по итогам года достигла 224 млрд долл. США, увеличившись на 28%.)

Кроме того, и сама структура информационно-коммуникационного компонента мировой экономической системы все более трансформируется в сторону предоставления услуг, а не производства технических средств для их обеспечения. В конце XX века стоимость программного обеспечения (лицензионного варианта) составляла примерно 10% стоимости технических средств, в которых оно использовалось. И при этом она считалась весьма высокой. В настоящее время стоимость программного обеспечения практически сравнялась со стоимостью соответствующих технических средств. И это воспринимается уже как норма. В итоге (с учетом «пиратского» использования программного обеспечения) объем производства информационно-коммуникационной техники практически сравнялся в стоимостном выражении (а реально меньше) как с объемом производства программного продукта, так и с объемом услуг по поддержке и обслуживанию существующих информационно-коммуникационных систем. Иными словами, производство технических устройств занимает менее одной трети всего компонента инфокоммуникационных технологий. В результате данный компонент мировой эконо-

мической системы совершенно точно демонстрирует роль человека как главной производительной силы общества. В период промышленной революции XIX века человек, по образному выражению К. Маркса, становился придатком машины. В современном секторе инфокоммуникационных технологий, если даже оценивать только количественное стоимостное выражение, ситуация меняется на противоположную — машина превращается в придаток человека. В результате уже в 2007 году объем экспорта в секторе инфокоммуникационных технологий вдвое превосходил мировой экспорт нефти.

Однако, помимо количественного роста, данный элемент вызывает качественные трансформации мировой экономической системы. Сектор информационно-коммуникационных технологий, включенный во все компоненты мировой экономики, интегрирует ее как единый механизм, развивающийся по общим, практически независящим от региона законам.

Во-первых, происходит невиданная ранее интернационализация мировой экономической системы. Она начинает функционировать на основе единых норм, правил и процедур, не зависящих от национальных особенностей.

Во-вторых, вследствие действия инфокоммуникационных технологий мировая экономическая система приобретает действительно глобальный характер. ИКТ является ее двигателем, играя важную роль в разделении процесса создания добавленной стоимости и в размещении стадий производственного процесса в различных странах и регионах. Используя ИКТ, компании имеют возможность обмениваться знаниями и информацией из любой точки мира, устанавливать связь с клиентами и поставщиками в режиме реального времени, своевременно и в полной мере поставлять услуги. Кроме этого, сектор ИКТ сам меняется благодаря глобализации. Сама техника, ее части и детали производятся не в одной стране, а в различных частях мира и фактически «сделаны в мире» — «made in the world». Создаются глобальные производственные сети, страны все активнее вовлекаются в производственную кооперацию.

В-третьих, распространение инфокоммуникационных технологий принципиально ускоряет процессы развития в уже существующих отраслях и синхронизирует их на качественно высоком уровне. (Так, использование новых технологий позволяет на порядок сократить сроки и затраты на проектирование в автомобилестроении.)

В четвертых, в современных условиях данный компонент мировой экономической системы оказывается подлинным «двигателем прогресса». На современном этапе развития мировой экономической системы сектор инфокоммуникационных технологий составляет, по различным оценкам, от 8 до 10 процентов. Темпы его развития составляют до 25–30%. Иными словами, весь количественный прирост мирового ВВП

в настоящее время фактически обеспечивается именно данным сектором. Наиболее смелые оценки говорят, что объем материального производства после «максимального внедрения в ИКТ в жизнь общества» стабилизируется на 10 процентов ВВП, то есть доля ИКТ в отдаленном будущем составит 90 процентов ВВП.

Как правило, столь смелые оценки оказываются далеки от действительности. Однако очевидным является тот факт, что формирование и функционирование информационно-коммуникационных технологий как ядра информационного общества уже качественно изменило мировую экономическую систему, и эти изменения продолжают нарастать. Таким образом, информационно-коммуникационные технологии становятся *парадигмальным* по своему значению элементом глобальной экономической системы.

8.

Zatulyviter Yuliia
postgraduate student, Faculty of Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION ENVIRONMENTAL COST

Nowadays the main problem is the uncontrolled use of natural resources when nature can't reproduce them. Accelerated economic development and imbalance of natural processes leads to growing negative impact on the nature and society. Increasing negative component in the relations between nature and society leads to an overgrowth in environmental and economic costs.

The content of the economic costs from the environmental pollution are the environmental component of socially necessary costs, to put it in another way it is society costs caused by the negative impact on the natural component of production and consumption products. This is primarily costs related to the impact of pollution on human health (underproduction of the national income, additional costs for the treatment and prevention of diseases, payment of social funds), additional costs for compensation of depreciation of fixed assets intensive industry, housing and communal services and other [1].

In economic science theoretical aspects of evaluating economic losses was engaged many national and foreign scientists. Існує багато методичних підходів, які знайшли широке практичне застосування. There are many methodological approaches that have found wide application. The most important is the interaction of environmental and economic indicators, actually this is economic indicators that change due to changes in environmental parameters. Today the methodological foundations have many shortcomings, despite the continuous improvement of quantitative calculation of economic loss.

There are two basic methodological approaches in evaluating economic damage from pollution: direct and indirect expense rating (Figure 1.1.). Evaluation of direct damage calculation requires collection and processing vast amounts of information, because of the high complexity inconvenient for widespread use in economic calculations, and usually serves as a tool to create an information base for the development of methods for determining indirect damage [2].

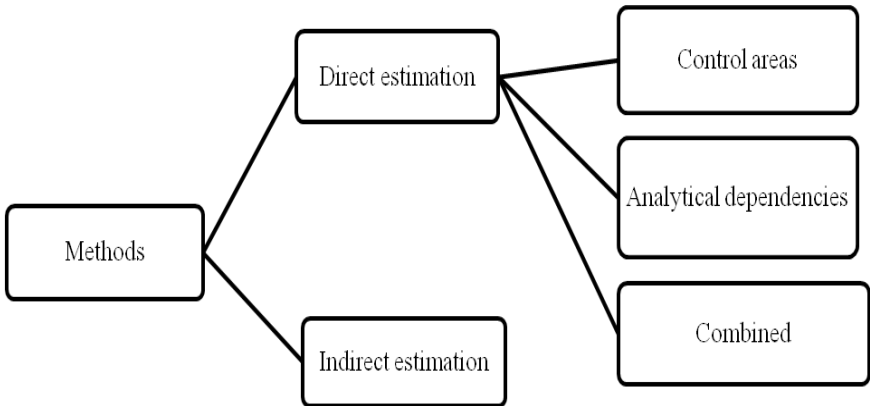


Figure 1.1. Methodological approaches to assessing the economic damage from environmental pollution.

Source: Prepared by the author alone

Indirect estimation method is based on the principle of transferring the object to a particular common patterns and suggests use of standard indicators that capture the dependence of the negative effects of the main factors that make a loss. In this regard, this method is useful for assessing damages from the processes that are massive. The main characteristics of this method are:

1. Environmental costs is different, it's depend from area when they arise (atmospheric, water, land environment).
2. The main step in determining environmental costs and economic damage is to determine the rate of conditional burden and natural users (mass index).
3. Mass index is adjusted for the action of external conditions sources of pollution on the environment that is exposed to this pollution.
4. The value of burden adjusted by using the correction factors translated into a monetary value with the help of specific damages.

Methods of direct calculations are: control areas (based on a comparison of of polluted and relatively clean areas) analytical dependencies based on obtaining a mathematical relationship (for example, by analyzing many factors) between indicators of appropriate economic systems and levels of pollution, and combined method [2].

Analyzing existing methods of evaluation, it should be noted that current economic indicators may not accurately estimate the cost both environmental and economic damage. Economic result from reduced environmental costs can be achieved by increasing the level of environmental technologies.

References

1. Vasyukova, H. T. Ekolohiya: pidruchnyk / H. T. Vasyukova, O. I. Hrosheva. — K.: Kondor, 2009. — 524 s.
2. Danylyshyn B. M., Khvesyk M. A., Holyan V. A./ M. B. Danylyshyn, M. A. Khvesyk, V. A. Holyan. — Ekonomika pryrodokorystuvannya: pidruchnyk. — K.: Kondor, 2009. — 465 s.
3. Balatskyy O. F., Vakulyuk P. H., Vlasenko V. M. / O. F. Balatskyy, P. H., Vakulyuk, V. M. Vlasenko. — Spravochnyk: Эkolohyya y эkonomyka — K., 1986. — 308 s.

9.

Drovnikova Olga Nikolaevna

dozent, Abteilung für Fremdsprachen

*Russische Akademie für Volkswirtschaft und öffentliche Verwaltung unter dem
Präsidenten der Russischen Föderation*

Oryol, Russische Föderation

Komarevtseva Olga Olegovna,

doktorand der Abteilung "Verwaltung und öffentliche Verwaltung"

*Russische Akademie für Volkswirtschaft und öffentliche Verwaltung unter dem
Präsidenten der Russischen Föderation*

Oryol, Russische Föderation

BERICHTIGUNG WIRTSCHAFTSRAUM DURCH CHANGE-MANAGEMENT

Unserer Meinung nach erfordert Change-management ein System, das die Wirtschaft allmählich in Übereinstimmung mit den Bedingungen auftritt in der Außenwelt zu ändern können. Zur gleichen Zeit, am wirkungsvollsten die Änderungen, die Steuereinheit anwenden, die einen Algorithmus externen Prozessanalysetechnik ist nicht nur auf subjektiven Beurteilung (Beurteilung durch Experten), sondern auch die geplante Analyse (Abbildung 1).

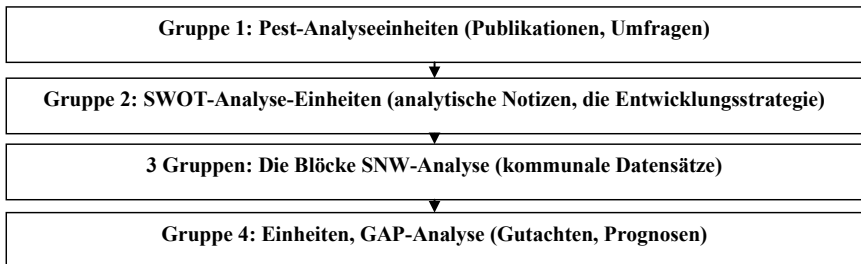


Abbildung 1. Algorithmus Änderungsmanagement in Kommunen

Als Forschungsthemen Änderung der Wirtschaftssysteme in den Bedingungen der Veränderungen werden die Gemeinden Oryol durchführen. Die wichtigsten Vorteile der Verwendung dieses Moduls ist es, dass auf der

Grundlage der Analyse bestimmen können, welche externe Veränderungen vor (einer Verzögerung von ca. 10 Jahren) haben auf regionaler Ebene gemacht worden. So auf der Basis des Augenblicks für die Entwicklung des statistischen Einrichtungen? dieser Bereiche kann Berichtigung Gemeinden im Betrieb ähnlich Indikatoren (der Höhepunkt als die wichtigsten Herausforderungen für die Daten von Kommunen, sowie die Eigenschaften von jedem), sowie auf der Basis von Management-Tools führen die wichtigsten Bereiche, in denen zu identifizieren ändert [1, c. 96].

Wirtschaftlicher Wandel eine strukturelle Prozesse die in das Wirtschaftssystem nehmen, die durch Veränderungen in der sozialen und wirtschaftlichen Lage der Region verursacht wurden.

Über den gesamten Untersuchungszeitraum unterstützen Charakter. Doch erst im Jahr 2007 Eagle "Park" "Industrie Erstellen" ist die Veränderung schafft. Darüber hinaus ergab die Studie, dass die Änderungen berücksichtigt werden eine Reihe von negativen Kriterien: Verzögerung, wenn die Notwendigkeit von Veränderungen und Maßnahmen die sozioökonomische Entwicklung zu begegnen.

Nach Angaben der territorialen Büro der Bundesanstalt Statistik Oryol, teilen die Verwaltungseinheiten des Oryol Region in dem Grad der Notwendigkeit von Änderungen in den folgenden Gruppen:

1. Gruppen: Oryol Region, Liwny Bezirk, Gebiet Oryol – die durchschnittliche wirtschaftliche, soziale, Verwaltungsgebäude.

2. Gruppen: Bolkhovskiy Distrikt, Werchowski Bezirk, Zalegoshchenskiy Distrikt, Kolpnyanskiy Distrikt, Kromskoy Distrikt, Mzensk, Pokrowskiy Bezirk, Gebiet Swerdlowsk, Uriskiy Bezirk – schwache Leistung der Wirtschaftsblock, der durchschnittliche soziale und administrative Einheit.

3 Gruppen: Dolzhanskiy Bereich, Soskovskiy Distrikt, Trosnyanskiy Distrikt, Khotynetskiy Bezirk – schlechte Indikatoren für die wirtschaftliche, soziale und administrative Einheit.

4 Gruppen: Glazunovskiy Distrikt, Dmitrovka Distrikt, Znamenskiy Distrikt, Karsakovskiy Bereich, Krasnozorenskiy Distrikt, Novoderevenkovskiy Distrikt, Novosilskiy Bezirk – schlechte Leistung der Verwaltungseinheit, die kritischen Indikatoren der wirtschaftlichen und sozialen Einheit.

Durchgeführt Berichtigung, wird es verwendet, um die Notwendigkeit von Änderungen an die Gemeinden zu bestimmen. So ist die Gruppe 1 – die durchschnittliche Veränderungsrate (PEST-Analyse); 2 Gruppen – eine ausreichende Pegeländerungen (SWOT-Analyse), 3 Gruppen – die maximale Änderungsrate (SNW-Analyse), 4 Gruppen – die kritischen Pegeländerungen (GAP-Analyse).

Anwendungs PEST-Analyse der Veränderungen, basierend auf der Analyse der politischen, wirtschaftlichen, sozialen und technologischen Faktoren, die die Gemeinden sowohl kurz- als auch langfristig [2, c. 106].

SWOT-Analyse – ein Werkzeug, das sowohl externe als auch interne Veränderungen zu bewerten können. Da die Informationsbasis verwendet analytische Notizen Körper von Verwaltungseinheiten, Oryol Region, Entwicklungsstrategie bis 2024, die Strategie der Entwicklung der Gemeinden Oryol.

Identifizierte Stärken Gemeinden zwei Gruppen bedingt, weil nicht auf die Entwicklung der kommunalen Daten abhängen und von den natürlichen und territorialen Komponenten. Darüber hinaus ist der Trend der Rohstoffaktien zum Verkauf Bereich negativ, da sie nicht auf die Verbesserung der Funktionsweise des Gebiets auf lange Sicht, und führt zu einer Verschlechterung ihres Zustands und stagnirovaniyu beiträgt.

SNW-Analyse ermöglicht es uns, um festzustellen, welche Änderungen einen größeren Einfluss auf das Funktionieren der Gemeinden haben. Die Informationsbasis für die Studie waren der Bericht über die soziale und wirtschaftliche Entwicklung der Gemeinden im Jahr 2005 – im ersten Quartal 2015. Diese SNW-Analyse zeigte, dass die schwache Entwicklung der Faktoren, die die Selbstversorgung des Territoriums, der Bevölkerung und gewerbliche Einkünfte, die finanzielle Belastung der Kommunen, Industrie und Landwirtschaft, soziale Sicherheit der Bevölkerung, Notunterkünfte, Informations- und Kommunikations Faktor, der Entwicklungsstand des Territoriums, die Effizienz der Verwaltung zu machen Herstellung positive Reaktionen auf die Beschwerden der Bürger. Ich möchte vor allem die Tatsache zu beachten, dass nur potenzielle Ressource, das Niveau der Grundschulbildung und die Teilnahme an Bundes- und Landesprogramme, also jenen Faktoren, die nur indirekt die sozioökonomische Situation der Kommunen zurückgelegt werden können zu starken Parteien zugeschrieben werden [3, c. 216].

GAP – Analyse der vier Gruppen von Gemeinden die aktuelle Position der Gemeinden zu ermitteln und auf der Grundlage dieser Werte die meisten probabilistischen Vorhersagen zu treffen.

Auf der Grundlage der Strategien der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung der Gemeinden 4 Gruppen und berichten über die soziale und wirtschaftliche Entwicklung der Gemeinden, wurde festgestellt, dass die wirtschaftlichen Indikatoren unter dem Durchschnitt bei 27,2% der Region, soziale Unter um 38,5%, Management unter 16,2%. Besonders beobachtete starke Schichtung in Glazunovskom, Kraznozorenskom, Novoderevenkovsky Distrikt.

Bis heute ist die meisten der Indikatoren kritisch, weil wirtschaftlichen, sozialen und Verwaltungseinheiten zeigen unbefriedigende Dynamik.

Im Allgemeinen lässt sich feststellen, dass die meisten der vier Gruppen von Gemeinden ähnliche Probleme, die dringend Lösungen erforderlich.

So führte die Untersuchung von Veränderungen im Management als Instrument der Raumentwicklung zu folgenden Schlussfolgerungen.

Die Analyse und Behebung von Gemeinden trugen zur Untersuchung des Einflusses der Änderungen in der Höhe der Entwicklung des Gebiets. Die folgende postuliert wichtigsten Merkmale des Change Managements in den Gemeinden der Oryol Region sind: Reaktion auf äußere Veränderungen in der Oryol Region 2–3 Jahre beträgt; die meisten Änderungen in der Region auftretenden Zeichen unterstützen, die nicht förderlich für die Entwicklung des Gebietes ist; wirtschaftlichen Veränderungen in der Oryol Region sind Voraussetzung für soziale, Veränderungen im Management sind eine föderale Charakter.

Referenzliste

1. Федотов А. И. Рекомендации по формированию планов по реализации муниципальных программ // The International Scientific and Practical Congress of Economists and Jurists "THE GLOBAL SYSTEMIC CRISIS: NEW MILESTONE IN DEVELOPMENT OR AN IMPASSE?" ISAE "Consilium". г. Давос, Швейцария. — 2015. — С. 94–96.
2. Дровникова О. Н. К вопросу о коммуникативных аномалиях в речевой деятельности // Теоретические и прикладные аспекты изучения речевой деятельности. — 2009. — № 4. — С. 106–111.
3. Лытнева Н. А. Методический инструментарий оценки кадров в управлении персоналом организации // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 2 (4). С. 212–216.

. . .
доцент кафедри державних та
місцевих фінансів, кандидат економічних наук
Львівський національний університет ім. І. Франка

. . .
студент
Львівський національний університет ім. І. Франка
факультет Управління фінансами і бізнесу

Першим кроком у проведенні реформи адміністративно-територіального управління є організація та здійснення співпраці територіальних громад. За час незалежності України в основному сформовано законодавство, що визначає систему органів публічної влади, їх повноваження, порядок формування та ресурсну основу діяльності. Але в Україні так і не було сформовано ефективної системи адміністративно-територіального устрою. Так, у 1997 р. було прийнято закон «Про місцеве самоврядування в Україні» [1], який, відповідно до Конституції України, визначає систему та гарантії місцевого самоврядування, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування в Україні. Однак, спроба провести реформу адміністративно-територіального устрою від 2005 р., не була успішною, адже:

- 1) не було створено державної інституції, яка б планомірно і системно працювала над розробкою і впровадженням реформ;
- 2) недостатньою виявилась інформаційно-роз'яснювальна робота щодо адміністративно територіального управління у громадах;
- 3) не чітко були визначені загрози і ризики, суспільні та політичні групи впливу, що стримувало просування реформи;
- 4) у межах території деяких адміністративно-територіальних одиниць виявилися території, що належать іншим адміністративно-територіальним одиницям цього ж рівня;
- 5) надмірна кількість адміністративно-територіальних одиниць базового (близько 12 тис.) та районного (близько 500) рівня, знижує ефективність управління територіями та контролю діяльності органів місцевого самоврядування в частині дотримання ними законності при ухваленні рішень.

У 2014 р. Верховна Рада України прийняла перший з пакету проектів законів щодо реформи місцевого самоврядування – Закон України «Про співробітництво територіальних громад»[2], це зумовлено тим, що одним з чинників котрі спричинили провал проведення реформи адміністративно-територіального управління у 2005–2006 рр. був супротив самих громад взаємодіяти одні з одними. Сьогодні така співпраця може відбуватися на підставі умов договору, який визначає форму співробітництва, зобов'язання та відповідальність сторін – суб'єктів співробітництва, джерела та обсяги його фінансування. Відповідно до цього закону співпраця між громадами і їх утвореннями поводитиметься у 5 етапів:

- 1) ініціювання співробітництва;
- 2) переговори про організацію співробітництва;
- 3) утворення комісії (ст. 7);
- 4) співробітництво (ст. 8);
- 5) укладення договору (ст. 9).

Даний закон створив умови для запровадження в Україні п'яти юридичних форм співробітництва, що особливо актуально після початку реального процесу децентралізації, коли основні повноваження органів виконавчої влади передаються на рівень місцевого самоврядування. Наприклад передача повноважень від Державної архітектурно-будівельної інспекції органу місцевого самоврядування потребує створення останнім власного бюро, де має працювати сертифікований архітектор. Більшість сільських громад не спроможні створити та утримувати таке бюро (службу), але вони можуть його створити в рамках співробітництва.

Фактично, закон «Про добровільне територіальних об'єднання громад» визначив передумови їх співробітництва. Завдяки цьому закону сьогодні в Україні уже створено 159 нових об'єднаних громад, в яких призначено вибори. За півроку з моменту набрання ним чинності в Україні об'єдналось понад 7% усіх територіальних громад, що є безсумнівним рекордом серед усіх європейських держав, де був такий період добровільного об'єднання.

Закон про співробітництво передбачає, що держава може стимулювати співпрацю територіальних громад, зокрема:

- надавати субвенції місцевим бюджетам суб'єктів співробітництва у пріоритетних сферах державної політики;
- передавати об'єкти державної власності у комунальну власність суб'єктів співробітництва;
- надавати інші види підтримки їх діяльності.

Слід зазначити, що співробітництво територіальних громад необхідне у промисловому напрямку. Такий підхід здатен забезпечити ефективний соціально-економічний розвиток їх територій. І саме ці можливості передбачені сьогодні в Україні законодавчо. Ефективність реалізації цих

процесів забезпечуватиме Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, на яке покладено завдання здійснювати моніторинг співробітництва. Варто додати, що саме від міністерства буде залежати: виділить держава кошти на стимулювання розвитку територій чи ні. Але лише рішенням органів місцевого самоврядування новоутворених об'єднаних територіальних громад можна передбачити можливі напрямки їх промислової співпраці, що в майбутньому сприятиме наповненню місцевих бюджетів власними коштами.

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 №280/97-ВР.

2. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 №1508-VII.

10.

,

*кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування, Хмельницький національний
м. Хмельницький, Україна*

Інститути фінансового ринку, які фактично здійснюють, чи потенційно хочуть здійснювати в рамках функціонування самого фінансового ринку певні інвестиції, прагнуть найбільш ефективно формувати та, в подальшому, використовувати свій інвестиційний потенціал. Саме ефективність, як багатогранна за виявами економічна категорія, що і в якості узагальнюючого елемента, і в якості інструмента для подальшого, ґрунтовнішого пізнання певного економічного процесу, уможливорює розкриття кількісних та якісних результуючих парламентів формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку.

Питання визначення ефективності здійснення тих чи інших процесів (дій) посідають чільне місце серед науково-практичних досліджень як науковців, так і практиків. Однак, без чіткого розуміння сутності самого поняття «ефективність», не може бути успішного розв'язання проблеми самого оцінювання процесу чи дії відносно ефективності його реального чи потенційного здійснення. Тому, перш ніж перейти до безпосереднього розкриття методологічних підходів щодо оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, окреслимо основні іманентні риси даної категорії.

У теоретико-методологічному аспекті ефективність є загальнонауковим поняттям, яке широко використовується у суспільних та природничих науках. Так, Р. Самуельсон та В. Нордгауз зазначали, що «...ефективність є одним із головних, а можливо, найголовнішим предметом зацікавлення в економії і означає відсутність марнотратства...» [1]. З цього приводу, першочергово відмітимо, що, не зважаючи на категоріальну фундаментальність ефективності, суть даної категорії, з огляду на

її широкоаспектну філігранність та багатогранність форм прояву, в економічній літературі є досі недостатньо дослідженою та дискусійною.

В економічній літературі з питань ефективності набула поширення думка, що дана економічна категорія є відобразником співвідношення результату (ефекту) з витратами (ресурсами). Саме такої точки зору притримується більшість вітчизняних науковців (С. В. Мочерний, Л. Л. Приходченко, В. А. Коноплицький, Г. І. Філіна, В. Г. Андрійчук та інші). Нам імпонує дане твердження, однак, вважаємо за доцільне підкреслити, що розуміння ефективності, крім кількісних характеристик, таких як результати та витрати, повинно враховувати досягнення поставлених цілей, що розглядатиметься як якісна характеристика ефективності.

Відмітимо, що саме таке узагальнення робить А. В. Буряк, зазначаючи, що ефективність є багатоаспектним поняттям, яке проявляється через різні сторони діяльності, зокрема, через різну форму результату та зазначених витрат і являє собою соціально-економічну категорію, яка визначає вплив способів організації діяльності учасників на рівень досягнутих ними результатів, тобто відповідність отриманих результатів поставленим цілям [2, с. 43–44]. У своїй монографії «Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади» Л. Л. Приходченко підкреслює, що ефективність – багаторівнева характеристика, яка означає співвідношення між продуктом та ресурсами на його створення з огляду на результат (зв'язок із ресурсами, продуктом і цілями, але обов'язково і з ефектом, причому останній досягається за межами діяльності, процесу створення товару чи послуги, саме в процесі його споживання) [3, с. 23]. Як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей, ефективність також розглядає і Ю. П. Сурмін [4, с. 354]. В. І. Костевко уточнює, що ефективність розкриває міру повноти та якості досягнення поставлених цілей за допомогою системи показників [5, с. 67].

Також, зазначимо, що в економічній літературі зустрічається певне ототожнення понять «ефективність» та «ефект», що, на наш погляд, є цілковито помилковим. Так, під поняттям «ефект» узагальнено розуміють результат здійснення певного заходу, який найчастіше виражається грошовою сумою у вигляді чистого доходу або прибутку, що визначається як різниця між доходами та витратами. При цьому, якщо ефект позитивний, то говорять про економію, а якщо від'ємний – про збиток. Ми притримуємося думки, що ефект – це абсолютна характеристика, яка виражає результат будь-якої діяльності. Що ж стосується ефективності, то, це відносна характеристика будь-якої діяльності стосовно цілей, що переслідуються цією діяльністю. Саме ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків діяльності, показуючи не сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому, справедливо можна наголоси-

ти, що ефективність — це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами [6, с. 218].

Таким чином, якщо ефект характеризує кінцевий результат дії або процесу, то ефективність відображає степінь досягнення поставленої мети, і, якщо ефект є завжди величиною абсолютною, то ефективність — відносною, так як при її визначенні співвідноситься або результат і мета, або результат і витрати на його досягнення.

Узагальнивши погляди науковців, отримуємо висновок про те, що головними компонентами ефективності виступають результат (ефект), ресурси (витрати) та/або цілі. Звичайно, при оцінюванні ефективності використовуються різноманітні сукупності зазначених компонент. Тому ефективність необхідно розглядати саме як комплексне та багатоаспектне поняття, що може виражатись за допомогою різноманітних показників, яке і відображають доцільність (або даремність) здійснення певного виду діяльності (операцій, проектів). Звертаючи увагу на об'єкт нашого дослідження — інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку — зазначимо, що оцінка ефективності його формування та використання повинна базуватись саме на розрахунках показників, які характеризують не тільки саму інвестиційну діяльність, а можливості забезпечення досягнення цілей її здійснення. Сама оцінка є підсумком визначення й аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, результатів його функціонування, динаміки, а також процесу управління ним. Оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу можна характеризувати як живий динамічний процес, що змінюється, уточнюється, модернізується та вдосконалюється, але, при цьому, його роль в якості важеля підвищення ефективності здійснення інвестиційної діяльності окремими інститутами фінансового ринку не тільки зберігається, а й постійно зростає.

Формування та використання інвестиційного потенціалу характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформації фінансових ресурсів у інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. За цих умов, необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, яке базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також враховуватиме оцінку ефективності процесів його формування та використання.

На наше переконання, за структурою змістовоформуючих елементів інвестиційний потенціал включає інвестиційні ресурси, засоби та здатності. Тому оцінка ефективності формування та використання

інвестиційного потенціалу визначає можливості різних за своїм функціональним статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів щодо мобілізації засобів формування та використання інвестиційних ресурсів, здатностей та засобів їх інвестування для власного перспективного розвитку, а також створення додаткових умов для здійснення зовнішніх вкладень.

1. Микроэкономика [Электронный ресурс]: пер. с англ. / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус и др. — 18-е изд. — М.: Вильямс, 2008 (СПб.). 744 с. — Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/273974/>

2. Буряк А. В. Особливості визначення ефективності діяльності банку / А. В. Буряк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. — 2010. — Вип. 1(8). — Ч. II. — С. 41–46.

3. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади: монографія / Л. Л. Приходченко; Нац. академія держ. управл. при Президентові України. — Одеса: Оптимум, 2009. — 299 с.

4. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / Ю. П. Сурмин. — К.: МАУП, 2003. — 368 с.

5. Костевко В. І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / В. І. Костевко // Проблеми економіки та управління: [зб. наук. праць] / відп. ред. Й. М. Петрович. — Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2011. — С. 66–73.

6. Лямець В. І. Системний аналіз. Вступний курс. / В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев — 2-е вид., перероб. та допов. — Харків: ХНУРЕ, 2004. — 448 с.

*К.е.н., доцент кафедри фінансів і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури»
м. Дніпропетровськ, Україна*

*Студентка кафедри фінансів і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва
та архітектури»
м. Дніпропетровськ, Україна*

Функціонування багатьох сфер економіки України залежить від об'єму держбюджету та його структури. Кожен уряд прагне до того, щоб дохідна частина бюджету дорівнювала видатковій. У реальній дійсності видаткова частина, як правило, перевищує дохідну, що іменується як бюджетний дефіцит.

Дефіцит бюджету щорічно зростає, а це зростання спричиняє в країні посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах. [1].

В таблиці 1 представлені показники державного бюджету України за 2012–2016 роки.

Таблиця 1
2012–2016 . [2]

2012	373,9	413,6	39,6
2013	351,2	419,2	68,7
2014	377,8	441,6	63,8
2015	516,9	581,8	64,8
2016	595,2	678,8	83,7

Згідно даних таблиці, можна прослідкувати, що дефіцит бюджету держави в 2013 році у порівнянні з 2012 роком збільшився в 1,7 рази.

У порівнянні з 2013 роком, дефіцит держбюджету 2014 року зменшився на 7,2%. Дефіцит державного бюджету України в 2015 році на 1,6% більше, ніж у 2014 році.

31 грудня 2015 року був прийнятий Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік». Дефіцит бюджету на 2016 рік визначено у розмірі 3,7% прогнозного ВВП проти 4,1% ВВП в 2015 році.

Сьогодні в більшості країн світу дефіцит бюджету складає від 2 до 15% ВВП при середньосвітовій його величині 4,5%. Причому розмір бюджетного дефіциту, який перевищує 3% ВВП вважається гальмом економічного зростання держави. [3].

Світовий досвід вказує чотири основні способи вирішення проблеми бюджетного дефіциту:

- 1) збільшення доходів бюджету;
- 2) скорочення бюджетних витрат;
- 3) здійснення внутрішніх і зовнішніх позик;
- 4) проведення грошової і кредитної емісії [4].

Найбільш раціональним напрямом подолання проблеми бюджетного дефіциту вважається використання неемісійних методів, тобто збільшення доходів бюджету та/або зменшення видатків, але в тих межах, які б не загрожували розвитку виробництва та не знижували б якість життя.

Існує немало важелів, які сприятимуть збільшенню доходів, серед яких: збільшення обсягів реалізації продукції суб'єктів господарювання, покращення фінансового стану суб'єктів господарювання, посилення уваги до укладання міждержавних угод, удосконалення податкової системи, покращення діяльності податкових і митних органів, покращення взаємовідносин між різними гілками влади, одержання допомоги від інших, більш економічно розвинених країн та ін. [5].

Скоротити дефіцит державного бюджету можна також і за рахунок зменшення видатків, насамперед, скорочення витрат на народне господарство, зменшення до мінімуму участі держави у виробничих інвестиціях. Проте, скорочення дефіциту за рахунок зменшення видатків недоцільне, оскільки може зумовити зниження життєвого рівня найбідніших верств населення, а це матиме негативні політичні наслідки.

Основними джерелами покриття дефіциту виступають державні позики та грошова емісія.

Найважливішим чинником державних позик є можливість своєчасного і повного повернення боргів і виплати доходу. Це забезпечує в майбутньому і довіру до держави, і зацікавленість у наданні їй позик. Головне при цьому — реальне забезпечення боргів, що, у свою чергу, досягається за рахунок зароблених на залучених коштах доходів [6].

Але постійно існує загроза виникнення нового явища — державного боргу, що тісно пов'язаний з дефіцитом державного бюджету.

Останні роки борг держави має тенденцію до росту. В 2016 році знову спостерігається зростання держборгу — за рік він збільшиться мінімум на 89 млрд грн.

Загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2016 році за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 254 422 млн грн по курсу 26,5, з яких 79,8% — виплати за внутрішнім боргом та 20,2% складають виплати за зовнішнім боргом.

На даний момент, згідно із розрахунками загальний обсяг державного боргу, обрахований у національній валюті, складає 1 630 705,4 млн грн. Гарантований державою борг, обрахований у національній валюті, складає 483 059,5 млн грн. [7].

В Україні спостерігається наступна ситуація: національна валюта нестійка, її постійний різкий обвал призводить до значного збільшення виплат за борговими зобов'язаннями, а через це кредитори дають гроші під високі відсотки.

У міжнародній практиці визнання державою неможливості обслуговування власних боргових зобов'язань негативно позначається на її можливостях виходити на міжнародні ринки запозичень, а також спричиняє значне погіршення ділових очікувань, у тому числі потенційних зовнішніх інвесторів, зниження суверенних кредитних рейтингів та втрату ділової репутації. Така ситуація означає додаткове збільшення дефіциту іноземної валюти на внутрішньому ринку, та, як наслідок, девальвацію національної валюти [8].

Тому, на нашу думку, дуже важливо та корисно проаналізувати досвід розвинених країн, щоб стабілізувати власну економіку та вирватися з замкнутого кола боргів.

Слідуючим джерелом покриття дефіциту є грошова емісія, яка може використовуватися тільки в умовах жорсткого контролю за використанням цих грошей. Вона виходить з обмеження відношення бюджетного дефіциту до ВВП на рівні 2–3%. У разі використання грошової емісії основним чинником дефіциту є напрям призначення цих коштів — в інвестиції чи на поточні витрати [9].

Фактично емісія на цілі дефіцитного фінансування не вирішує проблеми браку коштів: грошей стає більше, однак вартість грошової одиниці знижується, тобто сукупна вартість грошей в обігу залишається незмінною і знову-таки недостатньою.

Як правило, використання грошової емісії для фінансування бюджету офіційно, у тому числі й в Україні, забороняється.

Таким чином, ми можемо зробити наступні висновки: від збалансованості доходної та видаткової частин бюджету залежить розвиток країни. В Україні спостерігається ситуація, коли бюджетний дефіцит та державний борг мають вже хронічний характер. Боргове навантаження відволікає значні ресурси з економіки України, провокує інфляцію та кризовий стан, поглиблює фінансову нестабільність.

Вагомим кроком у боротьбі за скорочення дефіциту бюджету в Україні може стати розроблення оптимальної моделі фіскального правила,

яка б відповідала критеріям чіткості визначення, прозорості, адекватності, сумісності, простоти, гнучкості, обов'язковості виконання, підтримки з боку інших напрямів економічної політики.

Без таких правил боротьба з бюджетним дефіцитом має хаотичний, нецільоспрямований і безсистемний характер.

Можна зазначити, що швидка ліквідація бюджетного дефіциту, яка не підкріплюється реальними кроками в напрямку стабілізації самої економіки тільки ускладнить і без того важку фінансову ситуацію в країні та створить непотрібні перешкоди на шляху гідного виходу з кризи.

1. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: навч. посібник./ Ю. В. Пасічник . — К.: Знання, 2006. — 607 с.
2. Закон України «Про Державний бюджет України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
3. Федошев В. І. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики/ В. І. Федошев, Л. П. Гладченко // Фінансові ризики. — 2010. — № 3. — с. 19–32.
4. Невінчаний І. С. Основні шляхи подолання бюджетного дефіциту в Україні / І. С. Невінчаний // Формування ринкових відносин в Україні. — 2009. — № 6. — с. 98–101.
5. Кодацький В. П. Зниження бюджетного дефіциту в умовах ринку: суспільно-політ. л-ра/ В. П. Кодацький // Економіка. Фінанси. Право. — 2005. — № 6. — С. 16–18.
6. Фінанси: навч.-метод. посібник / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2003. — 387 с.
7. Сайт «Інформаційний простір» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://infoprostir.com.ua/?p=72789>
8. Сайт «Правдиві Новини України та Світу: INSIDER» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/5507052d874b1>
9. Бюджетна система: Навч.-метод. посібник / В. М. Опарін, В. І. Малько, С. Я. Кондратюк, Г. Б. Коломієць. — К.: КНЕУ, 2002. — 336 с.

*студентка 2 курсу магістратури
спеціальності «Фінанси та кредит»
КНУ ім. Т.Г. Шевченко
м. Київ, Україна*

Важливим елементом сучасного фінансового ринку є банкострахування (bancassurance). Концепція банківського страхування — bancassurance полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергічного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу. Найбільш досконалим прикладом успішних проєктів bancassurance є досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Проте становлення банківського страхування в світі супроводжувалось наступними складнощами:

- відсутність безпосередніх сприятливих умов для розвитку банкострахування у сфері «non-life»;
- достатньо жорстке законодавство в сфері маркетингу послуг;
- обмеження у використанні єдиної інформаційної системи, бази даних тощо.

Аналіз основних досліджень і публікацій. В Україні проблеми теорії і практики співпраці страхових компаній і банків досліджували вчені: В. Базилевич, О. Гаманкова, М. Клапків, Р. Арутюнян, Л. Примостка, М. Диба, В. Стецюк, А. Залетов та інші. Серед зарубіжних науковців необхідно назвати Н. Адамчука, Т. Федорову, Е. Коломіна, В. Шахова, Л. Рейтмана, П. Коха. При цьому головна увага приділяється питанням розвитку інтеграційних процесів окремо банківському та страховому секторам економіки, значно менше публікацій стосується питань їхньої спільної участі як одного із шляхів підвищення ефективності їхнього функціонування у перспективі.

Сучасний страховий ринок України функціонує в непростих умовах, а саме: робота страхових компаній залежить від ефективності управління активами, оптимізації затрат і конструктивного діалогу зі страхувальником. Сьогодні українські страховики продовжують боротися з низькою культурою страхування, в тому числі на ринку bancassurance [3].

За результатами досліджень основне зростання ринку банкострахування забезпечили кептивні страховики за рахунок страхування при споживчому кредитуванні. Це пов'язано з високою активністю страхових організацій, що входять в одну групу з банками. У 2014–2015 рр. частка кептивних страховиків в банкострахуванні склала 37% і 44% відповідно.

Таблиця 1

-10 1 2015 .

		/	,	-
2013	2014		.	, %
12	1	Аліко Україна	21 592 489	371,4
8	2	Граве Україна	17 508 531	84,0
4	3	Ренесанс Житть	16 952 559	58,6
3	4	АСКА	13 161 628	8,4
6	5	СЕБ Лайф	11 875 661	10,5
5	6	PZU	11 420 942	14,5
7	7	УНИКА	9 611 918	-11,7
41	8	Оранта	9 028 822	10,519
9	9	ТАС	8 086 084	59,1
10	10	Юпітер	6 503 421	76,0

Підводячи підсумок, варто визначити, що основні перешкоди банкострахування, як каналу поширення страхових послуг в Україні, зумовлені непопулярністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, неконкурентними діями з боку банківських установ і страхових компаній [4].

Практика застосування банкострахування в зарубіжних країнах показує, що більше 10 років ці канали були лідируючими (табл. 2).

Таблиця 2

, %

					-	-			-
Банківські	62	72	63	56	12	17	10	0	82
Традиційні	32	21	28	30	86	77	90	0	10
Прямі продажі	6	7	9	14	2	6	0	0	8

Однак, незважаючи на недостатню розвиненість вітчизняного фінансового ринку в порівнянні із провідними країнами світу, перспективи розвитку «bancassurance» в Україні все ж таки існують.

Рішення основних завдань можливе шляхом реалізації наступних положень:

- максимальна консолідація страхового та банківського ринків через створення саморегульованої організації з делегуванням їй частини повноважень регулятора і формуванням механізму безумовності виконання прийнятих рішень усіма професійними учасниками [1];
- запровадження інституту страхового омбудсмена із законодавчим закріпленням його функцій і важелів впливу насамперед на органи державної влади і управління;
- покладання контролю над виконанням страховими компаніями та банками своїх зобов'язань перед клієнтами, передбачивши механізми впливу на порушників;
- підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку в цілому, стимулювання процесів очищення ринку як основоположного чинника зміцнення довіри.

Вирішення цих завдань дозволить не тільки подолати стагнацію, а й стане потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формуванню прозорого та транспарентності ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян, зміцненню довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищенню добробуту населення в цілому.

1. Жігас М. Г. Розвиток страхового захисту і фінансово-економічні особливості страхової діяльності / М. Г. Жігас // К – 2014. — № 4 (96). — С. 28–39.

2. Пашкова Е. Н. Зарубіжний і український досвід розвитку банківського страхування / Е. Н. Пашкова // Економіка і управління: аналіз тенденцій та перспектив розвитку. — 2013. — № 8. — С. 196–202.

3. Ринок банкострахування в 2013 році: ставка на життя: огляд / підготує. О. Басова, А. Янін. — К., 2014. — 51 с. — URL: <http://raexpert.ru/docbank/1c7/f5d/f88/50c8a62d821af69bb8c954d.pdf>.

4. Юргенс І. Ю. Страховий ринок в 2014 році: виклики і перспективи / І. Ю. Юргенс. — URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>.

*аспірант кафедри Державних та місцевих фінансів
ЛНУ ім. І. Франка
м. Львів, Україна*

Події останніх років привели до кризи в фінансовій системі нашої держави. Обсяги банківського кредитування вже далеко не такі як п'ять років тому. Це призвело до загострення ситуації щодо видачі кредитів представникам малого бізнесу

Мале підприємництво як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, сприяє економії та раціональному використанню ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці.

Світовий досвід показує, що малий і середній бізнес фінансується переважно невеликими банківськими установами: земельними банками й ощадними касами, банками взаємного кредитування та кооперативними банками, які спеціалізуються на кредитуванні дрібних і середніх підприємств. Рівень функціонування цих установ досить високий, вони задовольняють потреби клієнтів у найрізноманітніших фінансових послугах, пропонуючи не тільки кредити й інвестиції, а й фінансовий консалтинг (консультації з фінансового середнього бізнесу [1, с. 50].

На теперішньому етапі розвитку банківської системи спостерігається припинення кредитування банками створення малого бізнесу, так званого «кредитування start up».

Підприємства малого бізнесу України потребують придбання основних засобів, таких як виробничі, складські, офісні приміщення, високотехнологічне устаткування та інші. Важко сподіватись на гармонійний економічний розвиток країни за відсутності заходів стимулювання підприємств до збільшення основних засобів у вигляді нерухомого майна, технологічного устаткування, транспортної та спеціальної техніки, що вимагає довгострокових недорогих кредитів. Без капітальних вкладень, які вимагають кредитного важеля фінансових організацій з тривалими термінами запозичень і мінімальними процентними ставками неможливе довгострокове фінансове планування діяльності підприємств [2].

Малий бізнес України зіштовхується із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Частка кредитів у капіталі МСБ становить лише 20% проти 60% у розвинених країнах. Переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Мінімальний «пільговий» відсоток становить майже 17% і пропонується практично одним банком. Середня вартість кредиту становить 22%, що є високою ціною в умовах економічного спаду.

Варто також відзначити, що починаючи з 2013 року значно зросла вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання

і на сьогодні складає 16–22% річних. Високі ризики кредитування сегменту МСБ і нестабільна ситуація на ринку не дозволяють банкам активно кредитувати невеликі компанії за ставками, порівнянними з кредитами для великого бізнесу.

Такий стан фінансово-кредитного ринку України не сприяє розвитку МСБ та ускладнює доступ до фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу [3, с. 36].

Фундаментальною проблемою кредитування малого бізнесу України є непрозорість або недостатня прозорість бізнесу, що ускладнює аналіз бізнесу, збільшує строки прийняття рішення по кредиту, вимагає «перестраховки» за рахунок застави. Відповідно до вимог НБУ, ухвалюючи рішення по кредиту, банк повинен виходити виключно з офіційно підтверджених прибутків. Сектор МСБ для протидії податковому тягареві намагається мінімізувати прибутки. Наприклад, окрім 20% — податку на додану вартість (в ЄС Рада міністрів з питань економіки та фінансів ЄС дозволила країнам-членам знижувати ставки ПДВ на окремі види послуг з 15 до 5%), нарахування податків з працедавця складає до 50%. Податки по заробітній платі складають 22% (22% — єдиний соціальний внесок) [4].

Іншою проблемою МСБ є відсутність застави. Практично всі кредити малому бізнесу банки надають під заставу нерухомості, беззаставне кредитування заморожено. Вимоги до малого бізнесу в умовах кризи стали більш жорсткими — бездоганна репутація, додаткові доходи від інших операцій з банком, довгострокові перспективи співробітництва. Сума надаваних банками таких кредитів сьогодні становить 50–70% вартості об'єкта застави (до кризи позики видавали на суму до 90% вартості об'єкта).

Станом на кінець 2015 року кредити, надані домашнім господарствам та нефінансовим корпораціям мали такі обсяги: загальний обсяг кредитів у грудні становив 962664 млн грн (рис. 1). При чому спостерігається поживлення кредитування в лютому, березні та квітні. Для прикладу: обсяг кредитів наданих нефінансовим корпораціям в лютому становив 1017551 млн грн, а кредити надані домашнім господарствам становили 281 190 млн грн. [5].

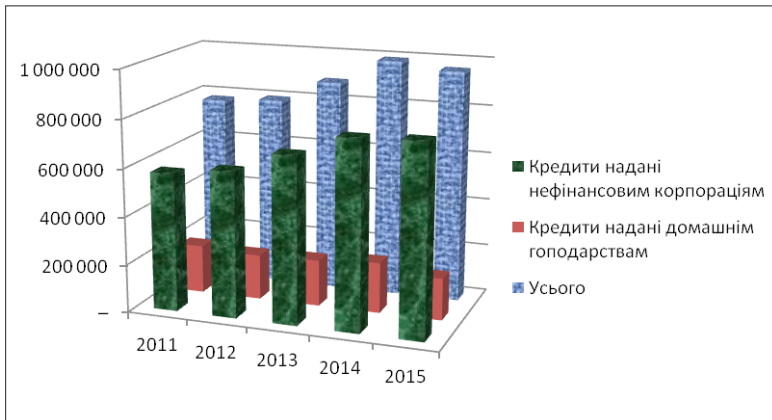


Рисунок 1. Кредити, надані домашнім господарствам та нефінансовим корпораціям
Джерело: побудовано автором за даними [5]

Варто звернути увагу на визначення проблеми обмежень у здійсненні бізнесу представниками вразливих категорій МСБ. За результатами опитування підприємців з числа внутрішньо переміщених осіб (ВПО), проведеного СІРЕ-Україна у серпні 2015 року, основними проблемами, з якими зіштовхнулись підприємці з числа ВПО, стали:

- 1) втрата активів бізнесу у зоні АТО, обумовлена відсутністю підтримки щодо переведення активів;
- 2) брак кредитних ресурсів;
- 3) брак основних фондів (обладнання, транспортні засоби);
- 4) проблеми з отриманням в оренду чи придбанням приміщень та інших активів у приймаючих громадах;
- 5) відсутність інформації про ведення бізнесу;
- 6) проблеми з реєстрацією. Ключові проблеми втрати та необхідності набуття активів безпосередньо пов'язані з обмеженим доступом до кредитних ресурсів [6, с. 3].

Підводячи підсумки вищесказаному, слід наголосити на тому, що кредитне фінансування малого підприємництва в Україні перебуває в стадії занепаду. Це зумовлено рядом причин, зокрема військовими діями в країні, кризою в грошово-кредитній системі, кредитною політикою банків та відсутністю державної підтримки. Головною ж метою державної підтримки малого бізнесу повинно стати створення сприятливих законодавчих умов щодо полегшення фінансування даного сегменту економіки.

1. Папуша А. Стратегія розвитку малих і середніх банків у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів / А. Папуша // Вісник НБУ. — 2005. — № 1. — С. 50–51.
2. Леось О. Ю. Проблеми кредитування малого бізнесу в Україні / О. Ю. Леось, І. А. Климанська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2012. — № 1.
3. Долбнєва Д. В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні / Д. В. Долбнєв // Вісник Запорізького національного університету. — 2014. — № 2 (22). — С. 35–38.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
6. Панцир С. І. Зелена книга політики малого підприємництва внутрішньо переміщених осіб / І. С. Панцир, С. В. Шуміхін, К. М. Різниченко. — Київ: Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. — 17 с.

11.

*Старший викладач кафедри статистики
та математичних методів в економіці
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

ІРО

З розвитком процесів глобалізації та підвищенням мобільності капіталу стає актуальним залучення капіталу через вихід на публічний ринок. Даний інструмент ще перебуває в стадії становлення, проте все більше промислових підприємств намагаються використовувати його у своїй стратегії. Ринок ІРО в Україні досить нове явище, він є сегментом фондового ринку.

Під ІРО (Initial Public Offering) розуміють перше публічне розміщення акцій підприємства, зване так само емісією, тобто вихід нової підприємства на фондову біржу. Компанія вперше випускає свої акції на ринок, і їх купує широке коло інвесторів [1].

У міжнародній практиці ІРО (Initial Public Offering) розуміється як первинне публічне розміщення акцій на фондовому ринку із участю підприємства-емітента, який використовує послуги професійних організаторів ІРО-андеррайтерів [2, с. 116].

За офіційним визначенням Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE), ІРО (Initial Public Offering) — це випуск нових акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні [1]. Відповідно до ст. 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», первинне публічне розміщення цінних паперів — це їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оголошення будь-яким іншим способом повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь невизначеної кількості осіб [3].

Використання даного способу залучення коштів стало популярним через стрімкий розвиток даного ринку на заході. Розміщення акцій на фондовій біржі вже давно є одним з основних інструментів фінансування подальшого розвитку промислового сектору. Залучення фінансових коштів у ході ІРО дозволяє підприємствам придбати необхідні для розширення активи, які вона не може придбати на власні кошти і на придбання

яких вважає не вигідним брати кредит. При цьому IPO має ряд значних конкурентних переваг перед борговими інструментами залучення коштів. Насамперед, отримані в ході публічного розміщення акцій кошти не потрібно повертати інвесторам і за користування ними не потрібно сплачувати відсотки [2, с. 116]. По-друге, при проведенні IPO компанія проводить розміщення своїх паперів на фондовій біржі, а підприємства, включені в лістинг на біржі, зазвичай коштують дорожче своїх конкурентів, які залишаються не публічними. По-третє, у емітента з'являється історія на публічному фінансовому ринку, в результаті чого відбувається якісне поліпшення іміджу підприємства в очах інвесторів. Згодом підприємствам буде простіше залучати кошти на інших сегментах фінансового ринку з меншими витратами і на кращих умовах [4].

Проте в Україні існує особливість у визначенні IPO, зараховуючи до нього та інші види публічного розміщення:

- розміщення підприємством, чиї акції вже торгуються на біржі, додаткового випуску акцій на відкритому ринку — так зване дорозміщення або, вторинне публічне розміщення (follow-on);
- публічний продаж великого пакета діючих акціонерів — secondary public offering (SPO);
- прямі публічні розміщення від емітента (і силами емітента) безпосередньо первинним інвесторам, минаючи організований ринок — direct public offering (DPO).

Необхідно підкреслити, що в процесі проведення IPO інвесторам можуть бути одночасно запропоновані акції як додаткового (нового), так і основного випусків (IPO + SPO). Залежно від чисельності інвесторів, а також місця розміщення акцій, в іноземній термінології та практиці розрізняють:

- приватна пропозиція (Private Offering) — пропозиція (розміщення) акцій серед заздалегідь відомого вузького кола осіб на біржовому або позабіржовому ринку;
- пряме публічне розміщення (DPO, Direct Public Offering) — пропозиція (розміщення) акцій силами емітента безпосередньо інвесторам, без залучення для розміщення андеррайтера [5].

Проаналізуємо сильні і слабкі сторони альтернативних IPO способів залучення інвестицій за допомогою SWOT-аналізу (табл. 1).

Необхідно відзначити, що жоден з поданих альтернативних способів залучення значних фінансових коштів не здатний вирішити навіть малу частину завдань у порівнянні з IPO. Якщо уважно вивчити плюси і мінуси альтернативних джерел фінансування, то можна прийти до висновку, що всі вони можуть і повинні використовуватися в залежності від цілей, поставлених керуючими підприємством. Саме за рахунок вибору найбільш оптимального джерела фінансування і досягається ефективність використання залучених коштів.

Бексель	<ul style="list-style-type: none"> – невеликі витрати випуску; – можливість використання в якості платіжного засобу; – сприяє формуванню публічної позитивної кредитної історії 	<ul style="list-style-type: none"> – вимагає погашення та сплати відсотків; – як правило, носить короткостроковий характер (до 3 років)
Власні кошти акціонерів	<ul style="list-style-type: none"> – простий і дешевий спосіб залучення фінансування; – відсутня боргове обтяження 	<ul style="list-style-type: none"> – обмеження в обсязі залучення
Кредит	<ul style="list-style-type: none"> – можливість використання гнучкої кредитної лінії; – простота в оформленні; – відсутність супроводжуючих витрат 	<ul style="list-style-type: none"> – вимагає заставного забезпечення; – цільове використання
Облігації	<ul style="list-style-type: none"> – можливість залучення великих сум; – є відносно ліквідним папером; – можливість управління кредитним портфелем (за допомогою купівлі продажу власних ЦБ) 	<ul style="list-style-type: none"> – вимагає реєстрації; – зворотність і сплата купонного доходу; – вимагає відкритості та прозорості підприємства; – вимагає тимчасових витрат
ПРО	<ul style="list-style-type: none"> – залучені кошти складають власний капітал підприємства; – немає необхідності повертати залучені кошти інвесторам; – доступ до широкого кола інвесторів через фондовий ринок; – джерело довгострокового фінансування; – можливість визначити реальну ринкову вартість акцій і реалізувати частину вартості акціонерної власності; – немає необхідності в обов'язкових щорічних дивідендних виплатах (по звичайних акціях). 	<ul style="list-style-type: none"> – високі тимчасові витрати; – дотримання ряду строгих вимог фондових бірж; – значні фінансові витрати, включаючи винагороди консультантам і андеррайтерам; – ціна розміщених цінних паперів залежить від кон'юнктури ринку в період розміщення; – котируємі підприємства повинні виконувати низку суворих вимог законодавства про цінні папери та правил бірж.

На нашу думку значні інвестиції можна залучити використовуючи ринок IPO. В результаті проведення IPO підприємства знаходить ринкову вартість (капіталізацію), що особливо актуально для промислових підприємств України, які, як правило, мають занижену в порівнянні з зарубіжними аналогами капіталізацію. У результаті виникнення у підприємства – емітента історії на публічному фінансовому ринку в інвесторів виникає краще розуміння емітента, специфіки його діяльності та його ризиків.

1. New York Stock Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nyse.com/>.

2. Варналій, З.С. Сучасний стан та динаміка публічних розміщень акцій вітчизняних компаній на міжнародних ринках капіталу [Текст] / Захарій Степанович Варналій, Роман Олексійович Анзін // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 20. – С. 114–122. – ISSN1993-0259.

3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України (від 23.02.2006 № 3480-IV //ВВР – 2006_31) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi_bin/laws/main.cgi?nreg=3480_152.

4. Духненко В.Б. IPO от «А» до «Я»: справочник емітента / Духненко В.Б., Шапран В.С., Корнелюк Р.В. – К.: ООО «Академпресс», 2007. – 120 с.

5. Федоренко В.Г. IPO як альтернативна форма інвестування на глобальних ринках капіталу / В.Г. Федоренко, Т.Є. Воронкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 4–8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_22_3

(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)

-
Збірник тез наукових робіт

V МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

« : »

«26» лютого 2016

Сборник тезисов научных работ

V МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

« : »

«26» февраля 2016

Abstracts of scientific works

V INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

«SCIENTIFIC DEBATE: THE ISSUE OF ECONOMY AND FINANCE»

«26» february 2016

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23

Контактний телефон: +38(067) 401-84-35

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

www.frada.com.ua

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

Підписано у друк 15.03.2016. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgС. Друк на дуплікаторі.

Тираж 100. Замовлення № 301.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс»

Свідоцтво: Серія ДК №4365 від 17.07.2012

Контактний телефон: +38(050) 647-1543