

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» серпня 2015

**Київ-Санкт-Петербург-Відень
2015**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА
НАУКОВА РАДА**

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА ФІНАНСІВ»**

«31» серпня 2015

Сборник тезисов научных работ

**III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И
ФИНАНСОВ»**

«31» августа 2015

Київ–Санкт-Петербург–Відень
2015

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Санкт-Петербург–Відень, «31» серпня 2015 року) / Фінансово-економічна наукова рада, 2015. — 104 с.

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: «Актуальні проблеми 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, 2015
© Фінансово-економічна наукова рада, 2015
© Міжнародний науковий журнал, 2015

Зміст

СЕКЦІЯ 1: PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ	5
Бондаренко К. А. Вплив факторів макросередовища на розробку маркетингових стратегій рекламних агентств.....	5
СЕКЦІЯ 2: БАНКІВСЬКА СПРАВА	10
Баранова В.В. Банківський сектор економіки як об'єкт аналізу загального фінансового ринку	10
Бочарова А. С. Методичні основи з аналізу та оцінки достатності фінансової складової ресурсного потенціалу банку	13
Діденко О. М. Вплив міжнародних фінансових інститутів на стабільність банківської системи...16	16
СЕКЦІЯ 3: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ	20
Омельниченко О.С. Досягнення конкурентної переваги шляхом оптимізації витрат	20
СЕКЦІЯ 4: ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	25
Антонова В.А., Черная А.А. Стимулирование развития человеческого капитала предприятия	25
Гузар У.Є. Сучасні вимоги до здійснення трудової діяльності в умовах євроінтеграції ...	29
Левченко А.С., Королева Н.В., Алферова В.Д., Ряпухина В.Н. Современный портрет поставщиков российского рынка фриланс-услуг в сети интернет	32
СЕКЦІЯ 5: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	41
Лисак Г. Г. Методичні засади побудови та використання фінансових матриць в управлінні комерційною діяльністю на підприємствах оптової торгівлі.....	41
Пестовська З.С. Кредитування як спосіб покриття поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств	45
Турило А.А. Маркетингові дослідження в процесі планування інноваційної діяльності підприємства	49
Цветаш Ю.О. Информационные ресурсы обеспечивающие проведение мониторинга финансов предприятия.....	52

СЕКЦІЯ 6: ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА	55
Калюжна Ю.В.	
Методи розрахунку ризиків діяльності підприємств	55
СЕКЦІЯ 7: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	58
Василюк Д. Я.	
Концепція черговості підтримки професійних груп з метою формування середнього класу	58
СЕКЦІЯ 8: ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	62
Брунько П.В.	
Кредитно-депозитний механізм фінансування будівництва житла	62
Неделіна Л.Р.	
Переваги та недоліки політики протекціонізму в міжнародній торгівлі	65
Ревако Е.А.	
Результаты и вызовы реализации государственных программ республики Коми ..	69
СЕКЦІЯ 9: МЕНЕДЖМЕНТ	77
Королева Н.В., Тупикін П.Н.	
Японский опыт формирования корпоративной культуры в малом ресторанном бизнесе	77
СЕКЦІЯ 10: МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА	82
Вірковська А.А.	
Інституційні умови реалізації зовнішньоторговельних інтересів України	82
Галстян А.В.	
Деятельность ВТО в регулировании торговли сельскохозяйственной продукцией	86
СЕКЦІЯ 11: СВІТОВА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ...89	
Резнік В. О.	
Регіоналізм: теорії та історичні етапи	89
СЕКЦІЯ 12: ФІНАНСИ І ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА	92
Томнюк Т. Л., Хопта А. Ю.	
Сучасні тенденції реалізації податкової політики в Україні	92
Уварова Н.В.	
Модернизация финансовой системы Казахстана в свете стратегического партнерства республики с Евросоюзом	95
СЕКЦІЯ 13: ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ	100
Шумейко О. С.	
Особливості застосування методів та інструментів грошово-кредитної політики в Україні	100

Секція 1: PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ

Бондаренко К. А.

*аспірант кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА РОЗРОБКУ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ РЕКЛАМНИХ АГЕНТСТВ

Якщо у 2013 р. за інформацією Державної служби статистики України 5762 підприємств були зареєстрованими в Єдиному Державному Реєстрі підприємств та організацій України як суб'єкти, основним видом діяльності яких є рекламна діяльність, в т.ч. 4956 підприємств — як рекламні агентства та 806 підприємств з основним видом діяльності — посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації, то у 2014 році відбувалося скорочення чисельності рекламних агентств та обсягу рекламного ринку через негативний вплив політико-економічної ситуації в країні. У таких умовах прийняття ефективних маркетингових рішень, особливо стратегічних, потребує чіткого механізму оцінки, аналізу й прогнозування маркетингового середовища. Рекламні агентства відчують на собі вплив економічних, політико-правових, демографічних, технологічних та природно-географічних чинників, що є складовими їх маркетингового середовища.

Першою групою факторів є економічні. Економічна ситуація в Україні на даний момент знаходиться у стані спаду економічних процесів, за даними Державної служби статистики в 2014 році порівняно з 2013 р. ВВП знизилось на 8% та інфляція зросла на 20% [1]. Це призвело до зменшення середньої заробітної плати до 3212 грн, а також до збільшення чисельності безробітних на 8% [2]. У кризових умовах рекламним агентствам для зниження витрат довелося звільняти своїх працівників. Крім того, існує пряма кореляційна залежність обсягів рекламного ринку від розміру ВВП. Простежувався спад цих показників під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 років та у 2014 році. Обсяг реклами в медіа каналах скоротився на 11,4% у 2014 році [3]. У таких умовах підприємства намагаються скорочувати свої витрати. Зокрема, рекламодавці економлять на маркетингових витратах, що впливає на рекламні агентства.

Одним із важливих економічних показників є стабільність національної валюти. Станом на березень 2015 року в Україні, курс долара до

гривні становив 22,89 грн, порівняно з 7,99 грн у березні 2014 року [4]: простежується девальвація. Очевидно, що рекламні агентства, які зафіксували ціни на свої послуги в гривні або уклали такі контракти, втрачають на різниці курсу.

Крім того, індекс споживчих настроїв, що суттєво впливає на діяльність підприємств, адже він відображає тенденції споживчого попиту — погіршився в 2014 році [5]. При негативній динаміці даного показника українці купують менше товарів, більш ретельно підходять до вибору продуктів та послуг, у них переважають раціональні мотиви над емоційними. Отже, під час планування рекламних кампаній та створення комунікаційних повідомлень рекламним агентствам слід переносити акценти з емоційних на раціональні.

Наступною групою факторів макросередовища є демографічні. За останні 20 років чисельність населення України зменшилася на 12,5% з 51,72 млн осіб у 1994 до 45,25 млн осіб у 2014 році [1]. Це означає, що розмір цільового споживчого ринку зменшився. Статевий склад населення України впродовж останніх 20 років залишається майже незмінним, однак спостерігається помірна тенденція до зростання чисельності жінок. Так, зокрема, у 1994 році співвідношення чоловіків до жінок становило 46,4% до 53,6%, а у 2014 році — 46,2% до 53,8% відповідно. За віковим складом населення України старіє: у 1994 році населення старше 60 років становило 13% у загальній структурі, а у 2014 році — уже 15%. Також в Україні спостерігається міграція населення з сільської місцевості до міст. У 1994 році співвідношення міського населення до сільського становило 68% до 32%, а у 2014 році — 69% до 31%. [1]. Вищезазначені показники потрібно враховувати рекламним агентствам під час планування рекламних кампаній, особливо тих, що спрямовані на конкретні статеві, вікові та географічні групи цільових аудиторій.

Наступна група факторів макросередовища — це політико-правові. Основним законом, що регулює діяльність рекламного ринку, є Закон України «Про рекламу». За весь період існування з 1996 р. до закону вносилися зміни та доповнення, що впливали і на діяльність рекламних агентств. Наприклад, обмеження в рекламуванні алкогольних виробів та фармацевтичних препаратів призводять до зміни комунікаційних стратегій рекламодавців та впливають на прибутки медіа сфери. Також, нові зміни до закону дозволяють переривати рекламою дитячі програми і новини, що раніше було заборонено. Закон робить частішими й коротшими рекламні блоки, залишаючи незмінним загальний обсяг реклами протягом години і протягом доби. За словами Г. Безлюдної, Голови Федерації роботодавців медійної галузі України, «ці нововведення дозволяють збільшити ефективність телевізійної реклами на 30% і дадуть додатковий ресурс для зростання ВВП на 2,5 млрд гривень на рік» [6]. Рекламним

агентствам необхідно відстежувати нові законопроекти, що реєструються у Верховній Раді щодо регулювання рекламної сфери. Це дасть змогу наперед реагувати на нововведення.

Четверта група макроекономічних факторів — це технологічні. До них, перш за все, відносять розвиток програмного забезпечення. Для якісного виконання завдань рекламні агентства використовують професійне програмне забезпечення для аналізу великих масивів даних, цільових аудиторій, медіапоказників та для планування рекламних кампаній, наприклад, ADEXMonitor, Markdata Media Workstation, Data Friend. Для формування маркетингових стратегій застосовують: Marketing Expert, Касатка, БЕСТ Маркетинг, Маркетинг Мікс, Marketing Analytic, КонСі. При вдало підбраному програмному забезпеченні рекламні агентства залучають більшу кількість клієнтів та залишаються конкурентоспроможними на ринку завдяки високоякісному задоволенню запитів рекламодавців.

Остання група природно-географічних факторів має безпосередній вплив на функціонування медіаканалів. Інтернет, радіо та телебачення можуть піддатися кліматичним впливам, за яких сигнал не надійде до носіїв, а отже, цільова аудиторія не зможе отримати рекламні повідомлення. Тому, під час планування рекламних кампаній та виборі рекламних носіїв слід зважати на природно-географічні чинники. Наприклад, не використовувати зовнішню рекламу як носій у період потужного циклону чи повені на західній Україні, тому що конструкції можуть бути пошкоджені.

На нашу думку, основні фактори макросередовища, що впливають на діяльність рекламних агентств можна узагальнити та розділити їх за проявами. Форма і спосіб врахування факторів в діяльності рекламних агентств представлені в табл. 1.

Для ефективного врахування факторів макросередовища нами запропоновано механізм їх розподілу між співробітниками різних структурних підрозділів рекламних агентств залежно від їхніх потреб та в межах їхніх прав, обов'язків та відповідальності.

Отже, враховуючи скорочення рекламного ринку через негативну економічну та політичну ситуацію в країні, аналіз зовнішнього середовища є необхідним при формуванні маркетингових стратегій рекламних агентств. Дослідження факторів макросередовища дозволить рекламним агентствам приймати рішення щодо вибору рекламного носія, змісту та форми рекламного повідомлення, тощо. Все це забезпечить більш якісне та ефективне обслуговування замовника.

Фактори макросередовища та їх дія на маркетингову діяльність рекламних агентств

Фактори	Прояви факторів	Відповідальність структурних підрозділів рекламного агентства	Форма і спосіб врахування факторів в діяльності РА
Економічні	Рівень ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати, купівельна спроможність населення, стабільність національної валюти, індекс споживчих настроїв	Відділ по роботі з клієнтами, відділ стратегічного планування, фінансовий відділ, відділ кадрів	Під час розробки маркетингової комунікаційної стратегії для клієнта та для просування власних рекламних послуг Під час розстановки акцентів для створення комунікаційного повідомлення, наприклад, з емоційних на раціональні Під час вибору рекламним агентством валюти для фіксування цін на свої послуги Під час передбачення в договорах з рекламодавцями-замовниками індексації платежів за умови їх прострочення Під час зміни цінової політики рекламного агентства Використання нових можливостей при формуванні кадрової політики
Політико-правові	Рівень політичної та законодавчої стабільності, податкове законодавство, антимонопольне регулювання	Відділ по роботі з клієнтами, відділ стратегічного планування, юридичний відділ	Під час розробки маркетингової комунікаційної стратегії для клієнта Під час вибору прийнятної частоти, періоду виходу рекламної кампанії в ЗМІ для клієнта
Демографічні	Чисельність, вікова структура і статевий склад населення Територіальний розподіл населення Частка активного населення	Відділ по роботі з клієнтами, відділ медіапланування	Під час вибору перспективних напрямів діяльності щодо задоволення потреб рекламодавців Під час закупки рекламного простору та розробки медіа плану для потреб замовника та власних потреб рекламного агентства Під час переорієнтації на нові категорії покупців за статтю, віком та географічним розміщенням
Технологічні	Розвиток програмного забезпечення	ІТ-відділ	Під час створення новітнього програмного забезпечення Під час вибору перспективного програмного забезпечення для обробки масивів інформації
Природно-географічні	Кліматичні та географічні умови	Відділ медіапланування	Під час вибору прийнятної носія для розміщення комунікації зважаючи на географічні умови. Під час визначення цільової аудиторії замовника-рекламодавця за географічним принципом

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [офіц. сайт] / ДССУ. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> — Назва з екрану.
2. Основа И. Как экономическое ухудшение жизни украинцев отобразилось в официальных показателях [Електронний ресурс] / Сегодня. — 2014. — 1 жовтня. — Режим доступу: <http://domik.ua/novosti/kak-ekonomicheskoe-uxudshenie-zhizni-ukraincev-otobrazilos-v-oficialnyh-pokazatelyah-n228185.html> — Загол. з екрану.
3. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]: [офіц. сайт] / ВРК. — Режим доступу: <http://vrk.org.ua/>. — Загол. з екрану.
4. Національний Банк України [Електронний ресурс]: [офіц. сайт] / НБУ. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/> — Назва з екрану.
5. GfK in Ukraine [Електронний ресурс]: [офіц. сайт] / GfK. — Режим доступу: <http://www.gfk.com/ua> — Назва з екрану.
6. Ганна Безлюдна: нові зміни до закону про рекламу можуть збільшити ВВП України на 2,5 млрд грн на рік [Електронний ресурс] / Телекритика.ua. — Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-06-06/94510> — Назва з екрану.

Секція 2: БАНКІВСЬКА СПРАВА

Баранова Валерія Вадимівна
*канд. економ. наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів ФПМК
Харківського національного університету внутрішніх справ
м. Харків, Україна*

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ'ЄКТ АНАЛІЗУ ЗАГАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сталість безперервної поступовості розвитку фінансового ринку значною мірою визначається узгодженою взаємодією між його окремим сегментами. Це пов'язано з тим, що кожен з сегментів фінансового ринку істотно доповнює та підтримує один одного, визначаючи загальну спрямованість на основі існування об'єктивної економічної взаємодії між такими сегментами. При цьому як з погляду окремих країн, так й з погляду різних періодів економічного розвитку для кожної країни можна виділити певні сегменти фінансового ринку, які є ключовими [2, 3].

Зокрема з урахуванням існуючих реалій економічного розвитку для України найбільш важливими сегментом фінансового ринку виявляється банківський сектор економіки. Таке виокремлення банківського сегменту вітчизняного фінансового ринку відбувається на фоні розширення процесу глобалізації світових фінансових ринків, інтеграції у ці процеси вітчизняних фінансових установ та перманентного загострення внутрішньоекономічної ситуації. Це у підсумку й обумовлює необхідність визначення оцінок розвитку як банківського сектору економіки, так й фінансового ринку. Значимість же отримання таких оцінок пов'язано із необхідністю:

- визначення внутрішніх та зовнішніх каналів впливу на розвиток як окремих сегментів вітчизняного фінансового ринку, так й фінансового ринку в цілому;
- обґрунтування доцільності застосування окремих методів та підходів з управління різними сегментами фінансового ринку;
- необхідністю проведення детального аналізу з макроекономічного розвитку країни та оцінкою мікрорівнів функціонування секторів економіки.

Відтак питання аналізу та оцінки розвитку банківського сектору економіки визначають основу дослідження різних науковців [1, 2, 3].

Водночас з цим для проведення відповідного аналізу та здійснення оцінок функціонування банківського сектору економіки можуть застосовуватися різноманітні методи та підходи — починаючи від класичних, які базуються на методології статистичного аналізу дослідження даних та закінчуючи методами, які засновані на підходах теорії нечіткої множини, нелінійного аналізу, попереднього перетворення первинних даних тощо [1, 2].

Втім беручи до уваги особливості функціонування вітчизняного банківського сектору економіки та його значимість як ключового об'єкту фінансового ринку України, важливим є обрання та уособлення конкретних методів та підходів щодо здійснення відповідного аналізу. В даному аспекті, перш за все, за доцільним є підкреслення не лише зв'язків банківського сектору економіки з іншими сегментами вітчизняного фінансового ринку, але й розкриття напрямів взаємного впливу серед окремих сегментів досліджуваного різновиду ринків.

Отже, розв'язок поставленого завдання дослідження передбачає:

- визначення окремих складових фінансового ринку для їх подальшого співставлення та ґрунтовного дослідження,
- обрання та виокремлення низки показників, які узагальнюють діяльність обраних сегментів фінансового ринку, розкривають можливі прояви їх взаємозалежності;
- проведення аналізу у розрізі окремих сегментів фінансового ринку, обраних для дослідження та аналізу щодо встановлення напрямів, оцінок із взаємності впливів між такими сегментами фінансового ринку.

Відповідно до конкретизації поставлених завдань щодо узагальнення значимості банківського сектору економіки як важливого та визначального об'єкту з аналізу загального фінансового ринку усі відповідні статистичні дані доцільно представити у вигляді часових рядів. Це надає змогу не лише формалізувати існуючі особливості розвитку банківського сектору економіки та інших сегментів фінансового ринку, але й мати базу для упровадження більш складних підходів до аналізу даних.

Зокрема з метою проведення взаємного порівняльного аналізу між сегментами загального фінансового ринку варто застосувати методологію фазових портретів, яка дозволяє оцінити динаміку змінності досліджуваних параметрів відповідно до різних проміжків часу [2]. Разом з цим, підкреслюючи важливість розгляду банківського сектору економіки як визначального об'єкту аналізу загального фінансового ринку, варто застосовувати зважені дані в аналізованих часових рядах, де зваженість доцільно скоректувати до параметрів розвитку банківського сектору економіки. Тобто, у даному випадку одночасно можна провести порівняльний аналіз функціонування окремих сегментів фінансового ринку відповідно до наявних параметрів розвитку банківського сектору економіки.

Ґрунтовність проведення такого аналізу визначається тим, що вітчизняний банківський сектор економіки, зокрема суттєво впливає на розвиток:

- страхового ринку, бо визначає можливі умови розміщення страхових резервів у банках;
- фондового ринку, бо банки є активними фінансовими посередниками та надають відповідні послуги щодо розміщення та обслуговування різних видів цінних паперів;
- валютного ринку, внаслідок можливості покупки та продажу валюти.

Тобто, інакше кажучи, вітчизняний банківський сектор економіки значною мірою визначає та підкреслює напрями розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Водночас з цим для з'ясування значимості банківського сектору економіки в розрізі окремих часових етапів розвитку вітчизняного фінансового ринку за доцільно також скористатися методологією когерентного аналізу, яка базується на вейвлет-перетворенні вхідного часового ряду.

Таким чином, визначаючи банківський сектор економіки в якості ключового об'єкту аналізу загального фінансового ринку можна наголосити на доцільності застосування більш складних методів з проведення відповідного аналізу.

Література

1. Коц Г. П. Сучасні методи аналізу функціонування банків: розв'язання проблемних аспектів / Г. П. Коц, О. Я. Кузьомін, В. В. Ляшенко // Східно-Європейський журнал передових технологій. — 2010. — Т. 5. — № 3(47). — С. 48–52.

2. Куштим В. В. Динаміка розвитку банківського сегменту міжнародного фінансового ринку / В. В. Куштим, В. В. Ляшенко // Фінанси України. — 2007. — № 12. — С. 96–105.

3. 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. — Iss. 2. — P. 114–118.

Бочарова А. С.

*аспірант кафедри інформаційних систем
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ З АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Сталість та стабільність функціонування банку значною мірою визначається його здатністю до залучення необхідного обсягу ресурсів та наступного їх розміщення з метою отримання прибутку. Перш за все, таке розуміння сталості та стабільності функціонування банку ґрунтується на фундаментальному визначенні та узагальненні поняття банківської діяльності. Тобто, розуміння достатності ресурсного потенціалу банку може розглядатися в якості ключового, як з точки зору функціональної спрямованості конкретного банку, так й його можливостей здійснювати окремі різновиди банківської діяльності та надавати конкретні банківські послуги. При цьому для розкриття таких можливостей застосовуються різноманітні інструменти з оцінки достатності ресурсного потенціалу банку, які дозволяють підкреслити окремі аспекти як залучення коштів до банку, так й обрання напрямів їх подальшого розміщення. Це у підсумку й визначає актуальність обраного напрямку дослідження, його значимість та практичну спрямованість.

Як правило, серед низки застосованих методів та підходів щодо аналізу й оцінки достатності ресурсного потенціалу банку можна виділити [1, 2, 3]:

- нормативні методи, які базуються на співставленні показників діяльності банку щодо отриманих результатів із встановленими нормативами ведення банківської діяльності. Це дозволяє, насамперед, здійснювати контроль щодо упроваджених методів управління ресурсним потенціалом банку та відповідності задіяного управління вимогам регулятора;
- методи та підходи статистичного та імовірнісного аналізу, які дозволяють визначити як наявну узгодженість рухомості фінансових ресурсів відповідного до можливостей та здатності банку із залучення таких ресурсів та їх наступного розміщення, так й розкрити існуючі напрями впливи з боку факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування банку;
- методи імітаційного моделювання, які дозволяють надати попередню оцінку можливим наслідкам щодо застосування

упроваджених методів управління ресурсним потенціалом банку;

- методи ситуаційного та порівняльного аналізу, що дозволяє проаналізувати можливості залучення ресурсів до банку з різних джерел та надати відповідь щодо найбільш доцільного розміщення залучених ресурсів відповідно до існуючих напрямів їх вкладання.

Тож в цілому, існуючі методи та підходи з аналізу й оцінки достатності ресурсного потенціалу банку досить повно розкривають проблематику порушеного питання. Однак при цьому поза межами відповідного аналізу все ж таки залишаються питання, які здатні дати відповіді щодо можливого покращення застосованого управління ресурсними потенціалом банку, маючи на меті досягнення умов збалансованості такого потенціалу відповідно до умов його достатності та ефективності використання. Інакше кажучи,

- з одного боку, необхідно дотримуватися встановлених нормативів з ведення банківської діяльності,
- а з іншого боку, застосоване дотримання нормативів з ведення банківської діяльності не повинне істотно порушувати, зокрема, співвідношення між ліквідністю ресурсного потенціалу банку та здатністю примножувати вкладені кошти, що є однією з фундаментальних умов ведення банківської діяльності.

Тобто, варто досягти ефективності застосування наявного ресурсного потенціалу банку за дійсних умов із залучення та наступного розміщення коштів відповідно дотримання збалансованості між обсягами залучених й вкладених ресурсів банку. При цьому такі дії банку варто зважувати на загальну ресурсну обмеженість джерел, з яких можливе відповідне залучення коштів до банку. У підсумку ми приходимо до необхідності розв'язку багатокритеріальної оптимізаційної задачі. Втім такий розв'язок повинен супроводжуватися достовірними статистичними оцінками, які враховують існуючі умови досягнення доцільної ефективності збалансування достатності ресурсного потенціалу банку.

Одним із напрямів розв'язку проставленого завдання дослідження може бути запровадження методу аналізу стохастичними границями [1]. Ця методологія аналізу дозволяє:

- отримати оцінки ефективності залучення ресурсів до банку та їх наступного розміщення;
- співставити між собою ефективність залучення ресурсів до банку та їх наступного розміщення відповідно до термінів та напрямів формування ресурсного потенціалу банку;
- отримати статистичні характеристики оцінок ефективності, які розглядаються та на їх підставі прийняти відповідні управлінські рішення.

Для безпосереднього аналізу достатності ресурсного потенціалу банку на основі упровадження методології аналізу стохастичними границями необхідно:

- обрати часовий інтервал проведення відповідного аналізу, що дозволяє врахувати конкретні економічні умови здійснення банківської діяльності та врахувати їх вплив на формування ресурсного потенціалу банку з погляду його достатності щодо проведення обраних банківських операцій;
- визначити сукупність банків, які є ключовими з погляду застосування методології аналізу стохастичними границями для розкриття достатності ресурсного потенціалу банку. Важливість обрання такої групи банків визначається, насамперед, умовами упровадження методології аналізу стохастичними границями;
- обрати модель оцінки ефективності наявного ресурсного потенціалу банку. Це дозволяє врахувати та співставити достатність наявного ресурсного потенціалу банку відповідно напрямів розміщення залучених ресурсів.

Поряд з цим для подання наочності отриманим результатам слід застосувати графічне їх відображення, що також сприяє визначенню оцінки між ефективністю залучення ресурсів до банку та ефективністю наступного розміщення таких ресурсів.

Тобто, розглянуте вище й визначає в цілому методичні основи з аналізу та оцінки достатності фінансової складової ресурсного потенціалу банку на основі методології аналізу стохастичними границями. Тож як напрямок подальших досліджень можна вказати конкретизацію означених оцінок з погляду різних етапів розвитку вітчизняної банківської системи та її окремих банків.

Література

1. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник НБУ. – 2014. – № 1. – С. 5–11.
2. Kots G. P. Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their development / G. P. Kots, V. V. Lyashenko // European Applied Sciences. – 2012. – № 1. – С. 461–465.
3. Kuzemin A. Methods of comparative analysis of banks functioning: classic and new approaches / A. Kuzemin, V. Lyashenko // Information Theories & Applications. – 2009. – Vol. 16. – Iss. 4. – P. 384–396.

Діденко О. М.

*к.е.н., директор з питань роздрібного бізнесу
Харківської обласної дирекції АТ «Райфайзен банк Аваль»,
м. Харків, Україна*

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Банківська система як частина фінансового ринку перебуває під постійним впливом цілого набору фінансових регуляторів, які на сьогодні прямо або опосередковано задають правила її функціонування. Так, у міжнародній практиці можна виділити наступні напрями здійснення фінансового регулювання: цінні папери; банківська справа; страхування; облік; аудит; фінансовий нагляд. Варто відзначити, що банківський сектор у визначеному плані представлений трьома основними регулятивними інститутами: Банком міжнародних розрахунків (BIS), центральними банками Великої «десятки» (G10) та Базельським комітетом з питань банківського нагляду. Однак, банківську систему не можна повністю відділяти від інших фінансових інститутів та їхнього регулятивного впливу.

Міжнародна організація «Фінансова стабілізаційна рада» (FSB), наступницею якої у 2009 р. стала міжнародна організація «Фінансовий стабілізаційний форум» (FSF), координує діяльність Європейського центрального банку (ECB) та інших інститутів, які координують свою діяльність через міжнародну групу Joint Forum.

На сьогодні ця група об'єднує в собі всіх фінансових регуляторів за напрямками:

- банківська справа (Базельський комітет з питань банківського нагляду);
- страхування (Міжнародна асоціація з нагляду страхування);
- цінні папери (Міжнародна організація комісії з цінних паперів).

Ключове призначення міжнародної групи Joint Forum полягає в наступному:

- передача інформації та налагодження порозуміння між фінансовими інститутами з питань, спільних для банківського сектора, сектора цінних паперів та страхування, в тому числі забезпечення нагляду за діяльністю відповідних фінансових інститутів;
- проведення аналізу міжгалузевого ринку та регулювання розробок;
- розгляд різноманітних міжгалузевих проблем і конфліктів в галузі управління та нагляду;

- розробка інструкцій, принципів та найкращих шляхів їхнього імплементації на міжгалузевому рівні з технічних, нормативних та політичних питань, заохочення міжгалузевої узгодженості дій та уникнення регулятивного арбітражу;
- сприяння налагодженню співпраці, координації та обміну інформацією між материнськими та дочірніми інститутами банківської справи, страхування та цінних паперів.

Іншими словами, якщо розглянути діяльність зазначених фінансових інститутів, то з точки зору їхньої комплексної взаємодії всі вони забезпечують встановлення стабільності банківської системи. Однак найвагоміший вплив на стабільність банківської системи відіграє саме Базельський комітет з питань банківського нагляду. З моменту свого заснування в Базельському комітеті були розроблені 25 принципів, які являють собою мінімальні стандарти для банківського регулювання та нагляду. Вони охоплюють широкий ряд проблем, які включають такі сфери як ліцензування, власність банку, адекватність банківського капіталу, управління банківськими ризиками, консолідований нагляд, шляхи управління проблемними ситуаціями в банках, розподіл завдань та обов'язків між учасниками банківського сектора. Серед усіх 25 принципів Базельського комітету найближчим до проблеми встановлення стабільності банківської системи є 19-й принцип комітету – принцип нагляду (Supervisory approach). Його суть полягає в тому, що ефективний нагляд банківської системи потребує, щоб спостерігачі розвивали та підтримували ясність та прозорість операцій окремих банків та банківських груп, а також банківської системи в цілому, приділяючи особливу увагу при цьому безпеці, надійності та стабільності банківської системи.

Розібравшись з основними міжнародними фінансовими інститутами, які здійснюють вплив на стабільність банківської системи, ми пропонуємо зупинитися більш детально на тому, як саме відбувається вирішення питання стабільності банківської системи на прикладі деяких розвинутих країн (табл. 1).

Розглянувши основні міжнародні фінансові інститути, ми бачимо яка кількість регуляторів займається управлінням банківськими системами країн світу без урахування впливу на них цілого ряду внутрішньодержавних органів. Сучасні експерти з даного питання часто піднімають проблему – яка ж система регулювання може забезпечити стабільність банківської системи: чи це центральний банк, який має виключне право здійснювати банківський нагляд в країні, чи це сукупність фінансових інститутів, які також за участю центрального банку регулюють банківську діяльність. Так, в одній із робіт сучасного вченого, який також займається вирішенням даного питання, Барта (Barth) [1] було виявлено яскраву залежність між специфікою банківської системи країни та роллю

центрального банку в них. Він говорить, що в країнах, де банківська система включає відносно невеликі банки; має низьку кредитну якість; характеризується високим рівнем державної власності та меншою участю іноземного капіталу, центральний банк є основним органом, що здійснює нагляд за банківською системою, а отже забезпечує її стабільність.

Таблиця 1

Структура фінансових регуляторів, які впливають на стабільність банківської системи в розрізі країн світу

Країна	Організація	Основні положення
Австралія	Австралійська організація з пруденційного регулювання (Australian Prudential Regulation Authority), Австралійська комісія з цінних паперів та інвестицій (Australian Securities and Investments Commission)	<ul style="list-style-type: none"> – визначення важливих проблем і тенденцій у фінансовій системі, у тому числі тих, які можуть впливати на стабільність банківської системи та на загальну фінансову стабільність; – забезпечення наявності координації реагування на фактичні або потенційні ситуації фінансової нестабільності; – гармонізація нормативних вимог до звітності, зведення нормативних витрат до мінімуму
Канада	Комітет нагляду за фінансовими інститутами (Financial Institutions Supervisory Committee), Департамент фінансів (The Department of Finance), Банк Канади (Bank of Canada), Канадська корпорація страхування депозитів (Canada Deposit Insurance Corporation), Фінансове агентство споживачів Канади (Financial Consumer Agency of Canada), Канадська адміністрація з цінних паперів (Canadian Securities Administrators)	<ul style="list-style-type: none"> – розробка загальної платформи для ведення діяльності всіх фінансових інститутів; – розробка так званої «народної політики» і «народних інструментів» щодо управління грошовою емісією, регулювання загальних фондів, рестрація операцій, що відбуваються на фінансовому ринку; – співпраця зі страховими і пенсійними фондами
Франція	Організація з управління повноваженнями фінансових ринків (Autorite des marches financiers), Банк Франції (Banque de France)	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення ефективного нагляду за процесом міжгалузевої взаємодії різних ринків фінансового сектора

Продовження табл. 1

Велико-британія	Банк Англії (Bank of England), Організація з фінансових послуг (Financial Services Authority)	<ul style="list-style-type: none"> – координація переміщення фінансових потоків; – управління проблемними банками; – надання рекомендацій щодо впровадження заходів налагодження стабільності банківської системи; – оцінка впливу фінансових подій на монетарне середовище країни
США	Федеральна резервна система (Federal Reserve), Організація валютного нагляду (Office of the Comptroller of the Currency), Федеральна корпорація страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation)	<ul style="list-style-type: none"> – координація діяльності депозитарних установ; – регулювання дії цінних паперів

На противагу цій точці зору, інші вчені – Кан і Сантос (Kahn, Santos) [2] – виступили за те, що наглядову функцію у банківській системі не може виконувати виключно центральний банк країни, за це повинні відповідати кілька спеціалізованих органів. Вони пропонували виділити три основні напрямки, за якими повинні стояти відповідні регулятори: банківський нагляд, страхування депозитів та кредитор останньої інстанції.

Таким чином, вчені розділяють принципово різні, на їхню думку, функції, які не може самостійно виконувати виключно лише центральний банк.

Література

1. Barth J. R., G. Caprio Jr., and R. Levine. (2001a). «Banking Systems Around the Globe: Do Regulations and Ownership Affect Performance and Stability?» in Frederic S. Mishkin, Editor: Prudential Supervision: What Works and What Doesn't / J. R. Barth, G. Caprio Jr., and R. Levine // University of Chicago Press, 2001.
2. Kahn, Charles M. and Joao A. C. Santos (2001). «Allocating Bank Regulatory Powers: Lender of Last Resort, Deposit Insurance and Supervision,» / Charles M. Kahn, Joao A. C. Santos // draft paper (June).

Секція 3: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Омельниченко О.С.

*аспірант кафедри обліку і аудиту підприємницької діяльності
ДВНЗ «Криворізький Національний Університет»
м. Кривий Ріг, Україна*

ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ

В сучасних умовах ринкової економіки першочерговою метою здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку та здобуття конкурентної переваги. Підвищення конкурентоспроможності та прибутковості залежить від використання підприємствами ефективних методів управління господарською діяльністю, а саме від управління витратами, у процесі якого приймаються стратегічні рішення, спрямовані на здійснення ефективної виробничо-господарської діяльності підприємства. Отже, витрати є необхідною умовою функціонування підприємства, важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів виробництва. Величина витрат істотно впливає на формування фінансових результатів, а також визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання.

Інформаційне забезпечення управління витратами підпорядковується, як класичній системі обліку, так і традиційній системі управлінського обліку. Система управління витратами розглядається науковцями в різних аспектах. Так, Косинська О.В. розглядає управління витратами як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями і носіями та постійного контролю і стимулювання зниження їх рівня. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. [1, с. 107]. С.Ф. Голов трактує управління витратами як принципово нову систему, яка акумулює та систематизує витрати і дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати. [2, с. 12] Л.В. Гусарова вважає, що процес управління витратами включає: планування рівня і структури витрат; організацію обліку витрат; контроль і аналіз рівня витрат; мотивацію керівників всіх структурних підрозділів підприємства до контролю за витратами та їх зменшенням та прийняття управлінських рішень. [3, с. 6] І.Є. Давидович розглядає управління витратами як динамічний процес, який включає управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства. [4, с. 7]

Однак, управління витратами це досить молода сфера наукових інтересів. В Україні управлінський облік не регламентується державними нормативними документами. Кожне підприємство може здійснювати його за самостійно розробленими системами та формами відповідно до аспектів господарювання. І на сучасному етапі управління витратами, як єдиного цілісного процесу, що визначає політику підприємства, в Україні практично не існує. [4, с. 7] Тому, проблема необхідності стратегічного управління витратами з метою забезпечення ефективності підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки залишається актуальною. Управління витратами потребує свого вдосконалення з метою підвищення ефективності господарювання. Вирішення цієї проблеми дозволить суттєво збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Отже, управління витратами — це вміння економити наявні ресурси і отримувати максимальну віддачу від них.

Головною метою управління витратами є пошук найефективнішого способу використання наявних обмежених ресурсів за допомогою основних функцій: планування, калькулювання обліку, аналізу і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності, які взаємопов'язані між собою. Кожна окрема господарююча структура на підприємстві виконує ті чи інші функції управління витратами, але перед усіма ними стоїть одне завдання — оптимізація витрат. [1, с. 108]

Так як витрати відображають всі сторони господарської діяльності підприємств, їх досягнення і недоліки, оптимізацію витрат можна розглядати в аспекті підвищення конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності пов'язаний із обсягом і якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, матеріалів, устаткування, витратами на оплату праці, що проявляється у собівартості продукції, яка безпосередньо включається до витрат підприємства. [5]

Процес оптимізації діяльності підприємства — це шляхи пошуку найефективніших методів господарювання, за яких підприємство отримувало б максимальний ефект з мінімальними витратами. [4, с. 263]

Оптимізація витрат — це безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю витрат та прийняття рішень щодо подальшої економічної політики підприємства з використанням інструментів мотивації працівників на всіх рівнях сформованої організаційної структури. Де планування здійснюється з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної роботи підприємства, а також обчислення прибутку, який буде отримано за певного рівня та структури витрат; облік — передбачає спостереження, ідентифікацію вимірювання та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства; аналіз здійснюється з метою визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу відповідних факторів на їх рівень;

організація та контроль — полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою відслідковування причин перевитрат або економії та виявлення відповідальних за це осіб; прийняття рішень у сфері витрат здійснюються з метою обґрунтування доцільності виробництва окремих видів продукції, виборі техніки та технології, формуванні товарного асортименту підприємства тощо [5].

В операційній діяльності кожного підприємства існують ключові напрями оптимізації витрат.

По перше це удосконалення самої системи управління витратами: скорочення ланковості управлінського апарату та організація детального обліку витрат. У механізмі управління витратами економічні принципи реалізуються через організаційну систему. Організація — найважливіший елемент ефективного управління витратами. Вона встановлює, яким чином на підприємстві управляють витратами, тобто хто це робить, в які терміни, з використанням якої інформації і документів, якими способами. Визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центри відповідальності за їх дотримання. Розробляється ієрархічна система лінійних і функціональних зв'язків керівників і фахівців, що беруть участь в управлінні витратами, яка має бути сумісна з організаційною і виробничою структурою підприємства. [7, с. 182]

Другий напрямок це оптимізація витрат на оплату праці. Заробітна плата є одним з елементів витрат, має свою структуру і утворює фонд оплати праці штатних працівників.

Резервами зниження витрат на оплату праці є підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації торговельних процесів, вдосконалення організації торгівлі і праці, а також покращення використання робочого часу за рахунок ліквідації можливих його втрат, підвищення рівня дисциплінованості та відповідальності працівників. [6, с 177]

Факторами підвищення продуктивності праці є: застосування ефективної техніки, застосування нових ефективних розробок; впровадженням у діяльність економічних методів управління, вдосконалення ціноутворення, фінансово-кредитного механізму та ін.; оптимізація чисельності працівників окремих професій; підвищення кваліфікації працівників; побудова ефективної системи матеріального стимулювання.

Наступним напрямком оптимізації витрат є перегляд керівниками компанії процесу закупівлі. Необхідно провести наскрізний аналіз логістичних каналів для виявлення поточного стану запасів та визначити шляхи їх можливого зменшення. У багатьох випадках цього можна досягти шляхом скорочення кількості складів або часткового їх об'єднання. [8, с. 172] Також необхідно удосконалити роботу відділу логістики (скорочення ланковості доставки товару і відстані перевезень, контроль за доставкою товару у належному вигляді).

Четвертий напрямок це вивчення причин браку та їх мінімізація, зниження собівартості за рахунок зменшення втрат від браку і інших непродуктивних витрат, що сприятиме скороченню і більш раціональному використанню відходів виробництва.

Ще одним напрямком зниження витрат можна розглянути впровадження концепції ланцюга цінностей. Налагодження тісних зв'язків з постачальниками та покупцями. Ланцюг цінності представляє собою узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для підприємства, починаючи з вихідних джерел сировини для постачальників даного підприємства аж до готової продукції, доставленої кінцевому покупцеві, включаючи обслуговування споживача. При цьому акцентується увага не тільки на процесах, що відбуваються всередині підприємства, а й набагато ширше, виходячи за рамки конкретного підприємства. Суттєва перевагу підприємство може отримати, втрутившись у роботу постачальників і отримавши для себе певні переваги по витратах. З іншого боку, підприємство може поліпшити свої конкурентні переваги, приділивши увагу обслуговуванню клієнтів.

Отже, підсумовуючи вищезазначене треба відмітити, що в ході проведення теоретичного огляду та аналізу витрат, можна сформулювати наступні напрями оптимізації витрат:

- удосконалення системи управління витратами;
- оптимізація витрат на оплату праці та підвищення продуктивності праці;
- удосконалення компанії процесу закупівлі;
- вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення втрат від браку і інших непродуктивних витрат;
- впровадження концепції ланцюга цінностей.

Раціональне використання наявних ресурсів та активний системний пошук можливостей оптимізації витрат забезпечить більш ефективну роботу системи управління витратами та сприятиме отриманню більшого обсягу прибутку і досягненню конкурентної переваги підприємства.

Література

1. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Косинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7(122). – с. 106–110. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – [3-є вид.]. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
3. Гусарова Л. В. Управління витратами: загальні поняття про витрати і управління ними. Калькулювання витрат: конспект лекцій / Л. В. Гусарова. – К.: КНУБА, 2006. – 44 с.

4. Давидович І. Є. Управління витратами: навчальний посібник / І. Є. Давидович. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 320 с.

5 Попович Г. В. Оптимізація витрат підприємства, як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Г. В. Попович // матеріали конференції «Актуальные проблемы современных наук». — 2011. — Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/15_apns_2011/economics/14_87797.doc.htm

6. Качмарик Я. Д. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації / Я. Качмарик, О. Верещинська // науковий вісник НЛТУ: збірник науково-технічних праць. — Львів, 2007. — 17.4. — С. 174–177.

7. Леонов Я. В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності / Я. Леонов, Ю. Герасименко // бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. — 2010. — № 1. Том 2. — С. 175–183.

8. Маліновська І. Оптимізація структури витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Ірина Маліновська // матеріали конференції «Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки», 29.04.2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://conf-cv.at.ua/forum/50-415-1>

Секція 4: ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Антонова В.А.

к.э.н., доцент ДонНУЭТ

Черная А.А.

к.э.н., научный сотрудник

отдела проблем экономики предприятий

ИЭП НАН Украины, г. Киев

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование на предприятии благоприятных условий и предпосылок развития человеческого капитала с целью мотивации сотрудников к высокопроизводительному труду нуждается в определении инструментов стимулирования, с помощью которых предприятие может сознательно влиять на поведение работников.

Создать действенный институциональный механизм в кратчайший срок и задействовать как можно больше инструментов сложно. Развитие человеческого капитала предприятия зависит от многообразных факторов внешней и внутренней среды. Однако, в первую очередь, необходимо выделить компенсационную политику (компенсационный пакет) и кодекс корпоративной культуры, которые необходимо рассматривать в качестве основных инструментов управления развитием человеческого капитала предприятия. Они объединяет материальные стимулы для развития человеческого капитала и морально-психологические и социальные. Общее действие различных по характеру инструментов и методов формирует сбалансированный мотивационный и стимулирующий потенциал развития.

Основными целями компенсационного пакета являются: повышение производительности труда; формирование заинтересованности, лояльности к предприятию, удовлетворенности сотрудников; внутренний PR; внешний PR; конкурентоспособность на рынке труда, привлечение на предприятие квалифицированных кадров; эффективное управление персоналом; стабильность кадрового состава; контроль за расходами на персонал.

Эффективность компенсационного пакета обеспечивается на основе соблюдения основных принципов: 1) конкурентоспособность или

внешняя справедливость отображает соотношение оплаты, которую предлагает организация к уровню оплаты аналогичной должности, сформировавшейся на рынке; 2) ответственность или внутренняя справедливость формируется во время сравнения разных видов работ с целью определения ценности каждого из них для бизнеса и установления иерархии зарплат внутри организации; 3) индивидуальная справедливость отображает субъективное восприятие справедливости компенсации непосредственно работниками.

Авторские исследования компенсаций на предприятиях показали, что наибольшее мотивационное воздействие на трудовое поведение сотрудников, по мнению последних, на всех предприятиях оказывают: достойная заработная плата — 70–90%; удобный график работы — 56–62%; благоприятная атмосфера в коллективе — 37–60%; комфортная организация рабочего места — около 50%; продвижение по службе и возможность карьерного роста — 37–70%.

Объединение финансовых и моральных стимулов в большей степени способствует изменению не только трудового поведения сотрудников, мотивации труда, но и развитию персонала и его человеческого капитала.

При разработке компенсационной политики необходимо тщательно изучить потребности работников, поскольку стимулирующее действие тех или иных его составляющих может по-разному воздействовать на них. Следует учитывать следующее: ожидание и нужды определенных групп сотрудников (молодых специалистов, которые только начали трудовую деятельность; специалистов, стаж работы которых менее 5-ти лет; квалифицированных и высококвалифицированных специалистов; работающих молодых мам; матерей, которые сами воспитывают ребенка; работающих пенсионеров; работающих инвалидов и т.п.); индивидуальные нужды сотрудников в зависимости от мотивов, которые руководят ими (например выделяют такие группы: «охотники за бонусами»; «домоседы», «материалисты»; «узники»; «охотники за похвалой»; «инициаторы» и др.[1, с. 109], гендерную принадлежность к той или иной группе; должностные категории работников.

Таким образом, компенсационная политика в современных условиях является становится важным инструментом институционального механизма управления развитием человеческого капитала предприятия. Установление соотношения между базовой частью компенсации (заработная плата, оклад) и изменяющейся (премии, льготы, социальные и косвенные финансовые компенсации и т.п.) — важный момент и является тем инструментом управления, который воздействует на эффективность труда сотрудников предприятия и формирование желаемого для предприятия трудового поведения. Важным моментом компенсационной политики является открытость этой информации для всех сотрудников и понятность

относительно механизма ее начисления. Все это способствует формированию внутренней мотивации сотрудников, их удовлетворенности.

Корпоративная культура — второй важный инструмент стимулирования развития человеческого капитала. Моральные и материальные факторы управления и мотивации взаимосвязаны, а система компенсации является, в сущности, частью корпоративной культуры предприятия. Поэтому информацию о компенсационной политике предприятия целесообразно отображать в кодексе корпоративной культуры.

Эксперты по этому вопросу справедливо отмечают, что основным элементом неудачного использования или недейственности «культурных» инструментов является сам руководитель предприятия. Необходимо учитывать то, что руководитель: использует «культурные» инструменты как средство целенаправленного и системного формирования новых ценностей и принципов поведения, а не очередной модный элемент или средство для решения срочных проблем; является генератором основной идеи, на которой основываются все программы преобразования. Идея должна отвечать целям бизнеса и полностью разделяться самим руководителем; занимает активную позицию относительно того, что происходит, принимает участие во всех «культурных» программах и поддерживает их [2].

Отрицательным моментом существования и внедрения на предприятии норм и правил являются двойные стандарты, то есть практика, при которой к отдельным группам сотрудников применяются разные нормы и требования. Данный факт ведет к повышению эмоциональной напряженности в коллективе, неэтичному поведению со стороны различных групп сотрудников, коллективным спорам и конфликтам, недоверию к установленным нормам и их невыполнению. Поэтому к разработке внутриорганизационных документов следует подходить очень серьезно, а внедрение любых культурных и организационных изменений должны поддерживаться авторитетом и примером руководителя.

Корпоративная культура предприятия имеет достаточно инертный характер и меняется медленнее, чем другие элементы организации. Вместе с тем, она выступает мощным мотивирующим институциональным инструментом управления развитием человеческого капитала предприятия, объединяющим формальные и неформальные правила и нормы, стимулирующим сотрудников для всестороннего развития, обучения (не только на рабочем месте), мотивирующим к творчеству и самообразованию, к обмену информацией и знаниями, к высокопроизводительному и качественному труду.

Результаты исследований авторов позволяют утверждать, что менеджмент отечественных предприятий пока все еще не имеет механизма использования корпоративной культуры как инструмента управления,

в частности, с целью развития человеческого капитала, мотивации высокопроизводительного труда. Кодекс корпоративной культуры может содержать все возможные мотивирующие факторы и быть не только инструментом управления, но и важным институтом, который облегчает взаимодействие между сотрудниками, сотрудниками и клиентами, сотрудниками и администрацией.

Таким образом, инструментами стимулирования развития человеческого капитала предприятия являются институты (нормы и правила), как внутренние, так и внешние, которые могут носить правовой, культурный, ментальный, психологический характер. На сегодняшний день работник не может развиваться в экономических отношениях на предприятии без достаточно высокого культурного уровня, без объединяющей идеологии и соотношения своих собственных целей с целями предприятия, на котором он работает.

Литература

1. Грищенко В. Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання / В. Ф. Грищенко, М. С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 1. — С. 103–112.
2. Юртайкин Е. Основной элемент или почему проваливаются «культурные» инициативы руководства [Электронный ресурс] / Е. Юртайкин. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_1037/

Гузар У. Є.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та управління персоналом
Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)
м. Львів, Україна*

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Перехід суспільства та економіки держави на якісно новий рівень знанневого розвитку сьогодні висуває все вищі стандарти до трудової діяльності індивідів, оскільки в умовах розвитку євро інтеграційних процесів виробнича діяльність, діяльність з надання послуг, які не опираються на нові знання, стають нежиттєздатними та не в змозі відповідати новим умовам.

Аналіз компетенцій у трудовій діяльності, якими повинен володіти працівник для повноцінного задоволення своїх потреб (духовних та фізичних) та інноваційного розвитку економічної системи допоможе охарактеризувати основні вимоги економіки знань до здійснення ефективної трудової діяльності (рис. 1.1).

Освіта, самоосвіта та навчання впродовж життя стають обов'язковою умовою здійснення трудової діяльності у зв'язку із постійним стрімким оновленням знань та необмеженим обсягом їх накопичення. Система освіти повинна стати ключовим напрямком інвестицій, оскільки вона впливає як на попит так і на пропозицію інтелектуального капіталу. У суспільстві, заснованому на знанні метою освіти є навчити людей створювати нове знання й опанувувати технологіями й способами, що дозволяють це зробити.

Так за даними статистики, щорічно оновлюється 5% теоретичних і 20% професійних знань. Наслідком стає швидка втрата кваліфікації працівників після закінчення періоду навчання. Згідно концепції напіврозпаду знань (concept of the «half-life of knowledge») період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. Сьогодні вважається, що період напіврозпаду знань у різних сферах діяльності людини може складати від декількох місяців до 5–10 років, а в результаті появи нової науково-прикладної інформації компетентність фахівця

знижується на 50%. Внаслідок швидкої втрати актуальності знань важливого значення набуває освіта впродовж життя як безперервний процес накопичення та удосконалення теоретичного та практичного досвіду.

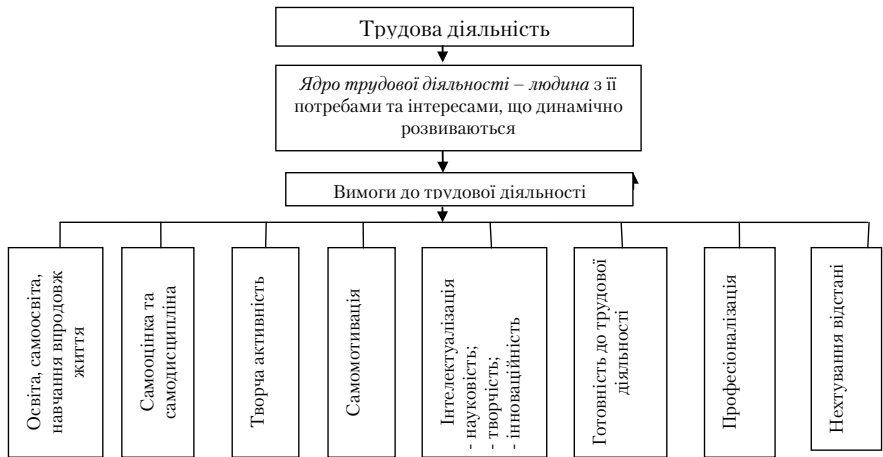


Рис. 1.1. Вимоги до трудової діяльності в умовах економіки знань

Використання інновацій у трудовій діяльності надає їй творчого характеру. Творчість, на відміну від трудової діяльності, не залежить від фізичної потреби, задовольнити яку призначений продукт праці. Творчості відповідає особливий характер розвитку суб'єкта, який передбачає рефлексію особистості в тому розумінні, що для неї вирішальним мотивом і умовою трудової діяльності стає самооцінка та самовдосконалення. Саме на такому підґрунті виникає й розвивається потреба у творчості як вища форма духовних потреб [1].

Сьогодні трудова діяльність стає не лише засобом індивідуального збагачення, задоволення матеріальних потреб, але насамперед внутрішньою необхідністю задоволення творчих потреб, самореалізації. В умовах економіки знань нового значення набуває *фактор мотивації трудової діяльності*, як процесу внутрішнього спонукання індивіда до активної трудової діяльності і свідомого вибору певної лінії поведінки, що ґрунтується на мотивах і стимулах [2, 59]. Підприємствам необхідно всіляко розвивати систему мотивації для кожного працівника, яка б включала матеріальне та нематеріальне стимулювання. Система мотивації повинна бути комплексною, диференційованою, гнучкою та оперативною. Завданням керівника повинне бути вміння створити умови психологічної готовності до співробітництва, за яких працівники могли б суміщати особисті та спільні цілі.

Не менш важливою вимогою економіки знань є інтелектуалізація трудової діяльності, яка передбачає домінування інтелектуальної праці,

тобто тієї розумової праці, в якій переважає інтелект, а також якісні зміни у характері, предметах, засобах та суб'єкті праці. В умовах економіки знань інтелектуальна трудова діяльність стає важливим фактором успіху, оскільки зростає частка зайнятих задіяних у галузях економіки, що мають відношення до інформаційних технологій: телекомунікацій; дизайну комп'ютерних систем та послуг, які з ним пов'язані; інформаційними послугами та обробкою даних; кабельними мережами й продажем програмного забезпечення.

На нашу думку, готовність працівника до трудової діяльності є однією з важливих характеристик успішного трудового процесу. Готовність до діяльності є складним особистісним утворенням, своєрідною багаторівневою системою рис і властивостей, що у своїй сукупності дає можливість суб'єкту успішно здійснювати конкретну діяльність. Після отримання спеціального професійного навчання людина спроможна здобувати практичні навички, підвищувати рівень своєї готовності.

Перевагою трудової діяльності в умовах знаннєвого суспільства є можливість нівелювання категорії відстані, чому сприяє *розвиток інформаційно-комунікаційних технологій*. Водночас, розвиток ІКТ у сфері обміну інформацією та знаннями вимагає від кожного працівника опанування навичками їх досконалого володіння.

В умовах економіки знань незмірно зростає кількість нових видів професійної трудової діяльності. Сьогодні за різними даними у світі нараховується від 30 до 60 тис. професій, а процеси поділу праці досягли таких розмірів, що держави вживають спеціальних заходів щодо управління ними. Водночас здатність до продукування новітніх форм професійної трудової діяльності визначає можливості інноваційного розвитку економіки країни, оскільки саме поява інноваційних типів трудової діяльності вказує на розвиток нової економіки.

Таким чином, у період, коли основна увага зосереджується на якості людського капіталу, для здійснення ефективної та інноваційної трудової діяльності не достатньо лише здобути якісну освіту, необхідністю постає її постійне удосконалення та оновлення навичок трудової діяльності, як необхідна умова розвитку економічної системи нового типу.

Література

1. Черненко В. Інноваційна праця та мотиваційні основи її розвитку / В. Черненко // «Україна: аспекти праці». — Київ, 2007. — № 6. — С. 30–34.
2. Богоявленська Ю. В. Економіка та менеджмент праці: Навчальний посібник / Ю. В. Богоявленська, Є. І. Ходаківський. — К.: Кондор, 2005. — 332 с.

Левченко А.С.

к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства

Королева Н.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства

Алферова В.Д.

студент

Ряпухина В.Н.

студент

Белгородский государственный технологический

университет им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТРЕТ ПОСТАВЩИКОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФРИЛАНС-УСЛУГ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Мы живем в эпоху свободы: свободы слова, свободы выбора, свободы передвижения и свободы труда. Конституция Российской Федерации гласит: «Труд свободен. Каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию» [1]. Таким образом, свобода труда проявляется в потенциальной возможности трудоустройства гражданина и выбора им сферы приложения трудовых способностей. Это право, как никто другой, реализуют фрилансеры.

Фрилансер дословно с английского «freelancer» переводится как «свободный наемник», а в переносном значении — как «вольный художник». Термин фрилансер впервые употребляется В. Скоттом в романе «Айвенго» для описания «средневекового наемного воина» [2]. По сути же фрилансер это независимый работник, несущий полную ответственность за результат своей работы и получаемый доход.

История современного фриланса началась в США. В 1972 г. ученый Южнокалифорнийского Университета Дж. Ниллес предложил новый способ организации труда — телеработу. Он ввел в обращение соответствующий термин «telecommuting» («теледоступ»). Суть идеи Ниллеса была проста: сотрудникам не обязательно находиться в офисе в течение всего рабочего дня, они вполне могут выполнять свои обязанности дома. Связь между работниками он предложил поддерживать при помощи телефона.

В то же время, ученый не был уверен в том, что в домашней обстановке «телеработники» будут трудиться так же эффективно, как и на предприятии. Чтобы развеять собственные сомнения, он провел ряд экспериментов, результаты которых отразил в докладе.

Работой Дж. Ниллеса заинтересовался Национальный фонд научного финансирования. Американские власти посчитали фриланс перспективной схемой организации труда. Ниллес получил грант на проведение исследований. Его подход позволял не только разрешить проблему занятости населения удаленных регионов, но и существенно снизить остроту транспортного вопроса в мегаполисах.

Исследования Ниллеса привлекли внимание главы Комитета по экономическому развитию Ф. Скиффа. В 1979 г. он развил идеи ученого, ввел в обиход еще один термин — «flexiplace» («гибкое рабочее место») и опубликовал в «Вашингтон Пост» статью о преимуществах удаленной работы.

В 80-е гг. XX в развитие фриланса вышло на новый уровень. В 1982 г. под руководством Дж. Гордона, бывшего сотрудника кадрового управления корпорации «Джонсон энд Джонсон», была проведена первая общенациональная конференция, посвященная телеработе.

Постепенно термин «телеработник» был вытеснен более звучным словом «фрилансер». Со временем Скифф и Флеминг выяснили, что далеко не каждую деятельность можно заменить удаленной работой. Сформировался перечень специалистов, которые могли трудиться дома при наличии соответствующего оборудования и средств связи. Большая часть «дистанционных профессий» связана с интернетом и компьютерными технологиями: веб-дизайнеры, программисты, проектировщики, переводчики и журналисты и т.д.

Первоначально фриланс задумывался как наемная работа штатных сотрудников на дому. Но сегодня большая часть фрилансеров являются или внештатными сотрудниками, или самозанятыми лицами.

В 1999 г. была сформирована первая западная фриланс-биржа Elance.com, где фрилансеры могли предлагать свои услуги заказчиком в свободном доступе. В России фрилансеры появились вскоре после появления интернета. Большая их часть работала на западные компании на зарубежных порталах удаленной работы. В начале 2000-х гг. начали возникать российские биржи фрилансеров. Появились такие проекты как gubler.ru, goody.ru и др. К настоящему моменту подавляющее большинство бирж тех времен прекратили существование. Их главные ошибки заключались в слепом подражании западным коллегам и взимание платы за пользование сервисом, к чему российские фрилансеры не были готовы.

Первые биржи фриланса не выжили, но дали определенный толчок отрасли. Спустя несколько лет после бесславной гибели первых ресурсов удаленной работы, российский фриланс начал возрождаться. Появились бесплатные сайты, сформировались профессиональные сообщества [3, 4].

В настоящее время существует большое количество возможностей для фриланса в интернете. Каждый человек может найти вид деятельности для основного или дополнительного источника доходов. К ключевым

направлениям относятся следующие: программирование; дизайн; консультирование; копирайтинг (профессиональная деятельность по написанию рекламных или презентационных текстов); трейдинг (торговля на валютных биржах); маркетинг; партнерский бизнес (посредничество в области продвижения товаров и услуг на условиях комиссионного вознаграждения); инфобизнес (создание и продвижение собственного инфопродукта); сетевой маркетинг (продвижение товаров и услуг через построение сети дистрибьютеров) и др. [5].

С целью изучения поставщиков рынка фриланс-услуг в интернете, нами был проведен онлайн-опрос с помощью сервиса Survio. Опрос доступен по ссылке: <http://www.survio.com/survey/d/y7i1f5g5l2e7p9d5r>. В исследовании приняли участие 50 человек. Результаты опроса представлены на рис. 1–10.

Различие в доле мужчин и женщин фрилансеров (рис. 1) вполне логично, поскольку, согласно данным последней переписи населения, количество женщин в России на 16% превышает количество мужчин. Кроме того, женщины более доверчивы и проще относятся к интернет-заработку, чем представители сильного пола [6].

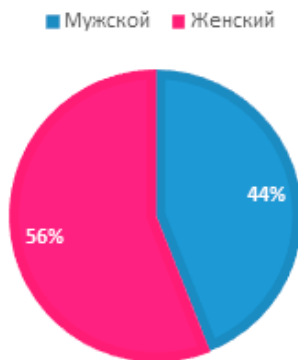


Рис. 1. Распределение интернет-фрилансеров по полу

Наибольшее количество людей, зарабатывающих в интернете, принадлежит к возрастным группам 18–21 и 36–55 лет (рис. 2). Первая группа в основном представлена студентами, которым сложно совмещать работу по найму с обучением в университете, поэтому они ищут альтернативные способы заработка в интернете. Вторая группа — люди, которые много лет работали по найму и либо устали от этого, либо хотят иметь дополнительный заработок в свободное время. В интернете зарабатывают даже пенсионеры — 3 человека из 50 указали, что они старше 56 лет. Как показывает практика, людям пожилого возраста интернет-фриланс дается сложно, но большое количество свободного времени это компенсирует.

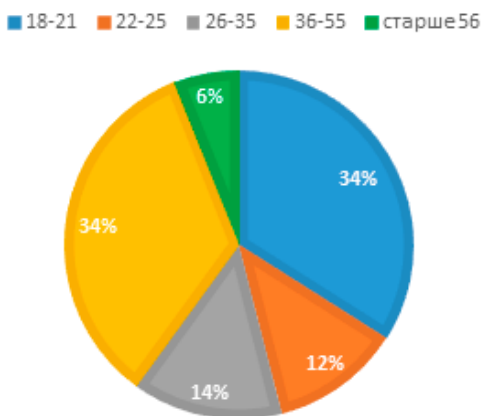


Рис. 2. Распределение интернет-фрилансеров по возрасту

Распределение интернет-фрилансеров по уровню образования характеризуется относительной равномерностью: в интернете зарабатывают люди как с высшим, так и со средним общим образованием (рис. 3). Два человека из 50 имеют только начальное образование. Это говорит о том, что в интернет-фрилансе действуют свои законы, и традиционное образование не играет существенной роли.



Рис. 3. Распределение интернет-фрилансеров по уровню образования

Как свидетельствуют данные рис. 4, 40% опрошенных зарабатывают исключительно интернет-фрилансом, остальные совмещают это с другими заработками и имеют несколько источников дохода.

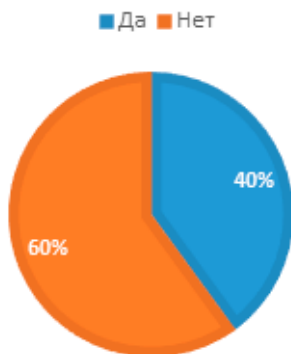


Рис. 4. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Является ли для Вас заработок в интернете единственным источником дохода?»

Почти треть опрошенных совмещает интернет-фриланс с работой по найму (рис. 5). Это объясняется тем, что достаточные для жизни доходы из интернета получают немногие, особенно на начальном этапе, поэтому люди, как правило, не торопятся бросать работу по найму и пытаются зарабатывать в интернете в свободное время.

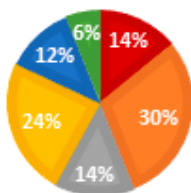
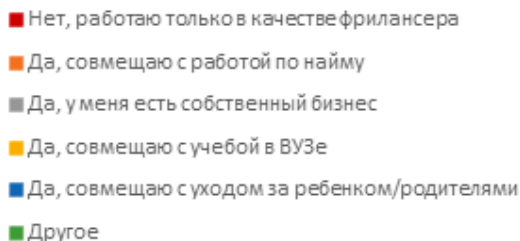


Рис. 5. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Совмещаете ли Вы работу в качестве фрилансера еще с какой-либо деятельностью?»

Четверть респондентов совмещает заработок в интернете с обучением в вузе, что гораздо проще, чем совмещать учебу с работой по найму; 14% совмещают интернет-фриланс с собственным бизнесом или занимаются

исключительно фрилансом; 12% совмещают интернет-фриланс с уходом за ребенком или родителями, т.к. работа по найму такой возможности не предоставляет. Как показывает практика, большое количество женщин в декрете ищет возможность заработка на дому и, как правило, находит именно в интернете. Три человека ответили «другое», двое в пояснении написали, что проходят обучение методам зарабатывания денег в интернете. Один респондент отметил, что совмещает интернет-фриланс с учебой в вузе и работой по найму.

Основными причинами, побудившими людей заниматься интернет-фрилансом, являются желание стать свободными, независимыми и иметь дополнительный источник дохода. На это указали более половины респондентов. Около 20% респондентов устали от работы по найму или их хобби переросло в работу. 6% опрошенных работают дома по причине ухода за ребенком, 10% занялись предоставлением услуг через интернет после увольнения и безуспешных попыток устроиться на новую работу (рис. 6).



Рис. 6. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Почему Вы решили начать зарабатывать в интернете?»

Почти 80% опрошенных интернет-фриланс привлекает гибким графиком и возможностью работы дома (рис. 7). Это действительно веское преимущество интернет-работы по сравнению с работой по найму. Менее привлекательным являются такие положительные стороны интернет-фриланса как возможность совмещения с учебой или работой по найму, отсутствие начальства и постоянного контроля, разнообразие выполняемой работы и др. Также 10 человек привлекла возможность совмещать фриланс с уходом за детьми, а 8 человек рады возможности работать индивидуально, без коллектива.

Секція 4: Економіка праці і управління персоналом



Рис. 7. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Чем лично Вас больше всего привлекает работа в интернете?»

Более половины респондентов не устраивает нестабильность и непредсказуемость будущих доходов из интернета (рис. 8), что является, пожалуй, самым большим минусом в такой работе.



Рис. 8. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Что лично Вам больше всего НЕ нравится в работе в интернете?»

Около трети опрошенных не устраивает отсутствие социальных гарантий и невысокий престиж данного вида занятости. К сожалению, до сих пор у многих людей интернет-заработок ассоциируется с чем-то страшным, темным и незаконным, а люди, занимающиеся им, не внушают доверия. Поэтому интернет-фрилансеры очень часто сталкиваются с непониманием и отсутствием поддержки у родных и близких людей. Тем не менее, 10 человек ответили, что им в их работе нравится все.

Практически половина опрошенных занимается продвижением товаров или услуг (рис. 9). В настоящий момент это самый распространенный и доступный способ заработка в интернете, ему просто обучиться и быстро начать зарабатывать. На втором месте — партнерский бизнес, сетевой маркетинг и инфобизнес. К менее популярным способам заработка принадлежат копирайтинг, трейдинг, дизайн и консультирование, т.к. они требуют углубленного обучения, значительных затрат денег и времени. Самым непопулярным видом деятельности является программирование. Это объясняется появлением большого количества интернет-конструкторов сайтов, которые позволяют создавать современные веб-пространства даже людям, не владеющим специальными знаниями. Три человека (6% опрошенных отметили занимаются наполнением контентом групп в социальных сетях, интернет-телевидением или зарабатывают на кликах.



Рис. 9. Распределение интернет-фрилансеров по ответу на вопрос: «Чем именно Вы зарабатываете в интернете?»

В качестве индивидуального предпринимателя зарегистрированы всего 20% респондентов. Это объясняется с одной стороны, достаточно низким уровнем доходов большинства интернет-фрилансеров, которые просто не стоят того, чтобы заниматься официальным оформлением себя как предпринимателя. С другой стороны, нежеланием фрилансеров выплачивать налоги и делиться и без того небольшими доходами с государством.

Как и ожидалось, более половины участников опроса указали, что их ежемесячный доход из интернета составляет менее 10 тыс. руб. (рис. 10). Конечно, в качестве основного источника дохода этого недостаточно, поэтому интернет-фриланс может рассматриваться как дополнительный заработок в свободное от учебы или работы по найму время. Более трети респондентов зарабатывают от 10 до 50 тыс. руб. и только 10% опрошенных зарабатывают более 50 тыс. руб. в интернете ежемесячно.

■ Менее 10 тыс. рублей ■ От 10 до 25 тыс. рублей ■ От 25 до 50 тыс. рублей
■ От 50 до 75 тыс. рублей ■ От 75 до 100 тыс. рублей ■ Свыше 100 тыс. рублей

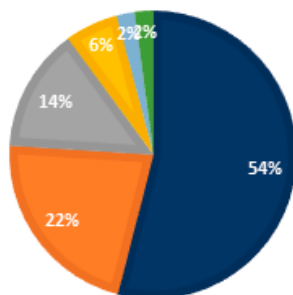


Рис. 10. Распределение интернет-фрилансеров по среднему размеру ежемесячного дохода из интернета

Результаты проведенного исследования позволили выявить и проанализировать структуру современных самозанятых интернет-фрилансеров по различным признакам и общую ситуацию на рынке интернет-работка. В целом, исходя из того, что количество фрилансеров постоянно растет, можно сделать вывод, что наше общество постепенно переходит к пониманию выгоды замены некоторых специалистов фрилансерами. Постепенно фриланс становится важным источником дополнительного дохода для многих людей в России.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. (в ред. от 21.07.2007 N5-ФКЗ). — М: Юрайт-Издат, 2009.
2. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Фрилансер>
3. Портал о фрилансе «Kadrof.ru» [Электронный ресурс]: <http://www.kadrof.ru/history.shtml>
4. Кузнецова И. А. Исторический аспект развития организации труда / Кузнецова И. А., Балабанова М. А. — Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г Шухова, 2013. — Ч. 1. — С. 304–308.
5. Левченко, А. С. Особенности определения маркетинговой активности предприятия как составляющей деловой активности / А. С. Левченко, А. А. Рудычев // Социально-гуманитарные знания. — 2013. — № 8. — С. 225–231.
6. Киндаев А. Ю. Гендерное неравенство при трудоустройстве выпускников вузов / А. Ю. Киндаев, Н. Р. Медведева // «XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс»: Периодическое научное издание. — Пенза: Изд-во Пенз. гос. технол. акад., 2013. — 329 с. — С. 309–314.

Секція 5: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лисак Г. Г.

*доцент кафедри економічного аналізу та статистики
Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ МАТРИЦЬ В УПРАВЛІННІ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Комерційна діяльність торговельного підприємства є комплексною та багатоаспектною. Рішення у цій сфері є базуєтворюючими під час планування результатів функціонування торговельного підприємства та визначення перспектив його розвитку. Незалежно від масштабу та напрямку діяльності господарюючого суб'єкта, основу його поточних планів і бюджетів становлять показники та дані за бюджетами з продажів, закупівлі, запасів товарів, графіками припливу та відтоку коштів із продажу, закупівлі товарів та ін. На основі цієї інформації формуються прогнозні баланси, звіти про фінансові результати, а також звіт про рух грошових коштів у розрізі бізнес-напрямів та підприємства загалом.

Вимоги щодо ефективності поточної діяльності та забезпечення розвитку на підприємстві оптової торгівлі щонайкраще задовольняли б цільові настанови господарюючого суб'єкта щодо реалізації товарів, а також фінансування комерційних операцій. Ураховуючи специфіку організації бізнесу для підприємств оптової торгівлі, ця проблематика конкретизується у вирішенні питань щодо управління продажами, формування кредитної політики підприємства, а також управління запасами товарів, дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Однією з характеристик узгодженості рішень щодо окремих аспектів комерційної діяльності на підприємстві є обсяг і динаміка поточних фінансових потреб і фінансового циклу. В узагальненому вигляді поточні фінансові потреби визначають як «грошові кошти, необхідні для забезпечення безперервності поточної діяльності підприємства за умов дотримання укладених угод» [2, с. 6]. Водночас аналіз компонентного складу свідчить, що це динамічна характеристика, яка відображає результат реалізації окремих політик підприємства, а саме політики управління

запасами, дебіторською та кредиторською заборгованостями. Якщо фінансово-експлуатаційні потреби характеристика абсолютна, то фінансовий цикл — відносна характеристика, що відображає часовий проміжок між оплатою та отриманням коштів за товар.

З огляду на змістове наповнення та порядок визначення поточних фінансових потреб і фінансового циклу бажаним для підприємства є негативні значення та зменшення в динаміці як першого, так і другого показників. Водночас зростання кредиторської заборгованості обмежується умовами ліквідності та платоспроможності господарюючого суб'єкта, а оборотність товарних запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей залежать від динаміки реалізації, рівня маржинального доходу, цінової політики торговельного підприємства, сезонності, умов постачання товарів та інших чинників. З огляду на це об'єктивним у вирішенні фінансових аспектів комерційної діяльності є дотримання принципу узгодження цілей та орієнтира на рішення, що спрямовані на знаходження рівноваги між різними характеристиками діяльності торговельного підприємства.

Слід відзначити, що на рівні підприємства умова рівноваги активно використовується як під час аналізу результатів, так і під час обґрунтування управлінських рішень. Прикладом таких розробок є методичні підходи до діагностування рівноваги на підприємствах за різними напрямками [1–4]. В основі цих розробок — матриці, побудовані з використанням узагальнюючих показників. Незважаючи на різні об'єкти дослідження, послідовність побудови та використання матриць є схожою та включає етапи обґрунтування системи узагальнюючих показників, визначення квадрантів матриці та формування висновків щодо стану об'єкта дослідження за потрапляння до відповідного квадранта.

Ґрунтуючись на методичних засадах побудови та використання фінансових матриць, ми розробили матрицю поточного фінансування комерційної діяльності на оптовому торговельному підприємстві. Для діагностики стану та оцінювання прогностичних варіантів фінансування комерційної діяльності на торговельному підприємстві рекомендовано врахувати коефіцієнти покриття та співвідношення оборотностей запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей. В основі формування фінансової матриці — теза про оптимальність фінансування комерційної діяльності за умов збереження ліквідності та скорочення фінансового циклу. Розроблена матриця базується на коефіцієнтах, побудованих на базі показників ліквідності, та тривалості фінансового циклу. Особливість розрахунку — використання не загальних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, а лише їх товарних складових. Таким чином, показники, що використані для побудови фінансової матриці, кількісно визначаються за формулами:

$$K_{\Pi} = \frac{З + ДЗ_{\tau}}{КЗ_{\tau}}, \quad (1)$$

$$K_{\text{тр}} = \frac{\text{Пкз}_{\tau}}{\text{Пз} + \text{Пдз}_{\tau}}, \quad (2)$$

де K_{Π} – коефіцієнт співвідношення матеріальних оборотних активів та поточних зобов'язань;

$K_{\text{тр}}$ – коефіцієнт співвідношення тривалості оборотів кредиторської заборгованості та матеріальних оборотних активів;

$З$ – запаси товарів, тис. грн;

$ДЗ_{\tau}$ – дебіторська заборгованість (товарна), тис. грн;

$КЗ_{\tau}$ – кредиторська заборгованість (товарна), тис. грн;

Пкз_{τ} – тривалість обороту кредиторської заборгованості (товарної), дні;

Пз – тривалість обороту запасів товарів, дні;

Пдз_{τ} – тривалість обороту дебіторської заборгованості (товарної), дні.

Коефіцієнт K_{Π} характеризує достатність матеріальних оборотних активів для покриття поточних зобов'язань та є близьким за змістом до коефіцієнтів ліквідності. Якщо $K_{\Pi} > 1$, то це свідчить, що підприємство має проблеми з реалізацією товарів, якщо $K_{\Pi} < 1$ – з товарним забезпеченням комерційної діяльності.

Коефіцієнт $K_{\text{тр}}$ відображає стан фінансування поточних операційних фінансових потреб на підприємстві. Якщо $K_{\text{тр}} > 1$, то це свідчить, що підприємство використовує для фінансування комерційної діяльності кошти контрагентів, якщо $K_{\text{тр}} < 1$, то підприємство використовує під час формування товарного забезпечення не тільки кошти, що надійшли від контрагентів як передплата, а й інші (власні або позикові).

Для оцінки стану поточного фінансування комерційної діяльності на оптовому торговельному підприємстві розроблено відповідну матрицю (рис. 1).

Значення показників	$K_{\text{тр}} > 1$	$K_{\text{тр}} \approx 1$	$K_{\text{тр}} < 1$
$K_{\Pi} > 1$	3	4	5
$K_{\Pi} \approx 1$	2	1	6
$K_{\Pi} < 1$	9	7	8

Рис. 1. Матриця поточного фінансування комерційної діяльності на торговельному підприємстві

У межах матриці виділено 9 квадрантів, що об'єднані в чотири блоки. Квадранти 1, 2, 3, 4 визначають позицію рівноваги стосовно забезпечення ліквідності та поточного фінансування комерційної діяльності торговельного підприємства; квадранти 5, 6, 7 — позицію неузгодженості дій щодо управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованостями; квадрант 8 відображає найбільш складну позицію торговельного підприємства, а саме порушення пропорцій у формуванні запасів і дебіторської заборгованості (товарної) та джерел їх покриття; квадрант 9 — найменш вірогідну ситуацію, що може скластися на підприємстві, а саме нарощення обсягів передоплати за зниження товарного забезпечення.

Розроблена матриця прийнятна як для ідентифікації фінансування комерційної діяльності торговельного підприємства, так і для прогнозних розрахунків.

Література

1. Власова Н. О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі: монографія / Н. О. Власова, Л. Л. Носач; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х.: ХДУХТ, 2011. — 229 с.
2. Пестовская З. С. Текущие финансовые потребности предприятия. Концептуальные подходы к управлению [Электронный ресурс] / З. С. Пестовская. — Режим доступа: <http://duer.edu/uploads/finansy14-15/11129.pdf>.
3. Савченко Т. Г. Класифікація моделей економічної рівноваги / Т. Г. Савченко, О. С. Качаев [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/772/1/Model%20of%20economic%20equilibrium_2009.pdf
4. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / [І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва та ін.]; за ред. І. О. Бланка. — К.: КНТЕУ, 2011. — 343 с.

Пестовська З.С.

*старший викладач кафедри міжнародних фінансів,
обліку та оподаткування
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля
Дніпропетровськ, Україна*

КРЕДИТУВАННЯ ЯК СПОСІБ ПОКРИТТЯ ПОТОЧНИХ ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Роль машинобудування в економічному розвитку країни визначає його обслуговуюча функція в усіх міжгалузевих комплексах — паливно-енергетичному, агропромислового, будівельному, лісовому; участь у територіальному поділі праці. На думку В. А. Ткаченка [1, с. 143], саме машинобудуванню належить ключова роль у прискоренні науково-технічного прогресу, переході до нової системи ринкових відносин, що нерозривно пов'язане з переходом до техніки останніх поколінь, нових технологій.

З теоретичної точки зору поточні фінансові потреби підприємства — це мінімальна сума грошових коштів, яку підприємству необхідно мати у своєму розпорядженні у певний момент часу для фінансового забезпечення своєї операційної діяльності [2, с. 307–310].

Фінансування поточної (сукупність різновидів виробничої, господарської, фінансової діяльності підприємства, яка не носить капітального та іншого довгострокового характеру) діяльності підприємства здійснюється в порядку фінансування його поточних фінансових потреб (ПФП).

Формування поточних фінансових потреб та їх фінансування здійснюються в процесі обороту грошових коштів. ПФП виступають як потреба підприємства в короткострокових фінансових і кредитних ресурсах.

Для повного покриття ПФП необхідні достатні для цього оборотні кошти. Поточні фінансові потреби виступають як поточна потреба підприємства у власних і позикових оборотних коштах для фінансування поточної діяльності. Не ПФП виступають економічної та фінансової категорією, а оборотні кошти (оборотний капітал). Правильне розуміння розглянутих потреб безпосередньо пов'язане з грошовим обігом і природою функціонування двох споріднених фінансових категорій оборотного капіталу і оборотних коштів.

Поточні фінансові потреби підприємства визначаються грошовими витратами, мінімально необхідними для здійснення безперервної поточної фінансово-господарської діяльності підприємства. Але мінімальна потреба у власних оборотних коштах (оборотному капіталі) не дорівнює поточній фінансовій потребі в них — остання завжди більше. Для

забезпечення необхідного додаткового фінансування оборотних коштів підприємства залучають короткострокові банківські кредити та інші поточні позикові джерела покриття додаткової потреби.

Анкетування досліджуваних машинобудівних підприємств Дніпропетровської області показало, що в жодного не існує окремого структурного підрозділу, відповідального за процес управління поточними фінансовими потребами відповідного підприємства, отже доцільним є введення до організаційної структури управління ПФП відповідного підрозділу або спеціаліста у цьому питанні.

На 4 підприємствах з 15 досліджуваних функції управління оборотним капіталом виконує відділ збуту, на трьох — відділ постачання, на 8 — бухгалтерія.

В ході анкетування з'ясовано, що в той час як цілі, програми та плани підприємств стосовно фінансування поточної діяльності, підтримання ліквідності та рентабельності були зосереджені на майбутньому, система контролю була спрямована на минуле та реагувала на відхилення сьогоднішніх результатів від плану на поточний період. Це означає, що мета та оцінка результатів не завжди пов'язані між собою.

Щодо співвідношення власних та позичених коштів на досліджуваних підприємствах не виявлено ретельного аналізу оптимальності, а відповідно й будь-якого прогнозування цього співвідношення.

Важливим інструментом фінансування поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств є банківське кредитування (табл. 1).

Таблиця 1

**Кредитування банками реального сектору економіки України,
2002–2014 роки* [3]**

Роки	Кредити всього, млн грн	Кредити реальному сектору, млн грн	Кредити реальному сектору до загального обсягу, %	Кредити у поточну діяльність, млн грн	Кредити до 1 року, млн грн	Кредити до 1 року у кредитах у поточну діяльність, %	Ставка по кредитах реальному сектору, % річних
2002	41199	3853	92,61	36718	28519	77,67	23,4
2003	67835	57403	84,62	55361	34382	62,11	18,7
2004	88579	71589	80,82	67653	37063	54,78	17,6
2005	143423	106078	73,96	96357	47028	48,81	16,9
2006	245230	160503	65,45	137516	72050	52,39	15,7
2007	426867	260476	61,02	217271	107921	49,67	14,7
2008	734022	443665	60,44	359140	190299	52,99	18,5
2009	723295	462215	63,90	373759	199323	53,33	20,6

Продовження табл. 1

2010	732823	500961	68,36	415 706	208 201	50,08	17,3
2011	801809	575545	71,78	484 243	251 298	51,89	17,0
2012	815142	605425	74,27	547194	296547	54,19	14,8
2013	910782	691903	75,97	624914	358812	57,42	17,2
2014	1020667	778841	76,31	655245	339631	51,83	18,3

*Розраховано автором з використанням [3]

Крім того, підприємства застосовують для поточного фінансування серед чисельних кредитних продуктів банків (облік векселів, факторинг, форфейтинг, овердрафт) тільки короткострокові кредити (табл. 2): з 15 підприємств три жодного разу протягом досліджуваного періоду не зверталися за короткостроковим кредитом до банків, рідко (1–4 рази за досліджуваний період) зверталися 4 підприємства, постійно, з тенденцією до збільшення заборгованості, — 6 підприємств.

Таблиця 2

Використання машинобудівними підприємствами Дніпропетровської області векселів та короткострокового банківського кредитування у 2002–2014 рр. (кількість років з досліджуваного періоду)*

Назва підприємства	Короткострокові кредити банків (р.500 ф.1)	Наявність заборгованості за кредитами на 31.12.2014	Векселі отримані (р.150 ф.1)	Векселі надані (р.520 ф.1)
1. ПрАТ «Дніпровський завод «Алюмаш»	—	—	—	—
2. ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»	2	+	—	2
3. ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	11	+	13	8
4. ПАТ «ДНІПРОВАЖМАШ»	12	+	10	7
5. ПАТ «Дніпроважпапірмаш ім. Артема»	6	—	10	13
6. ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів» (Дніпровагонрембуд)	13	+	—	3
7. ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків» (ДЗПВ)	5	—	2	3
8. Державна холдингова компанія «Дніпровський машинобудівний завод» (ДХК ДМЗ)	10	—	9	2

Продовження табл. 2

9. ПАТ «Дніпрополімермаш»	2	–	7	13
10. ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод» («ДНСЗ»)	–	–	10	6
11. ДП «НБК «Електровозобудовання»	13	+	1	–
12. ПрАТ «Дніпропетровський експериментальний механічний завод» («ДнЕМЗ»)	–	–	–	–
13. ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин» (ПАТ «Завод «Палмаш»)	12	+	10	2
14. ПАТ Завод «ПАВЛОГРАД-ХІММАШ»	2	–	4	6
15. ПАТ «Синельниківський ресорний завод» (ПАТ «СРЗ»)	3	–	3	3

*Складено автором за [4]

Якщо говорити про застосування комерційного кредитування шляхом надання або отримання векселів, то аналіз показав наступне (табл. 2): з 15 підприємств три жодного разу протягом досліджуваного періоду не розраховувалися з постачальниками за допомогою векселів, рідко (1–4 рази за досліджуваний період) надавали векселі 6 підприємств, постійно – 2 підприємства; з 15 підприємств 4 жодного разу протягом досліджуваного періоду не прийняли від покупців векселі, рідко (1–4 рази за досліджуваний період) приймали 4 підприємств, постійно – 6 підприємств (з них три – на невеликі суми 1–10 тис. грн).

Література

1. Ткаченко В. А. Теория проектирования больших самоуправляемых социально-экономических систем: науч. – концепт. альм. В 5 томах. – Д.: Монолит, 2013. – Том 1: Теоретические основы проектирования сложных самоуправляемых социально-экономических систем: монография / В. А. Ткаченко, Б. И. Холод, А. И. Шукин; под науч. ред. д.э.н., академика АЭН Украины, проф. В. А. Ткаченко. – 256 с.
2. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Учебник. – М.: Перспектива, 2001. – 489 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України. Електронний ресурс. Режим доступу: www.bank.gov.ua.
4. Загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР. Електронний ресурс. Режим доступу: www.smida.gov.ua.

Турило А.А.

к.е.н., доцент

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ В ПРОЦЕСІ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ключевые слова: *інноваційний розвиток підприємства, планування інноваційного розвитку, маркетингові умови.*

Key words: *innovative development, planning innovation development, marketing conditions.*

В ринкових умовах господарювання планова робота на підприємстві все більше спирається на маркетингові дослідження, що є абсолютно закономірним процесом, бо світ стає все більш глобальним, вплив зовнішніх чинників зростає (при цьому в певній мірі зростає мінливість і невідомість цих чинників).

Маркетингові дослідження на підприємстві, як і маркетинговий план, повинні орієнтуватися, повністю погоджуватися з основними цілями і задачами підприємства, як в довгостроковому, так і поточному періодах.

Задачі маркетингових досліджень в ракурсі інноватизації підприємства можна умовно поділити на два види. Задачі першого виду пов'язані з тим, що маркетинговий відділ підприємства комплексно аналізує ринок на предмет виявлення інновацій, які в принципі підійшли б для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Після того як маркетинговий відділ виявив певну кількість інновацій, іде їх подальший всебічний аналіз стосовно найбільш ефективних їх видів і методів використання для даного підприємства з його специфікою виробництва.

Дослідження маркетингового відділу, як правило показують, що не завжди вдається знайти на ринку всю необхідну кількість інновацій (за їх якістю, дією, рівнем бажаного результату тощо).

В процесі загального і маркетингового планування основними критеріями визначення тієї чи іншої інновації, для впровадження її в діяльність підприємства, є наступні. По-перше, інновація повинна мати «точковий характер», тобто закривати слабкі місця в виробничо-господарському процесі, ранжуючи ці слабкі місця за їх роллю в діяльності підприємства. По-друге, всі інновації, що плануються до впровадження, формуються за системним принципом по відношенню до підприємства, як об'єкта, щоб через таку систему, планово і реально забезпечити максимально можливе

зростання загального рівня інноватизації підприємства, а значить і його конкурентоспроможності. По-третє, сукупність інновацій, на етапі прогнозу і планування інноваційного розвитку підприємства, а в подальшому і при фактичному використанні, повинні забезпечити зростання економічної ефективності підприємства.

На рис. 1 наведено зв'язок маркетингових досліджень з процесом планування інноваційного розвитку підприємства.

Удосконалення маркетингового планування в сучасних умовах господарювання пов'язано з такими аспектами діяльності підприємства, як: 1) покращення комунікаційних зв'язків між даним підприємством і його стейкхолдерами на засадах взаємної економічної вигоди; 2) цілеспрямована інтеграція і реалізація всіх функцій маркетингу на забезпечення



Рис. 1. Зв'язок маркетингових досліджень з процесом планування інноваційного розвитку підприємства (авторська розробка)

процесу інноватизації підприємства; 3) маркетингові дослідження, що направлені на обґрунтоване гармонійне поєднання залучення і розробки необхідної сукупності інновацій для забезпечення ефективного процесу інноватизації підприємства; 4) поєднання маркетингових досліджень з науковими в галузі залучення і розробки інновацій; 5) відповідність маркетингових досліджень стратегії розвитку підприємства і специфіці його діяльності; 6) створення умов для мотивації процесів маркетингових досліджень і інноватизації підприємства і підвищення корпоративної культури.

Основні постулати, що відображають ефективність взаємозв'язку маркетингу і інноватизації підприємства:

1) Маркетинг як важливий аспект планування і управління інноваційним розвитком підприємства.

2) Маркетинг як інтегруючий об'єднуючий чинник оцінки впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на інноваційний розвиток підприємства.

3) Маркетинг як умова формування обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку підприємства.

4) Маркетинг як умова формування і утримання конкурентних переваг в діяльності підприємства.

5) Маркетинг як нова концепція розвитку підприємства, що охоплює створення, просування та реалізацію власного товару і пошук та придбання найбільш ефективних товарів для підприємства.

Діяльність підприємства в аспекті взаємозв'язку ключових аспектів його конкурентоспроможного розвитку, а саме впровадження інновацій у виробництво, маркетингових досліджень і забезпечення економічної ефективності, інтегровано відображається в процесі планування інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, все вищезазначене дозволяє більш змістовно і обґрунтовано підходити до процесу планування інноваційного розвитку підприємства, в якому важлива роль приділяється маркетинговим дослідженням.

Цветаш Ю.О.

*Аспирант кафедри економіки і оцінки
імушества підприємств
Харьковский національний економічний
університет ім. С. Кузнеця
г. Харьков, Україна*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПРОВЕДЕНИЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современное нестабильное положение экономики Украины существенно влияет на развитие новых предприятий, а также на финансовое положение уже существующих много лет компаний. Открывающееся европейское пространство позволяет расширить рынок сбыта продукции и услуг, но повлечет значительные расходы на поддержание конкурентоспособности отечественных товаров. Эффективное использование финансовых ресурсов обеспечит финансовую устойчивость и повышение платежеспособности предприятия, которая указывает на способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства, которые возникают во время коммерческих, кредитных, инвестиционных и других операциях связанных с денежными ресурсами.

Отслеживание процессов, сбор информации о направлении финансовых потоков, наблюдение за финансовой деятельностью предприятия является сущностью мониторинга финансов предприятия.

Различные аспекты построения мониторинга финансов предприятия раскрыты в работах И. А. Бланка. Автор считает, что основной целью мониторинга финансов предприятия является выявление отклонений фактических результатов от плана; выявление причин, которые повлекли отклонение и разработка решений для его устранения, с целью стабилизации и повышения эффективности финансовой деятельности предприятия [1].

Мониторинг финансов — это инструмент управления финансовой устойчивостью производственно — хозяйственных систем предприятия, а также направлен на учет, анализ и оценку его динамических характеристик. Финансовая устойчивость выступает как фундамент обеспечения устойчивости системы хозяйствующего субъекта в целом. Мониторинг является ключевым звеном, которое позволяет быстро отреагировать на сложившуюся обстановку и принять решения влияющие на финансовую устойчивость предприятия [2; с. 113–114].

Данные о состоянии финансово-хозяйственной деятельности — одна из важнейших функций мониторинга финансов. Для сбора данных не

обходимо использовать внутренние формы отчетности — сводные отчеты. Сводные отчеты формируются на базе бухгалтерской, финансовой и управленческой отчетности предприятия, в которой отражаются экономические и финансовые показатели. Ходякова О. В. в своей статье представила следующие виды сводных внутренних отчетов предприятия [2; с. 113–114]:

сводный отчет «Остатки» (сведения об остатках текущих активов, текущих обязательствах, состоянии текущих счетов, размер текущего капитала);

сводный отчет «Денежные средства» (сведения о движении денежных средств);

сводный отчет «ТМЦ» (данные о ТМЦ поступивших на склад и их перемещении);

сводный отчет «Продукция» (перечень произведенной продукции, остатки и отгрузка продукции);

сводный отчет «Дебиторы»;

сводный отчет «Кредиторы»;

сводный отчет «Добавленная стоимость» (отражение добавленной стоимости по всем видам деятельности);

сводный отчет «Расходы».

В названии и содержании сводных отчетов необходимо внести коррективы, для точного отражения финансов предприятия в денежном эквиваленте, согласно данных программы, в которой ведется учет предприятия. Сводные отчеты будут иметь следующий вид (согласно Плану счетов Украины [3]):

сводный отчет «Денежные средства» (данные счетов 30 «Касса», 31 «Счета в банках», 33 «Другие средства», 34 «Краткосрочные вексели полученные», 35 «Текущие финансовые инвестиции»);

сводный отчет «Запасы» (данные 2 класса счетов, что включает в себя «Производственные запасы», «Текущие биологические активы», «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы», «Производства», «Брак в производстве», «Полуфабрикаты», «Готовая продукция», «Товары»);

сводный отчет «Дебиторы» (данные счетов 36 «Расчет с покупателями и заказчиками», 37 «Расчет с разными дебиторами»);

сводный отчет «Кредиторы» (данные счетов 63 «Расчет с поставщиками и подрядчиками», субсчет 685 «Расчет с другими кредиторами»);

сводный отчет «Расходы связанные с отчислениями в бюджет», «Расходы связанные с общего характера».

Данный вид позволит корректно отразить все доходы и расходы, которые были понесены предприятием за определенный период.

Для более углубленного изучения всех показателей и выявления отклонений фактических от прогнозируемых, не обходимо проводить

анализ финансовой отчетности предприятия (Форма № 1 – «Баланс», Форма № 2 – «Отчет о финансовых результатах» и т.д.). Перечень показателей, которые используют в процессе мониторинга финансов предприятия следующие [4; с. 147–151]:

- 1) Коэффициент степени платежеспособности (на основании Ф№ 1 «Баланс»);
- 2) Коэффициент собственного капитала в обороте (на основании Ф№ 1 «Баланс»);
- 3) Коэффициент оборотных средств в производстве (на основании Ф№ 1 «Баланс»);
- 4) Коэффициент рентабельности оборотного капитала (на основании Ф№ 1 «Баланс»);
- 5) Коэффициент инвестиционной активности (на основании Ф№ 1 «Баланс») и т.д.

Можно сделать вывод о том, что мониторинг финансов предприятия ведут на двух уровнях: углубленный (вычисляя фактические показатели финансовой устойчивости предприятия на основании финансовой отчетности) и поверхностный (формируя сводные отчеты, которые отражают текущее состояние денежных средств предприятия). Проводя мониторинг финансов предприятия на основании бухгалтерских, финансовых и управленческих отчетов можно получить достоверную и полную информацию для своевременного принятия управленческих решений.

Литература

1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: МП «Итем лтд»; СП «АДЕФ-Украина», 1996. – 534 с.
2. Ходякова О. В. Мониторинг как инструмент управления финансовой устойчивостью производственно-хозяйственных систем. – Сучасні проблеми фінансово моніторингу: Збірник матеріалів Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції (3 грудня 2008 р.) – Х.: ХНЕУ, 2008. – 128 с. (Укр. мов.; русск. яз.).
3. План счетов бухгалтерского учета Украины приведен здесь на основе Приказа Министерства финансов Украины № 291 от 30.11.99 г. – Режим доступа: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/258-plan-schetov-buxgalterskogo-ucheta-ukrainy.html>
4. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування: Монографія / За ред.. О. В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 152 с. Укр. мова.

Секція 6: ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Калюжна Ю.В.
*аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізькій національній університет
м. Запоріжжя, Україна*

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У науковій економічній літературі проблема впливу ризиків на діяльність підприємств розглядається не в перше. Вчені наголошують на поширеному використанні аналітичних, статистичних методів та кількісній оцінці окремих видів ризику та ризику проекту, проте ефективність використання існуючих оцінок потребує подальшого дослідження.

У теперішній час використовується ряд методів оцінки економічного ризику:

- статистичний;
- аналітичний;
- метод аналогій;
- метод експертних оцінок і експертних систем [1].

Статистичний метод – дисперсійний, регресійний та факторний аналіз. Перевагою методу є його універсальність, недоліком – необхідність вихідної бази даних, труднощі розрахунків та неоднозначність висновків.

Аналітичні методи застосовують частіше, до них відносяться метод дисконтування (з використанням методу експертних оцінок), аналіз окупності витрат, аналіз беззбитковості виробництва, аналіз чутливості, аналіз стійкості. Метод аналізу чутливості визначає вплив змін різних факторів на результуючі техніко-економічні показники інвестиційного проекту. Цей метод за своєю ідеєю схожий з методом факторного аналізу.

Метод аналізу стійкості визначає зміни основних економічних показників проекту при несприятливій зміні окремих факторів. Під стійкістю розуміється здатність економічної системи зберігати свою працездатність під впливом негативних факторів.

Метод аналогій розглядає ризик конкретного проекту у порівнянні з аналогічним проектом, який був реалізований раніше.

Метод експертних оцінок заснований на інтуїції та практичному досвіді спеціалістів – експертів та є найбільш поширеним. В ході роботи використовується метод опитування експертів, після якого і складається прогноз інвестиційного проекту. При кваліфікованому відборі експертів,

оптимальній організації їх роботи цей метод є найбільш ефективним. Метод експертних систем базується на використанні спеціального програмно-математичного забезпечення [1].

Так, В.М. Гранатуров [1] головними інструментами статистичного методу розрахунку ризику вважає:

- середнє значення випадкової величини, яка вивчається (наслідків якої-небудь дії, наприклад, доходу, прибутку тощо);
- дисперсія випадкової величини;
- стандартне (середньоквадратичне) відхилення;
- коефіцієнт варіації;
- розподіл ймовірності випадкової величини, яка вивчається.

Найбільш розповсюдженим у сучасній практиці є коефіцієнт фінансового ризику, оскільки його розрахунок базується на даних фінансової звітності підприємств. Коефіцієнт фінансового ризику розраховується як відношення залучених коштів до власного капіталу та вказує частку залучених коштів у розрахунку на 1 грн власних коштів позичальника. Нормативне значення коефіцієнту ≤ 1 .

У науковій літературі відсутній єдиний підхід до формулювання та критеріїв оцінки шкали розрахованих ризиків. У різних науковців ця шкала може варіюватися, проте майже у всіх авторів у межах коефіцієнта, що визначає ризик банкрутства від 0,3 до 0,7 знаходиться зона підвищеного ризику. Прийняття рішень щодо реалізації ризикового заходу у межах цієї зони визначається величиною можливого виграшу у випадку, якщо небажаний наслідок не настане та схильністю до ризику осіб, які приймають рішення.

Характеристика градацій шкали ризиків має такий вигляд:

1. Зона прийнятної (мінімальної) ризику характеризується рівнем втрат, який не перевищує розмір чистого прибутку.

2. Зона допустимого (підвищеного) ризику характеризується рівнем втрат, які не перевищують розміри розрахункового прибутку. Обережні управлінці діють у межах такої зони ризику.

3. Зона критичного ризику характеризується тим, що у межах цієї зони можливі втрати, величина яких перевищує розмір розрахункового прибутку, проте не перевищують розмір очікуваних доходів. Тобто існує можливість втратити не тільки прибуток, а й кошти, вкладені у операцію.

4. Зона катастрофічного (недопустимого) ризику характеризується тим, що у межах цієї зони очікувані втрати можуть досягти величини, рівної всьому майновому стану підприємства. До цієї зони також відноситься ризик, пов'язаний з виникненням загрози для життя людей або екологічної катастрофи.

Наведені шкали ризику застосовуються для оцінки прийнятності рівня окремих ризиків, а також для оцінки ризику проектів [1].

На жаль, статистичні та кількісні методи іноді ґрунтуються на важких змістовних розрахунках, потребують врахування багатьох чинників, а емпіричні шкали результатів не завжди дають змогу скласти точні прогнози. За допомогою математичних рівнянь та шляхом формалізації інформації, навряд чи можливо якісно оцінити і передбачити всю складність ризиків, тому для підтримання ефективної діяльності підприємства необхідною є здатність керівництва управляти системними ризиками та використовувати неформалізовані методи. Так, метод експертних оцінок заснований на інтуїції та практичному досвіді спеціалістів — експертів є найбільш поширеним. При кваліфікованому відборі експертів, оптимальній організації їх роботи цей метод є найбільш ефективним.

Література

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. — М.: Дело и Сервис, 2010. — 208 с.

Секція 7: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Василюк Д. Я.

*аспірант кафедри менеджменту і маркетингу
ДВНЗ «Прикарпатський національний
Університет імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ, Україна*

КОНЦЕПЦІЯ ЧЕРГОВОСТІ ПІДТРИМКИ ПРОФЕСІЙНИХ ГРУП З МЕТОЮ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Середній клас є соціальною основою існування громадянського суспільства в США та країнах Західної Європи, і саме перспектива створення демократичної та процвітаючої Української держави багато в чому пов'язана з формуванням середнього класу як соціальної бази ринкових реформ і активної суспільної сили, що виражає і відстоює інтереси всього суспільства [1, с. 24].

Окрім того, слід підкреслити, що в постіндустріальних країнах найважливішим фактором виробництва є в першу чергу інтелектуалізована робоча сила. Мова йде про формування людини постіндустріального суспільства, яке ініціює та контролює процеси соціально-економічної трансформації і є представником справжнього середнього класу [2; с. 303–305].

Очевидно, що проблема формування саме такого справжнього середнього класу залишається надзвичайно актуальною для України. Незважаючи на складне економіко-політичне становище, реальність поступового розвитку знаннємістких сфер господарювання в нашій Батьківщині насправді є високою. Цільове стимулювання розвитку знаннємісткої сфери виробництва може здійснюватись навіть відповідно до специфіки регіонів України та в рамках реалізації регіональних програм, у тому числі за участі міжнародного капіталу (фінансування у рамках транскордонного співробітництва), що в умовах реалізації адміністративно-територіальної реформи має сприятливу нормативно-правову основу. Окрім того, для багатьох регіонів формуються все більш численні професійні групи зайнятих в ІТ-сфері. Мова йде про фрілансерів, програмістів, ІТ-менеджерів, веб-дизайнерів та ін. Наразі це чи не єдина професійна група, котра отримує стабільні доходи (у валютному еквіваленті) та спроможна продукувати інновації, конкурентоспроможні в глобальних масштабах. Залучаючи їх інтелектуально-трудоий потенціал у високотехнологічні

сфери на батьківщині можна досягнути значних ефектів, підтримуючи бізнес спочатку у незначних масштабах і розвиваючи його до рівня специфічних просторових утворень — кластерів, профільних агломераційних утворень з моно- й поліцентричними ядрами, спеціальних економічних зон, технопарків та ін.

У світлі сказаного, концепція формування середнього класу в умовах кризового переходу має обґрунтовувати заходи, спрямовані на такі основні сегментні професійні групи:

1) підприємців — в усіх сферах господарювання, але найперше в стратегічних (згідно з ресурсним потенціалом регіонів, потребами національної безпеки з доданням імпортозалежності);

2) висококваліфікованих працівників, зайнятих у реальному секторі економіки на традиційних засадах найму, в інших знаннемістких видах економічної діяльності;

3) висококваліфікованих працівників, зайнятих у виключно знаннемістких, високотехнологічних видах економічної діяльності, для яких характерна, як правило, віртуальна, гнучка зайнятість з частими ознаками вторинної зайнятості.

Таким чином, першочерговий критерій належності до середнього класу — професійний статус, повинен модифікуватись диференційовано для різних професійних груп. Умови гострого браку бюджетних ресурсів змушують до оптимізації управлінських рішень та визначення порядковості розвитку середнього класу в різних професійних групах.

На рис. 1 пропонуємо черговість цільової підтримки окремих професійних груп в плані стимулювання їхньої самозайнятості або ж зайнятості на засадах найму, що має значні наслідкові ефекти:

- економічні — з відображенням у результатах праці, співвідношенні ресурсних затрат та очікуваних економічних вигод, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у міжнародних масштабах;
- соціальні — з відображенням на покращенні суспільного добробуту, продукуванні соціально значимих ідей та рішень;
- інноваційні — з відображенням на схильності й спроможності інноваційної діяльності або формування відповідних навик в інших осіб;
- соціокультурні — з доданням ціннісних деформацій, посиленням цінності якісних знань, результату праці, можливості покращувати рівень життя інших осіб тощо.

Слід підкреслити, що в Україні існує проблема невідповідності між матеріальним і соціальним статусом індивідів. Адже дуже часто кваліфікація та освіта не забезпечують працюючим такого рівня доходів, який дозволяв би відносити їх до середнього класу. Саме неузгодженість між

професійно-кваліфікаційним та соціокультурним рівнем, з одного боку, та доходами — з іншого, спричинює те, що з кожним роком Україну залишає найактивніша частина населення, яка працевлаштовується в інших країнах, де рівень їхньої освіти та активності дозволяє отримати якісніше життя.

Таким чином, в умовах наростаючої кризи та численних деформацій організації різних суспільних відносин слід створювати, у першу чергу, сприятливі умови розвитку для тих професійних груп, що можуть виконувати функції генераторів та інноваторів. Під розвитком професійних груп маємо на увазі процес інституціоналізації високих освітньо-кваліфікаційних стандартів, цінності результатів праці та дотримання моральних основ трудової діяльності. При цьому такі процеси мають супроводжуватись постійним покращенням мотиваційного середовища зайнятості відповідних професійних груп та обслуговуючого їх персоналу, що буде тягти за собою зростання їхнього рівня добробуту, можливостей інвестування в особистісний людський капітал та здійснення інших видатків з метою задоволення потреб вищого порядку.



Рис. 1. Порядковість розвитку середнього класу в різних професійних групах*

* Побудовано автором

Література

1. Еволюція і розвиток громадянського суспільства в Україні та євроінтеграційні процеси: наук. розробка / Н. Ф. Бенюх, А. Й. Яскевич, І. В. Рейтерович та ін.; за ред. С. О. Телешуна. — К.: НАДУ, 2010. — 52 с.
2. Гуменюк Ю. П. Міжнародна трудова міграція: методологічний та організаційний аспекти: моногр. / Ю. П. Гуменюк. — Тернопіль: ТНЕУ, 2013. — 619 с.
3. Економічна безпека України: стан, проблеми та перспективи: моногр. / Прощаликіна А. М., Бондаренко Г. В., Кирилюк Є. М. та ін.; за ред. І. І. Кукурудзи. — Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2012. — 324 с.

Секція 8: ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Брунько Павло Володимирович
*аспірант кафедри корпоративних фінансів та контролінгу
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
Київ, Україна*

КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА

За 2014р. бачимо, що в Україні прийнято в експлуатацію 9741,3 тис. м² загальної площі житла, яка порівняно з 2013р. зменшилась на 2,1%, а в порівнянні з 1990 р. майже вдвічі, коли було прийнято в експлуатацію 17447 тис. м². У середньому забезпеченість житлом в Україні на 2014 р. складає 23 кв. м. порівняно з іншими країнами 35 кв. м., що свідчить про низьку забезпеченість житлом в Україні. Основними джерелами фінансування житлового будівництва залишаються кошти населення та кошти підприємств, установ і організацій, але при середній заробітній платі в Україні 3500 грн. населення не в змозі придбати житло, вартість якого в діапазоні від 400 до 800 доларів США за м². Тому важливим є створення механізмів залучення у будівництво коштів населення. [1]

Дослідженню фінансування будівництва присвячені окремі праці таких українських і зарубіжних вчених, як Г. В. Горчаківська, А. В. Кравець, А. Н. Асаул, В. В. Бузирева, Н. В. Васильєва, Л. О. Воронова. Питання фінансування житлового будівництва в Україні присвячені дослідження Ю. М. Манцевича В. І. Кравченка, К. В. Паливоди, В. О. Омельчука, О. П. Бичкова, О. Д. Данілова, Т. В. Паєнкової. Однак, відкритим залишається питання розроблення та застосування альтернативних інструментів фінансування спорудження житла, зокрема використання кредитно-деPOSITного механізму залучення коштів.

Згідно з українським законодавством на теперішній час інвестування та фінансування будівництва житлових будівель повинно здійснюватись виключно через: фонди фінансування будівництва (ФФБ); фонди операцій з нерухомістю (ФОН); інститути сумісного (спільного) інвестування (ІСІ); недержавні пенсійні фонди (НПФ); випуск безвідсоткових (цільових) облігацій. З одного боку подібні обмеження вводять додаткові гарантії для інвесторів та встановлюють більш формалізовані правила збору коштів на будівництво через ФФБ, ФОН, ІСІ, НПФ та цільові облігації і цінні папери венчурних пайових інвестиційних фондів. У той же

час, збільшення витрат на утворення та обслуговування перерахованих фондів зумовлює удорожчання будівництва та часто є недостатньо зрозумілою як для кінцевих споживачів так і для підприємств.

Усупереч відносній однозначності положень законодавства, сьогодні індивідуальним інвесторам все ще пропонується широкий вибір альтернативних схем придбання житла на ранніх стадіях спорудження, тобто фінансування його будівництва. Такі інструменти можуть бути представлені у вигляді купівлі-продажу майнових прав, опціонних сертифікатів, укладення попередніх договорів купівлі-продажу, членство в кооперативах і інше.

У якості одного з альтернативних способів, який знаходиться в рамках чинного законодавства, можна використати кредитно-депозитний механізм. Учасниками такого механізму є покупець житла, забудовник і банк. Суть цього механізму зводиться до того, що банк фінансує забудовника з грошових коштів, отриманих від покупця житла в якості депозиту. Депозитом забезпечується повернення кредиту (див. рис. 1).



Рис. 1 Кредитно-депозитний механізм

Використання механізму припускає укладення ряду договорів між його учасниками:

- між покупцем і банком укладається депозитний договір і договір застави прав на депозит; заставою прав на депозит забезпечується повернення забудовником кредиту, отриманого від банку;
- між банком і забудовником укладається кредитний договір, по якому банк фінансує забудовника в об'ємі, достатньому для будівництва конкретного об'єкту житлової нерухомості;
- між покупцем і забудовником укладається попередній договір купівлі-продажу житла, а також договори, якими забезпечується виконання зобов'язань забудовника перед покупцем (застава майнових прав, іпотека ділянки, об'єкту незавершеного будівництва). [2]

Після завершення будівництва, покупець і забудовник укладають договір купівлі-продажу житла, і між учасниками робляться розрахунки: повернення депозиту з нарахованими відсотками, оплата вартості житла за договором купівлі-продажу, погашення кредиту і відсотків по кредиту.

Фінансові потоки при функціонуванні даного механізму виглядатимуть наступним чином:

- індивідуальні забудовники, як фізичні або юридичні особи, розміщують у Банку-партнерові депозит під «*n*» (відсоткова ставка на депозити) на термін будівництва об'єкту (Пасивна операція Банку);
- Забудовник, як юридична особа, відкриває у Банку кредитну лінію під «*n*» + «*m*» (маржа банку) відсотків на період будівництва (Активна операція Банку);
- кредитні кошти витрачаються на оплату будівельних робіт;
- за фактом передачі Інвесторам ордерів на квартири, депозитний договір закривається, кошти зараховуються Банку в якості погашення пов'язаного кредиту.

Вищеописаний механізм має цілий ряд переваг перед іншими способами фінансування будівництва житла, в яких бере участь банк:

- схема максимально відповідає вимогам центрального банківського регулятора (НБУ) з точки зору формування резервів банку, що повинне знижувати ставку кредитування, і тим самим стимулювати будівництво;
- він дозволяє збалансувати ризики сторін і реально забезпечити виконання їх взаємних зобов'язань;
- ця схема дозволяє залучити засоби населення в реальний банківський сектор, стимулюючи тим самим національну економіку;
- схема активізує як активні, так і пасивні операції банку;
- схема додає банку цікавий, з маркетингової точки зору, продукт;
- цей механізм є простим для розуміння і реалізації, порівняно з іншими способами притягнення грошових коштів;
- у випадку застосування схеми здорожчання будівельних робіт для кінцевого споживача відбувається лише на «*m*» відсотків, на відміну від застосування простого кредитування підприємств («*n*» + «*m*») або залучення коштів під фінансування інвестиційного проєкту.

Таким чином, кредитно-депозитний механізм може використовуватися для фінансування житлового будівництва шляхом залучення коштів населення. Важливо, що цей механізм не лише дозволяє законно притягнути фінансування у будівництво житла, він дозволяє врахувати і захистити інтереси кожного учасника.

Література

1. Іванів, Х. І. и Дріль, Н. В. Сучасний стан та перспективи розвитку житлового будівництва в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/40231/1/86-87.pdf>

2. Ніколайчук Ю., Брунько В. Квартира по кредиту-депозиту... Или как купить квартиру в недостроенном доме по кредитно-депозитному механизму финансирования строительства жилья [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://act-ltd.com.ua/legislation/ulysses/675-kvartira-po-kredito-depozitu-ili-kak-kupit-kvartiru-v-nedostroennom-dome-po-kreditno-depozitnomu-mehanizmu-finansirovaniya-stroitelstva-zhilya.html>

Недєліна Любов Романівна

*студентка факультету міжнародних відносин
Університету економіки і права «КРОК»
м. Київ, Україна*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Міжнародна торгівля — історично перша форма міжнародних економічних відносин, що являє собою обмін товарами та послугами між державами [1, с. 13].

Розвиток міжнародної торгівлі має суперечливий характер, оскільки йому притаманні дві взаємопов'язані, але кардинально різні тенденції:

1) прагнення до лібералізації торгівлі, зниження торгових бар'єрів (фритредерство або політика вільної торгівлі);

2) посилення протекціонізму, спроби обмежити доступ «товарів-чужаків» на свої ринки.

Актуальність даної теми визначається неоднозначністю ставлення сучасної економічної науки до одного з основних питань міжнародної торгівлі: яка економічна політика є більш ефективною, — політика вільної торгівлі, чи політика протекціонізму.

Протекціонізм (франц. *protectionnisme*, від лат. *protectio* — захист, заступництво), економічна політика держави, що спрямована на захист національного господарства від іноземної конкуренції, а також на розповсюдження свого економічного впливу на зовнішні ринки. Така політика здійснюється шляхом посилення впливу держави на обсяги і структуру зовнішньої торгівлі за допомогою різноманітних засобів регулювання — заходів, що покликані обмежувати доступ іноземних товарів на

внутрішній ринок чи послаблювати їх конкурентоспроможність, та заходів, спрямованих на штучне підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників [2, с. 238–244].

Аналіз та вивчення інформаційних джерел, а саме законодавчих документів, матеріалів міжнародних та всеукраїнських наукових конференцій, робіт вітчизняних і іноземних науковців, зокрема: В. Андрійчука, І. Бураковського, Л. Губерського, Ф. Ліста, Д. Лук'яненка, В. Новицького, А. Крюгера, М. Портера, М. Пebro, української та зарубіжної періодики, фахових електронних ресурсів у мережі Інтернет, дали змогу дослідити тему у достатньому обсязі, щоб зробити певні висновки та узагальнення стосовно переваг та недоліків політики протекціонізму в сучасній системі міжнародних торгових відносин.

Політика протекціонізму як різновид державної економічної політики здійснювалася й здійснюється всіма розвинутими країнами світу. Як правило, його виправдовують збільшенням виробництва вітчизняних галузей, або як необхідність адаптації до нових умов [3].

Головним аргументом на користь політики протекціонізму як для країн розвинених, так і для країн, що розвиваються, є теза про наявність дисфункцій у механізмі внутрішнього національного ринкового регулювання. Кожний з ринків (ринок праці, капіталу, товарів тощо) має певні «дефекти», які, з одного боку, послаблюють його конкурентоспроможність до оптимального поділу й розміщення праці, капіталу, до організації ефективного товарообміну, а з іншого, загалом, перешкоджають ринковому механізму у сприянні швидкому розвитку певної галузі економіки [4].

Загалом, прихильники протекціонізму вважають, що економічно обґрунтованою дана політика буде в наступних випадках:

- Необхідність забезпечення оборони.

В періоди загострень відносин між державами і посилення міжнародної напруги, протекціоністські методи використовуються для збереження національної безпеки держави, що сприяє виробництву на її території всієї необхідної, життєво важливої продукції.

- Підвищення внутрішньої зайнятості.

Суть даного положення полягає в мікроаналізі. Збільшення сукупних витрат в результаті скорочення імпорту стимулює внутрішній економічний розвиток, оскільки призводить до різкого зростання доходів і зайнятості.

- Збільшення доходів державного бюджету.

В багатьох випадках держава проводить протекціоністську політику, тому що потребує додаткових надходжень для покриття дефіциту державного бюджету.

- Диверсифікація заради стабільності.

Воєнні дії, циклічні коливання, негативні зміни в структурі промисловості викликають великомасштабні і часто болісні процеси перебудови економічних систем. Тому протекціонізм необхідний для стимулювання промислової диверсифікації і, як наслідок, зменшення залежності від кон'юнктури на світових ринках одного чи кількох видів продукції. Водночас ефективність здійснення диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоздатними.

- Захист молодих ринків.

Тимчасовий захист молодих національних фірм від жорстокої конкуренції більш зрілих та ефективних іноземних фірм дозволяє новим галузям зміцнити свої позиції і стати ефективними виробниками. Однак в даному випадку набуває актуальності проблема вибору галузі виробництва, яка дійсно потребує захисту і володіє потенційними конкурентними перевагами.

- Захист від демпінгу.

Протекціонізм необхідний для захисту національних фірм від іноземних виробників, які збувають на ринку свою надлишкову продукцію за демпінговими цінами нижче за собівартість. Антидемпінгові протекціоністські заходи — сильна і дієва зброя в країнах з ринковою економікою [5].

Як ми бачимо, аргументи на користь протекціонізму щонайменше не є бездоганними, вони потребують ретельної перевірки, і в багатьох випадках можна знайти більш ефективні засоби досягнення тих же цілей.

Прихильники вільної торгівлі, критикуючи протекціонізм, аргументують свою позицію наступним:

- Протекціонізм руйнує ринковий механізм, тому що перешкоджає конкуренції і надає привілеї та пільги окремим виробникам;
- Митні тарифи та адміністративні обмеження негативно впливають на ціноутворення. Імпортне мито фактично сплачується покупцями, а експортне зменшує доходи виробника;
- Захищеність окремих галузей сприяє їх монополізації;
- В умовах протекціонізму сектори національної економіки частково втрачають стимули до прогресу та інновації у зв'язку з можливістю зберігати високі доходи і монопольні привілеї;
- Протекціонізм посилює протиріччя між країнами, що викликає торгові війни;
- Протекціонізм завдає втрат економічним інтересам споживачів, так як вітчизняний споживач змушений буде платити вищу ціну за товар, причому не тільки за імпортний, який обкладається митом, але і за товари національної промисловості;

- Необдумане застосування протекціоністських заходів здатне завдати збитків національним компаніям, оскільки багато видів бізнесу залежать від імпортних компонентів, матеріалів та обладнання;
- Протекціонізм часто затримує перебудову галузі [4].

Неоднозначне ставлення до протекціонізму пояснюється тим, що між позитивним і негативним характером наслідків протекціонізму немає чіткої межі. Протекціонізм дозволяє країнам отримувати взаємні вигоди за різних рівнів забезпеченості природними ресурсами та розвитку продуктивних сил, різній структурі господарств і можливості структурних перетворень, різній платоспроможності та за наявності інших суттєвих різниць. Негативні наслідки протекціонізму для національного господарства виникають не стільки від встановлення обмежень імпорту, скільки від надто високого їх рівня або дуже тривалого застосування. Позитивний ефект від протекціоністських заходів можна очікувати, коли їх рівень та термін дії визначені на основі відповідних розрахунків.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що політику протекціонізму у міжнародній торгівлі потрібно використовувати обережно і виважено, лише у випадку, коли це економічно обґрунтовано, коли були зроблені необхідні розрахунки та був проведений комплексний аналіз можливих наслідків.

Література

1. Жуков Є. Ф. Міжнародні економічні відносини / За ред. Є. Ф. Жукова. — М.: ЮНІТИ, 2005. — 595 с.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. — К.: НІСД, 2003—368 с.
3. Шкодін І. В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І. В. Шкодін // Економіка України. — 2012. — № 9. — С. 70—77.
4. Округлення О., Блінов А. Застосування політики протекціонізму в сучасному світі // Журнал Європейської економіки: Тернопільський національний економічний університет. — 2007. — № 2. — С. 159—175.
5. Американський новинний вебсайт бізнесу та технологій / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.businessinsider.com (переглянуто 9 червня 2015 року).
6. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua> (переглянуто 22 червня 2015 року)
7. Білецька Л. В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навч. посіб. / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. — 2-ге вид. переробл. та допов. — К.: Центр учб.л-ри, 2009. — 688 с.
8. Борисенко О. Сучасні тенденції формування зовнішньоекономічної політики промислово розвинених країн світу / Ольга Борисенко // Вісник НАДУ — 2011. — № 2 — С. 129—138.

Ревако Елена Александровна

*аспирант Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук
г.Сыктывкар, Россия*

РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫЗОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Развитие государственных программ субъектов РФ принято в качестве ключевого направления работы по реализации бюджетной политики РФ на 2016–2018 годы на федеральном уровне. В Республике Коми проводится активная работа органов исполнительной власти региона в сфере эффективного использования средств республиканского бюджета Республики Коми в формате реализации системы из восемнадцати государственных программ региона. Система управления государственными финансами региона интегрируется в систему стратегического планирования по вертикали (взаимная увязка федерального, регионального и местного уровней) и по горизонтали (эффективное управление ресурсами в рамках государственных программ). Республика Коми, вместе с рядом других регионов РФ, находится в авангарде бюджетной реформы, во многом на практике опережая процессы, реализуемые Российской Федерацией (2).

В 2012–2013 годах в Республике Коми был осуществлен переход на представление расходной части республиканского бюджета в разрезе государственных программ и непрограммных расходов («программный» бюджет). При этом доля расходов, формируемых в рамках государственных программ, в 2014 году превысила 90% общего объема расходов (5), в 2015 году составила 94,49%, доля расходов по непрограммным направлениям деятельности будет неуклонно сокращаться (1). В 2013 году сформированы комплексы муниципальных программ во всех городских округах и муниципальных районах республики. 2014 год стал годом перехода всех городских округов и муниципальных районов на «программный» бюджет.

Однако, «программный» бюджет региона не является самоцелью. Внедрение программных принципов бюджетного планирования в регионе предполагает кардинальное изменение подходов к составлению, исполнению и контролю бюджетов, направленное на построение единой

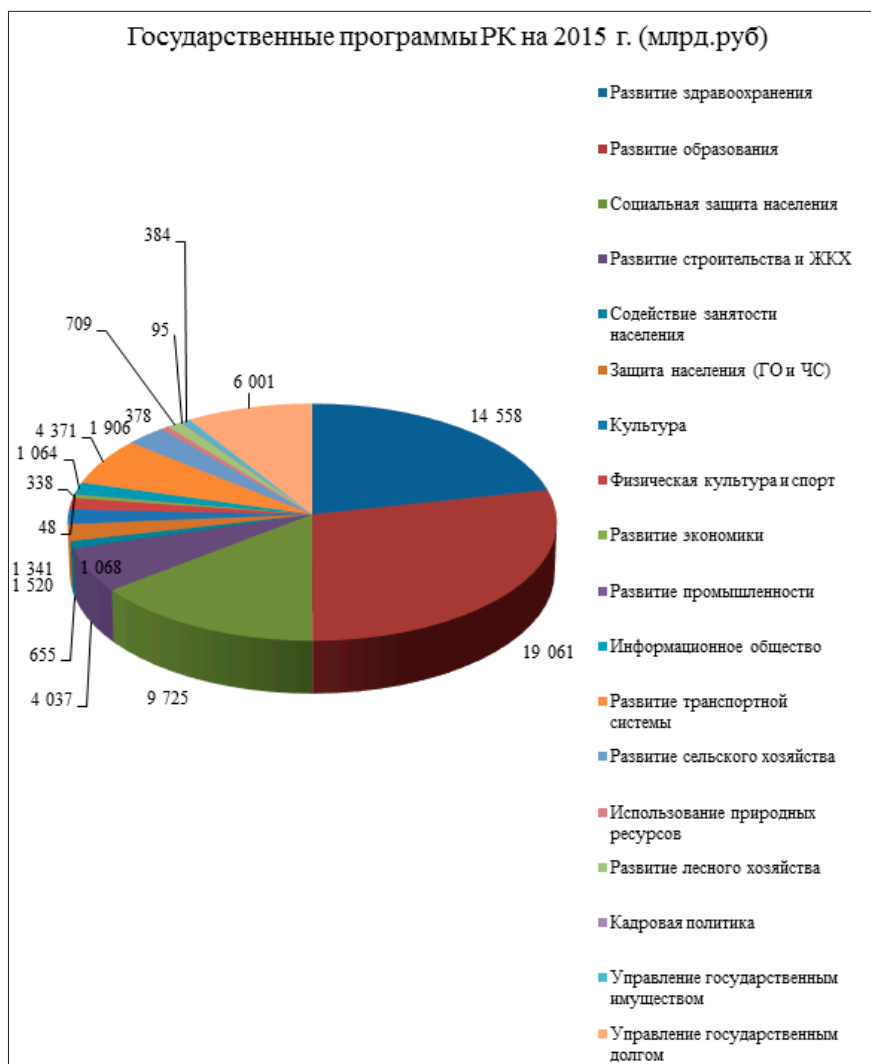
системы стратегического и бюджетного планирования, минимизацию внесистемных, конъюнктурных, «непросчитанных» решений. Модернизация бюджетного процесса в условиях внедрения программно-целевых методов управления в регионе происходит на фоне смены государственной финансовой модели, поскольку модель постоянного роста бюджетных расходов к настоящему моменту исчерпала свои возможности. Поэтому правильный выбор приоритетов с максимальной отдачей бюджетных расходов ставится во главу угла при управлении государственными финансами Республики Коми в программном формате, с переходом на бюджетное прогнозирование.

В 2013 году впервые республиканский бюджет Республики Коми на 2014 год и плановый период 2015–2016 годов утвержден с распределением бюджетных ассигнований по целевым статьям, отражающим государственные программы, подпрограммы, основные мероприятия, непрограммные направления расходов и с пояснительной запиской к проекту бюджета в разрезе государственных программ и непрограммной части. Доля расходов в программной структуре к общим расходам республиканского бюджета Республики Коми за 2014 год составила 93,3% (5). В течение 2014 года были проведены мероприятия по увязке целей и задач муниципальных программ Республики Коми с ее государственными программами. В 2014 году впервые бюджеты всех муниципальных образований Республики Коми были сформированы с применением программно-целевых методов.

Главной задачей в сфере повышения эффективности применения программно-целевых механизмов управления общественными финансами является формирование методологической основы, а затем и собственно Бюджетного прогноза Республики Коми. Внедрение этого инструмента долгосрочного бюджетного планирования позволит заполнить имеющийся вакуум между прогнозом социально-экономического развития, основными направлениями бюджетной и налоговой политики, трехлетним бюджетом — документами среднесрочного прогнозирования и планирования — с одной стороны, и временным лагом, характеризующим период реализации стратегии социально-экономического развития и государственных программ.

Крайне важно обеспечить взаимную увязку государственных программ и муниципальных программ региона по целям и задачам. В этих целях исполнителям государственных программ необходимо активизировать методологическое и практическое взаимодействие в соответствующих сферах с органами местного самоуправления.

Основными нерешенными вопросами в сфере общественных финансов Республики Коми в направлении развития государственного программирования на текущий момент можно считать:



1) отсутствие регламентированной процедуры формирования, рассмотрения и использования в бюджетном процессе и при разработке документов государственного стратегического планирования прогнозов социально-экономического развития;

2) недостаточная проработанность вопроса об учете оценки эффективности реализации в отчетном году государственных программ в процессе формирования республиканского бюджета Республики Коми на очередной год и плановый период;

3) отсутствие целостной системы стратегического планирования и, соответственно, слабая увязка между стратегическим и бюджетным планированием, включая ограниченность практики планирования и применения всего набора инструментов (бюджетных, налоговых, тарифных, нормативного регулирования) для достижения целей государственной политики на долгосрочный период;

4) сохранение условий и стимулов для неоправданного увеличения бюджетных расходов при в целом низкой мотивации органов государственной власти и органов местного самоуправления к формированию приоритетов и оптимизации бюджетных расходов;

5) ограниченность применения оценки эффективности использования бюджетных средств и качества финансового менеджмента в секторе государственного управления;

6) несовершенство методологической базы и ответственности за качество подготовки финансово-экономических обоснований проектов нормативных правовых актов, программ, инвестиционных проектов;

7) недостаточная открытость бюджетов, прозрачность и подотчетность деятельности участников сектора государственного управления, низкая степень вовлеченности гражданского общества в обсуждение целей и результатов использования бюджетных средств.

Эффективность реализации государственных программ оценивается в зависимости от значений оценки степени реализации госпрограммы и оценки эффективности реализации входящих в нее подпрограмм (за исключением подпрограммы, которая направлена на обеспечение реализации госпрограммы, т.е. расходы на содержание министерства) по формуле (4):

$$\mathcal{E}P_{\text{гп}} = 0,5 \cdot CP_{\text{гп}} + 0,5 \cdot \sum_1^j (\mathcal{E}P_{\text{п/п}} \cdot k_j),$$

где $\mathcal{E}P_{\text{гп}}$ – эффективность реализации государственной программы;

$CP_{\text{гп}}$ – степень реализации государственной программы;

$\mathcal{E}P_{\text{п/п}}$ – эффективность реализации подпрограммы;

k_j – коэффициент значимости подпрограммы для достижения целей госпрограммы.

Эффективность реализации государственной программы признается высокой в случае, если значение $\mathcal{E}P_{\text{гп}}$ составляет не менее 0,90, удовлетворительной – в случае, если значение $\mathcal{E}P_{\text{гп}}$ составляет не менее 0,75. В остальных случаях – неудовлетворительной. Методология оценки эффективности государственных программ не в полной мере отражает реальные результаты реализации программ и нуждается в доработке.

Основные проблемы и вызовы, связанные с трудностями перехода на программный бюджет и внедрения государственных программ в регионе:

формирование структуры программ, недостаточное качество показателей программ, отражение различных инструментов государственной политики в программах, проблематика раздельного планирования «текущих» и «капитальных» расходов, несовершенство системы мониторинга и оценки государственных программ Республики Коми.

Согласно перечню государственных программ Республики Коми, в Республике Коми были приняты и действовали в 2014 году 18 государственных программ Республики Коми. Реализация государственных программ Республики Коми осуществлялась по трем основным направлениям социально-экономического развития Республики Коми: «Новое качество жизни», «Инновационное развитие и модернизация экономики», «Эффективное государственное управление» (3).

В направление «Новое качество жизни» входят такие государственные программы Республики Коми как: «Развитие здравоохранения», «Развитие образования», «Социальная защита населения», «Строительство, обеспечение качественным, доступным жильем и услугами жилищно-коммунального хозяйства населения Республики Коми», «Содействие занятости населения», «Защита населения и территорий Республики Коми от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах», «Культура Республики Коми» и «Развитие физической культуры и спорта». Средний процент исполнения индикаторов государственных программ, входящих в данное направление, составил 96,3%, что ниже аналогичного показателя за 2013 год на 1,6 п.п. (6).

Расходы на новое качество жизни в 2014 году составили 48 086,8 млн рублей, или 80% к общему объему финансирования государственных программ Республики Коми из республиканского бюджета Республики Коми с учетом средств федерального бюджета, что превысило аналогичный показатель за 2013 год на 6 345,1 млн рублей, или на 15%.

Наибольший удельный вес в структуре расходов на новое качество жизни имели государственные программы Республики Коми «Развитие образования» — 39%, или 18 796,8 млн рублей, «Развитие здравоохранения» — 25%, или 12 011,4 млн рублей, поскольку Республика Коми уделяет первостепенное внимание улучшению здоровья населения и качеству его образования. Существенная доля расходов на новое качество жизни также приходится на государственную программу Республики Коми «Социальная защита населения» — 19%, или 9 002,7 млн рублей (6). Эффективность реализации семи государственных программ Республики Коми по направлению «Новое качество жизни» в 2014 году признана высокой, а программы «Развитие физической культуры и спорта» — удовлетворительной.

В направление «Инновационное развитие и модернизация экономики» входят государственные программы Республики Коми «Развитие

экономики», «Развитие промышленности», «Информационное общество», «Развитие транспортной системы», «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развитие рыбохозяйственного комплекса в Республике Коми», «Воспроизводство и использование природных ресурсов и охрана окружающей среды», «Развитие лесного хозяйства». Средний процент исполнения индикаторов государственных программ, входящих в данное направление, составил 92,9%, что ниже аналогичного показателя за 2013 год на 2,4 п.п. (6).

Расходы на инновационное развитие и модернизацию экономики составили в 2014 году 8519,5 млн рублей, или 14,0% к общему объему финансирования государственных программ Республики Коми из республиканского бюджета Республики Коми с учетом средств федерального бюджета, что превысило аналогичный показатель за 2013 год на 118 млн рублей, или на 1,4%. Наибольший удельный вес в структуре расходов на инновационное развитие и модернизацию экономики имела государственная программа Республики Коми «Развитие транспортной системы» — 53,6%, или 4565,5 млн рублей, поскольку решение транспортной проблемы является одной из актуальных задач в регионе, а также программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развитие рыбохозяйственного комплекса в Республике Коми» — 19,3%, или 1647,4 млн рублей. Эффективность реализации шести государственных программ Республики Коми по данному направлению в 2014 году признана высокой, программы «Развитие лесного хозяйства» — удовлетворительной.

В направление «Эффективное государственное управление» входят государственные программы Республики Коми «Развитие системы государственного и муниципального управления», «Управление государственным имуществом Республики Коми», «Управление государственными финансами и государственным долгом». Средний процент исполнения индикаторов программ, входящих в данное направление, составил 97,3%, что выше аналогичного показателя за 2013 год на 0,6 п.п. (6).

Расходы на эффективное государственное управление составили в 2014 году 3722,8 млн рублей, или 6% к общему объему финансирования государственных программ Республики Коми из республиканского бюджета Республики Коми с учетом средств федерального бюджета, что меньше аналогичного показателя за 2013 год на 2040,5 млн рублей, или на 35,4%. Наибольший удельный вес в структуре расходов на эффективное государственное управление имела государственная программа Республики Коми «Управление государственными финансами и государственным долгом» — 87,8% или 3269,9 млн рублей, поскольку в рамках

этой программы осуществляется выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) в Республике Коми.

Эффективность реализации всех государственных программ Республики Коми по данному направлению в 2014 году признана высокой.

В условиях нехватки финансовых ресурсов, региональное правительство усилило работу по привлечению федеральных средств РФ, используя эффективные инструменты интеграции в государственные программы РФ. В Республике Коми разработана новая система мониторинга по привлечению средств из федерального бюджета региональными органами власти. Благодаря новой системе появилась возможность отслеживать, по каким программам и мероприятиям республиканские органы власти привлекают средства из федерального бюджета в регион. На 1 июля системой мониторинга охвачен 161 вид финансирования из федерального бюджета в рамках 20 государственных программ Российской Федерации (6). Из них по 87 направлениям распределение средств по субъектам страны уже состоялось, по 64 видам предусмотрено выделение средств Республике Коми. Общий объём средств, предусмотренный Республике Коми в текущем году в рамках 12 государственных программ России, составит 2,8 миллиарда рублей. Из них 1,6 миллиарда рублей уже поступили в регион. В целом, совокупность денежных средств в 2015 году составляет порядка 8 миллиардов рублей (бюджетные кредиты, субсидии, средства в рамках федеральных целевых программ).

По 23 видам трансфертов Республика Коми по ряду причин не попала в перечень субъектов страны, утвержденных на получение средств федерального бюджета. Среди основных причин — недостаточная активность органов исполнительной власти в работе, обеспечивающей выделение средств республике, низкий имиджевый статус региона, отсутствие разработанной ведомствами проектно-сметной документации.

В связи с чем, в регионе принято решение провести функциональную диагностику действующего механизма по привлечению финансов из федерального бюджета по каждой программе. В качестве отдельного направления по привлечению федеральных средств также актуальной является работа с институтами развития и необходимость республиканских органов власти содействовать организациям и муниципалитетам Республики Коми в получении прямой поддержки из федерального бюджета РФ.

Основные мероприятия (решения) по развитию государственных программ и ожидаемые результаты их реализации будут осуществляться в Республике Коми по следующим стратегическим направлениям:

1) повышение требований к качеству государственных программ по параметрам: оценка согласованности целей, задач, индикаторов с актуальными целями и приоритетами государственных программ РФ,

документами стратегического планирования РФ и региона Коми, учет всех финансовых ресурсов и инструментов государственной политики, разработка критериев определения состава и значений показателей, выделение планирования инвестиционных расходов в отдельный процесс и учет их в рамках программ Республики Коми;

2) интеграция государственных программ в бюджетный процесс путем разработки бюджетного прогноза на долгосрочный 12-летний период, сокращение доли непрограммных расходов бюджета за счет отнесения отдельных непрограммных расходов к профильным государственным программам, закрепление реалистичных «потолков» расходов на реализацию программ при составлении закона о бюджете региона в качестве основы формирования ассигнований на второй год планового периода;

3) совершенствование системы оценки эффективности государственных программ через систему отчетности исполнения программ, внедрение аудита эффективности государственных программ.

Литература

1. Закон Республики Коми от 08.12.2014 N145-РЗ «О республиканском бюджете Республики Коми на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов». <http://www.law.rkomi.ru>;

2. Распоряжение Правительства РК от 31.12.2010 N613-р «Об утверждении Программы Правительства Республики Коми по повышению эффективности бюджетных расходов Республики Коми на период до 2013 года». <http://www.law.rkomi.ru>;

3. Распоряжение Правительства Республики Коми от 30.06.2011 № 252-р «Об утверждении Перечня государственных программ Республики Коми». http://economy.rkomi.ru/economy_rkomi/cel_prog/norm/;

4. Приказ Минфина Республики Коми, Минэкономразвития Республики Коми от 30.12.2011 № 263/487 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Республики Коми». http://economy.rkomi.ru/economy_rkomi/cel_prog/norm/;

5. Аналитические материалы Министерства финансов Республики Коми.

6. Аналитические материалы Министерства экономического развития Коми.

Секция 9: МЕНЕДЖМЕНТ

Королева Н.В.

к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства

Тупикин П.Н.

к.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета

Белгородский государственный технологический

университет им. В. Г. Шухова

г. Белгород, Россия

ЯПОНСКИЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В МАЛОМ РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Если однажды выбрал свою профессию, ты должен полностью погрузиться в нее, влюбиться в нее, никогда не жаловаться на нее, посвятить жизнь оттачиванию своего мастерства, в этом и есть секрет успеха.

Дзиро Оно

Сегодня все большее распространение получает представление о предприятии как о живом организме. Общеизвестно, что характер, поведение и, в конечном итоге, судьба человека зависят, в первую очередь, от его взглядов на жизнь. В свою очередь, мировоззрение формируется под влиянием генетики, ближайшего окружения и воспитания. Социальная среда питает традиции, обычаи, нормы и правила поведения, привычки, которые затем находят отражение в решениях, действиях и судьбах людей.

Проводя параллель с человеком*, ученые и практики утверждают, что фирма может работать успешно только, имея собственную философию. Корпоративное мировоззрение служит фундаментом для строительства иерархии целей, определения миссии, формирования стратегических и тактических планов [1, 2]. Затем эти модели реализуются в рыночном поведении предприятия и результатах его хозяйственной деятельности.

* На наш взгляд, уместно сравнивать предприятие именно с человеком, а не с любым живым биологическим организмом, т.к. предприятие — это, прежде всего, люди, нет людей — нет и предприятия, люди своим трудом приводят в движение информационные и товарно-денежные потоки, вдыхают жизнь в неодухотворенные юридические лица, общества, подразделения и отделы.

Таким образом, роль отправной точки в жизненном цикле предприятия играет корпоративная культура. В узком смысле она представляет собой комплекс взаимосвязанных мировоззренческих установок, целей, норм и правил поведения людей в рамках определенного предприятия. В более широком понимании корпоративная культура — это специфическая сфера жизни предприятия, которая включает в себя предметные результаты его деятельности (здания, машины, механизмы, сооружения, результаты интеллектуального и творческого труда, нормы морали и права), а также человеческий и социальный капитал, реализуемый в его деятельности (знания, навыки, умения, опыт, уровень интеллекта, нравственного и эстетического развития, мировоззрение, способы и формы общения сотрудников, их здоровье и т.д.).

Ввиду того, что странами с развитой рыночной экономикой накоплен значительный опыт формирования и развития внутрифирменной культуры, его изучение вызывает большой интерес ученых и практиков. На весь мир знаменита японская философия ведения бизнеса, основными столпами которой являются концепция бережливого производства и «кайдзен» (непрерывное улучшение). Однако в литературе, как правило, рассматриваются проблемы построения корпоративной культуры на крупных японских предприятиях, таких как Sony, Toyota, Mitsubishi, Yokohama и др.

В то же время, корпоративная культура малых и микропредприятий Японии остается недостаточно изученной, тогда как малые фирмы составляют 99% всех предприятий и создают 57% занятости в стране. В ресторанном бизнесе и сфере общественного питания малые фирмы генерируют более 90% рабочих мест. В Японии насчитывается более 474 тысяч ресторанов. Это страна с самой большой их плотностью в мире — один ресторан на 266 человек. В США, второй стране мира по данному показателю, плотность ресторанов в 2 раза меньше — один ресторан на 547 жителей [3].

Наибольшее распространение получили два подхода к пониманию происхождения слова «культура». Согласно первому подходу, истоки термина восходят к латинскому глаголу *colere* — возделывать, почитать. По мнению последователей второго подхода (например, русских религиозных мыслителей С. Булгакова, П. Флоренского и др.), понятие культуры ближе по значению к сочетанию *cult* (поклонение), *иг* (лат. — жечь огнем, огонь), *иг* (санскрит — свет) и *Ра* (др. егип. — Солнце, бог Солнца) [4]. Следовательно, культура означает поклонение духовному свету.

Именно второе понимание культуры как «поклонения свету», на наш взгляд, наиболее соответствует японской философии ведения малого бизнеса. Внешне это проявляется в долгосрочном следовании высоким стандартам качества, в постепенных, ежедневных улучшениях, непре-

ривном совершенствовании бизнес-процессов, приверженности сотрудников единому делу, вниманию к мельчайшим деталям по отношению к клиентам, ответственности за качество результатов труда.

На более глубоком уровне успешные представители малого (часто семейного) бизнеса в Японии глубоко убеждены в необходимости трудолюбия, полной самоотдачи, уважения к старшим, любви к своей профессии. Они не просто декларируют эти идеалы, а ежедневно воплощают их, целиком посвящая жизнь работе. В ежедневном оттачивании мастерства они видят свое служение и призвание на земле. Рассмотрим японскую корпоративную культуру малого ресторанного бизнеса на примере одного из самых успешных представителей последнего не только в стране восходящего Солнца, но и во всем мире — суши-ресторана SukiyaBASHI Jiro в Roppongi Hills, Токио.

Из почти полумиллиона японских ресторанов 45 тысяч специализируются на суши, и только единицы удостоиваются чести быть отмеченными звездой Мишлен*. Рейтинг в путеводителе Мишлен «три звезды» означает, что стоит посетить страну только ради этого ресторана. Когда основатель и шеф-повар ресторана SukiyaBASHI Jiro 85-летний Дзиро Оно получил три звезды, все были ошеломлены. Ресторан не имеет отдельного здания, расположен у входа в метро в подвальном помещении бизнес-центра в Roppongi Hills, рассчитан на 10 посадочных мест, туалет находится снаружи. Рекламных брошюр ресторана нет, только визитные карточки. Напитки и закуски не подают, только суши. Цена начинается с 30000 йен (около 300 долл. США). Трапеза длится 20–30 минут, меню фиксированное, состоит из 20-ти суши [5]. Бронь обязательна за месяц вперед. Больше таких трехзвездочных ресторанов в мире нет. Но мишленовские инспекторы говорят, не важно, сколько раз вы едите у Дзиро, каждый раз еда просто поразительная. Этому ресторану нельзя дать меньше трех звезд, они никогда не были разочарованы, это не что иное, как чудо.

В чем секрет успеха Дзиро? Все суши просты, они — воплощение минимализма. Согласно философии Дзиро, максимальная простота ведет к безупречности. По словам сотрудников ресторана, они не стараются быть эксклюзивным или элитным заведением. Суть в самоотдаче и повторении одних и тех же вещей каждый день. Если хочешь чтобы весь

* Первый путеводитель Мишлен был опубликован во Франции в 1900 году основателем компании Michelin Андре Мишленом, чтобы помочь богатым людям «правильно» выбирать рестораны во время автопутешествий. Впоследствии из-за своего оформления путеводитель получил название «Красного путеводителя». В настоящее время он является наиболее известным и авторитетным гидом в мире гастрономической географии. Инспекторы Мишлен в первую очередь оценивают качество, затем — оригинальность и личность шеф-повара, затем — постоянство.

мир узнал о тебе, нужно иметь талант. Остальное зависит от того, насколько усердно ты работаешь.

Дзиро не любит выходные — они слишком длинные для него. Он хочет как можно быстрее вернуться к работе, это непостижимо для обычных людей. В молодости он работал на износ, брал выходной, когда был национальный праздник. Его не было на работе, только если случалось что-то экстренное, например, похороны. Но и в этом случае он держал ресторан открытым.

Он устанавливает стандарты самодисциплины, всегда смотрит в будущее, очень строг с собой. Он никогда не удовлетворен результатом своей работы — всегда ищет пути сделать суши лучше, повысить свое мастерство. Он работает, не переставая, каждый день, это и характеризует его как «шокунино» — мастер своего дела. Путь шокунин — повторение одного и того же изо дня в день. Их единственное желание — работа.

Клиентов в Sukiya-bashi Jiro называют только гостями. Если гость уже был в ресторане, не важно, насколько давно, в следующее его посещение к нему отнесутся с еще большим почтением. Уважение проявят, посадив его на «место поближе» (т.е. дальше от входа в ресторан). Очень важно проверить каждую деталь. Если Дзиро замечает, что клиент — левша, следующая порция будет подана на левую сторону. Сотрудники считают обязательным условием успеха выстраивание долгосрочных доверительных отношений с поставщиками.

Своим успехом Дзиро обязан неустанной многолетней работе и ранней самостоятельности — он вынужденно покинул родительский дом в 9 лет и с тех пор жил отдельно. «В наши дни родители часто говорят детям: «ты можешь всегда вернуться, если не получится». Когда родители говорят так, их дети становятся неудачниками», — уверен Дзиро. По его словам, он всегда будет стараться добраться до вершины, но никто не знает, где она. Даже в его возрасте, после десятилетий работы, он не думает, что достиг совершенства. Но он чувствует восторг весь день, это дух мастерства. Даже сейчас в 85 лет, он не хочет оставлять свою работу.

Опыт формирования корпоративной культуры в малом ресторанном бизнесе Японии свидетельствует о том, что секрет успеха заложен в личности основателя (шеф-повара), воспитании учеников и сотрудников личным положительным примером, неустанном трудолюбии и постоянном совершенствовании мастерства, что невозможно без искренней любви к своей профессии.

Литература

1. Тупикин, П. Н. Совершенствование мотивационной среды фирмы / П. Н. Тупикин // Белгородский экономический вестник. — 2008. — № 4 (52). — С. 20–25.
2. Тупикин, П. Н. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность: монография / П. Н. Тупикин, Е. Н. Чижова, И. А. Слабинская. — СПб.: Химиздат, 2008.
3. A Geek in Japan [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ageekinjapan.com/474048-restaurants-in-japan/> (Дата обращения 27.08.2015).
4. Пивоваров Д. В. Проблема синтеза основных дефиниций культуры [Электронный ресурс] / Пивоваров Д. В. // Вестник Российского философского общества. 2009. № 1. С. 157–161. — Режим доступа: http://culturolog.ru/index2.php?option=com_content&task=view&id=496&pop=1&page= (Дата обращения 27.08.2015).
5. Killingsworth, S. Perfect Sushi [Электронный ресурс] / Silvia Killingsworth // The New Yorker. — [March 9, 2012]. — URL: <http://www.newyorker.com/culture/culture-desk/perfect-sushi> (Дата обращения 27.08.2015).

Секція 10: МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Вірковська Анастасія Андріївна
*аспірант Тернопільського національного
економічного університету,
м. Тернопіль, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

Україна, як країна Європи, обрала курс на європейську інтеграцію. Тому вона повинна реформувати усі сфери життя відповідно до європейських стандартів, для цього їй необхідний комплексний аналіз інструментів та механізмів, які можуть бути використані для захисту національних інтересів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1].

Набуття членства України у СОТ забезпечило доступ до реалізації зовнішньоторговельних інтересів відповідно до Угод організації на умовах партнерства та недискримінації. Для нашої країни з метою підтримання політики стратегічного партнерства з країнами Європи актуальним залишається питання спрощення митних процедур та модернізації пунктів проходження митного та прикордонного контролю. Митна логістика для України на сьогодні є тим більше, що як член СОТ на 9 Конференції Міністрів у грудні 2013 р. вона взяла зобов'язання щодо положень Угоди про сприяння торгівлі, які передбачають створення умов для здійснення зовнішньої торгівлі. Світовий банк у свою чергу у 2013 р. профінансував проекти у сфері сприяння торгівлі, у т.ч. подолання логістичних бар'єрів, у сумі 5,8 млрд дол. США. Індикаторами, що відображають умови здійснення зовнішньої торгівлі країн, пропонуємо вважати наступні: індекс ефективності логістики; час та документи необхідні для здійснення зовнішньоторговельних операцій [2].

Індекс ефективності логістики (LPI) розраховується Світовим банком за наступними напрямками: ефективність роботи митних органів (1), якість інфраструктури (2), простота організації міжнародних перевезень товарів (3), якість та компетентність логістичних послуг (4), відслідковування проходження вантажу (5), дотримання умов поставок (6) (табл. 1). Показники умов ведення бізнесу також розраховуються групою Світового банку, в тому числі й щодо умов міжнародної торгівлі: 1 (e) — документи, необхідні для експорту, кількість; 2 (e) — час, необхідний на експорт, дні; 3 (i) — документи, необхідні для імпорту, кількість; 4 (i) — час, необхідний для імпорту [3].

Порівняльний аналіз показників умов торгівлі в Україні у порівнянні з країнами Європи дає підстави для висновку: реформування у сфері зовнішньої торгівлі слід починати з подолання технічних бар'єрів та адміністративних перешкод, бо за інших обставин, зважаючи на складну соціально-економічну та політичну ситуацію в нашій країні, Україна може позбутися важливих торговельних партнерів, на ринках яких вона має значний інтерес. Разом з тим, економічні реформи в Україні не сприяли покращенню умов торгівлі, бо, як засвідчує динаміка індексу ефективності логістики (рис. 1), його зміни за останні 8 років були несуттєвими.

Література

1. Філіпенко А. С. Теорія міжнародної економічної політики: навч. посібник / А. С. Філіпенко. — К.: Академвидав, 2013. — 216 с.
2. Україна й Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://wto.in.ua/index.php?get=21>
3. World Bank [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/IS.SHP.GOOD.TU/countries>

Таблиця 1

Умови реалізації зовнішньоторговельних інтересів в Україні та країнах Європи

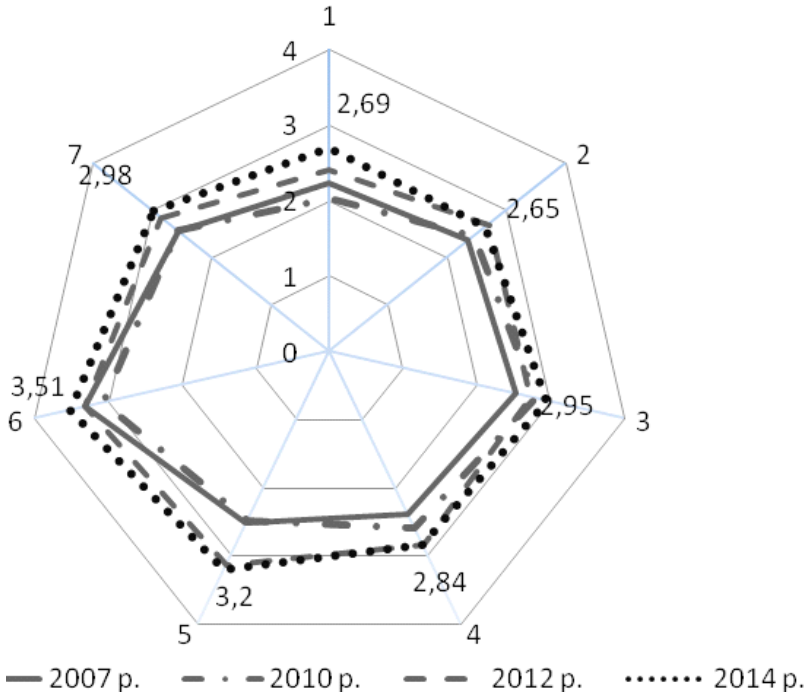
Країни Європи	Індекс ефективності логістики								Індекс ведення бізнесу			
	міс-це	LPI	1	2	3	4	5	6	1e	2e	3i	4i
Країни ЄС												
Австрія	22	3,65	3,53	3,64	3,26	3,56	3,93	4,04	3	10,0	4	9,0
Бельгія	3	4,04	3,80	4,10	3,80	4,11	4,11	4,39	4	9,0	4	8,0
Болгарія	47	3,16	2,75	2,94	3,31	3,00	2,88	4,04	4	18,0	5	17,0
Хорватія	55	3,05	2,95	2,92	2,98	3,00	3,11	3,37	6	16,0	7	14,0
Кіпр	58	3,00	2,88	2,87	3,01	2,92	3,00	3,31	5	7,0	7	5,0
Чехія	32	3,49	3,24	3,29	3,59	3,51	3,56	3,73	4	17,0	6	17,0
Данія	17	3,78	3,79	3,82	3,65	3,74	3,36	4,39	4	6,0	3	5,0
Естонія	39	3,35	3,40	3,34	3,34	3,27	3,20	3,55	3	6,0	4	5,0
Фінляндія	24	3,62	3,89	3,52	3,52	3,72	3,31	3,80	4	9,0	5	7,0
Франція	13	3,85	3,65	3,98	3,68	3,75	3,89	4,17	2	10,0	2	11,0
Німеччина	1	4,12	4,10	4,32	3,74	4,12	4,17	4,36	4	9,0	4	7,0
Греція	44	3,20	3,36	3,17	2,97	3,23	3,03	3,50	4	15,0	6	14,0
Угорщина	33	3,46	2,97	3,18	3,40	3,33	3,82	4,06	6	17,0	6	19,0
Ірландія	11	3,87	3,80	3,84	3,44	3,94	4,13	4,13	2	8,0	2	9,0

Секція 10: Міжнародна економіка

Продовження табл. 1

Італія	20	3,69	3,36	3,78	3,54	3,62	3,84	4,05	3	19,0	3	18,0
Латвія	36	3,40	3,22	3,03	3,38	3,21	3,50	4,06	5	10,0	5	11,0
Литва	46	3,18	3,04	3,18	3,10	2,99	3,17	3,60	4	10,0	5	9,0
Люксембург	8	3,95	3,82	3,91	3,82	3,78	3,68	4,71	5	8,0	4	7,0
Мальта	51	3,11	3,00	3,08	3,23	3,00	3,15	3,15	5	11,0	7	9,0
Нідерланди	2	4,05	3,96	4,23	3,64	4,13	4,07	4,34	4	7,0	4	6,0
Польща	31	3,49	3,26	3,08	3,46	3,47	3,54	4,13	5	15,0	4	14,0
Португалія	26	3,56	3,26	3,37	3,43	3,71	3,71	3,8	4	15,0	4	13,0
Румунія	40	3,26	2,83	2,77	3,32	3,20	3,39	4,00	5	13,0	6	13,0
Словаччина	43	3,25	2,89	3,22	3,30	3,16	3,02	3,94	5	16,0	5	16,0
Словенія	38	3,38	3,11	3,35	3,05	3,51	3,51	3,82	5	16,0	7	14,0
Іспанія	18	3,72	3,63	3,77	3,51	3,83	3,54	4,07	4	10,0	4	9,0
Швеція	6	3,96	3,75	4,09	3,76	3,98	3,97	4,26	3	9,0	3	6,0
Великобри- танія	4	4,01	3,94	4,16	3,63	4,03	4,08	4,33	4	8,0	4	6,0
Країни ЄАВТ												
Ісландія	37	3,39	3,54	3,34	3,15	3,46	3,38	3,51	4	10,0	4	9,0
Норвегія	7	3,96	4,21	4,19	3,42	4,19	3,50	4,36	4	8,0	5	7,0
Швейцарія	14	3,84	3,92	4,04	3,58	3,75	3,79	4,06	3	8,0	4	8,0
Ліхтенштейн	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші країни Європи												
Албанія	-	-	-	-	-	-	-	-	7	19,0	8	18,0
Білорусія	99	2,64	2,50	2,55	2,74	2,46	2,51	3,05	8	15,0	10	30,0
Боснія і Гер- цеговина	81	2,75	2,41	2,55	2,78	2,73	2,55	3,44	8	16,0	8	13,0
Чорногорія	67	2,88	2,83	2,84	3,15	2,45	2,76	3,19	6	14,0	5	14,0
Російська Федерація	90	2,69	2,20	2,59	2,64	2,74	2,85	3,14	9	22,0	10	20,0
Сербія	63	2,96	2,37	2,73	3,12	3,02	2,94	3,55	6	12,0	7	15,0
Молдова	94	2,65	2,46	2,55	3,14	2,44	2,35	2,89	9	23,0	11	27,0
Македонія	117	2,50	2,35	2,50	2,38	2,51	2,46	2,81	6	12,0	8	11,0
Україна	61	2,98	2,69	2,65	2,95	2,84	3,20	3,51	8	29,0	9	28,0
Туреччина	30	3,50	3,23	3,53	3,18	3,64	3,77	3,68	7	13,0	8	14,0

Примітка: складено автором за даними Світового банку [3]



ефективність роботи митних органів (1), якість інфраструктури (2), простота організації міжнародних перевезень товарів (3), якість та компетентність логістичних послуг (4), відслідковування проходження вантажу (5), дотримання умов поставок (6), індекс ефективності логістики (7)

Рис. 1. Динаміка індексу ефективності логістики в Україні

Примітка: побудовано автором за даними Світового банку [3]

Галстян А.В.

*аспірант кафедри мирової економіки
Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Беларусь*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВТО В РЕГУЛИРОВАНИИ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Международная торговля развивается в направлении увеличения объема и расширения номенклатуры товаров, услуг и факторов производства, участвующих в обмене, что привело к экономической взаимозависимости стран мира. Процессы глобализации и интернационализации предъявляют новые требования к управляемости как отдельных рынков и сфер, так и мировой экономики в целом. Увеличивается роль в регулировании торговли международных и неправительственных организаций, которые решают не только проблемы мирового уровня, но и вмешиваются во внутренние дела государств, например, разрешение внутренних конфликтов, защита прав человека, приведение законодательства к мировым стандартам, определение финансовой политики и другое. Для того чтобы отдельной стране соответствовать современным тенденциям в развитии мировой торговли, необходимо адаптировать внутренние торговые процедуры к действующей системе правил и норм, а также использовать новые торговые возможности. Иначе бездействие может привести к исключению государства из мировых торговых потоков.

Следует отметить, что даже в сельском хозяйстве, которое находится под особой защитой у государства, Всемирная торговая организация выдвигает свои требования, которые определяют аграрную политику страны. Во время четвертой министерской конференции, которая проходила в 2001 г. и получила название «Доха-раунд», обсуждались вопросы по торговле сельскохозяйственными товарами и поддержке сельского хозяйства со стороны государства. В дальнейшем переговоры в рамках министерских конференций ВТО были направлены на либерализацию торговли и ликвидацию экспортных субсидий.

Особое внимание на министерских конференциях и при разработке программ уделяется странам с малой экономикой, а также развивающимся и наименее развитым странам. Основные задачи программ по странам с малой экономикой и развивающимся странам подразумевают следующее:

1. Развитие сельской местности.
2. Обеспечение продовольственной безопасности.

3. Сокращение нищеты.

4. Проведение земельной реформы.

Основные положения земельной реформы, которые направлены на развитие сельского хозяйства и сохранение имеющихся в стране природных ресурсов, состоят в следующем:

1. Восстановление земельных ресурсов.

2. Повышение урожайности.

3. Борьба с наводнениями и засухой.

4. Разработка программ по повышению занятости в сельской местности.

Во время Доха-раунда было принято решение, что экспортные субсидии искажают торговлю и приравниваются к протекционизму. Так, вопрос ликвидации экспортных субсидий в торговле сельскохозяйственными товарами является ключевым в рамках ВТО. Еще во время министерской конференции в Гонконге 2005 г. была поставлена задача, которая предполагала отмену экспортных субсидий до 2013 г., однако не реализована.

В соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству новые страны-члены ВТО должны снизить ставки тарифов на сельскохозяйственную продукцию на 36% в течение 6 лет. Существует несколько методов по снижению тарифов. Многие страны используют для снижения ставок таможенных пошлин «швейцарскую формулу». Такая формула требует согласования коэффициента.

$$t_1 = \frac{a \cdot t_0}{a + t_0},$$

где t_1 – сниженная ставка тарифа (на конец периода);

t_0 – начальная ставка тарифа;

a – коэффициент, который согласовывается участниками.

В ходе Уругвайского раунда коэффициент «а» был согласован в размере 45, что было обусловлено более высокими ставками на сельскохозяйственную продукцию. Одно из главных преимуществ данной формулы состоит в том, что высокие тарифы сокращаются в большей степени, чем низкие [3, с. 26].

Однако для стран, у которых сельскохозяйственная продукция характеризуется высокой чувствительностью, когда резкое увеличение импорта может нанести ущерб национальным производителям, следует снижать тарифы на отдельные группы товаров в зависимости от уровня чувствительности.

Вопрос о ликвидации экспортных субсидий будет также подниматься на 10-й министерской конференции, которая пройдет в Кении, Найроби в декабре 2015 г. Так, следует учитывать мировые тенденции при

разработке аграрной политики страны, а также определенных программ по поддержке производителей сельскохозяйственной продукции.

ВТО также ставит цель в расширении доступа на рынки развитых и развивающихся стран для продукции, которая происходит из наименее развитых государств. В итоге развитые страны должны обеспечить беспшлинный ввоз для 97% таких товаров, а также исключить применение квот и ограничений в торговле с наименее развитыми странами и странами с малой экономикой. Таким образом, ВТО стремится решить проблему продовольственной безопасности и нищеты у наименее развитых стран и стран с малой экономикой.

Так, страны, вступая в ВТО, должны уделять особое внимание чувствительным секторам торговли, особенно товарам сельского хозяйства. Первоначальные договоренности по тарифам и мерам по поддержке производителей сельскохозяйственных товаров не должны устанавливаться на минимальном уровне, необходимо предусмотреть возможность их снижения в будущем.

Литература

1. Дайнеко, А. Е. Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, М. В. Василевская. — Минск: Дикта, 2006. — 407 с.
2. Михневич, С. И. Либерализация мировой торговли сельскохозяйственными товарами / С. И. Михневич. — Мн.: БИП-С, 2004. — 161 с.
3. Михневич, С. И. 115 вопросов о многосторонней торговой системе ГАТТ/ВТО / С. И. Михневич; Проект «Содействие Правительству Республики Беларусь при вступлении в ВТО через усиление экспертного и институционального потенциала». — Минск: Белсэнс, 2009. — 71 с.
4. Турбан, Г. В. Всемирная торговая организация и регулирование международной торговли: учебное пособие / Г. В. Турбан. — Минск: БГЭУ, 2005. — 51 с.
5. World Trade Report 2014 // World Trade Organization URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtp14appfly_e.pdf. (дата обращения: 16.01.2015).

Секція 11: СВІТОВА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Резнік В. О.
*аспірант КНЕУ,
м. Київ, Україна*

РЕГІОНАЛІЗМ: ТЕОРІЇ ТА ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ

Прагнення обміркувати процеси регіональної інтеграції в їх цілісності змушує здійснити пошук міждисциплінарних аналітичних методів, що дають змогу повніше розкрити специфіку досліджуваних процесів та явищ, їх характер.

Інтеграція є процесом, дослідження якого одночасно складає інтерес як для економістів, так і для фахівців з інших дисциплін. Це процес є передусім, економічним, оскільки мова йде про все більш широкі та стійкі взаємозв'язки, поглиблення розподілу праці між національними господарствами, про все більш тісне зближення та взаємне пристосування, про тенденції до об'єднання в регіональні господарські комплекси. Він включає також міждержавні відносини, двосторонні та багатосторонні взаємозв'язки між урядами на ґрунті вироблення спільних дій у тій чи іншій галузі економічних відносин.

Розглядаючи таке складне явище, що знаходиться на межі декількох дисциплін, неважко сприйняти той чи інший бік, ту чи іншу часткову інтеграцію за регіональну інтеграцію в повному розумінні цього слова.

Різні школи розглядали, з їх точки зору, найбільш вагомі аспекти регіональної інтеграції. На відміну від економічних теорій інтеграції, що досліджують об'єкт у розрізі економічних відносин, решта теорій акцентують увагу на відносинах, що існують між суспільством, об'єднаннями осіб і політичних одиниць. Зазначені концепції інтеграції поступово еволюціонували від вкрай формалістського федералізму до більш змістовних та реалістичних неофункціональної та комунікативної концепцій. При цьому має місце взаємне переплетіння та проникнення різних концепцій інтеграції, стирання між ними чітких меж.

Як вітчизняні, так і іноземні економісти свого часу ретельно працювали над розробкою теорій міжнародної економічної інтеграції. Особливо інтенсивно проводились дослідження у 70-х роках минулого століття, коли взірць інтеграційного угруповання — Європейське Співтовариство, мало перші позитивні результати, у 80-х роках для теорій

регіональної інтеграції писали епітафії, у 90-х мав місце сплеск у їх розвитку (особливо на теренах кількісних досліджень).

Існують чотири основні підходи до дослідження й аналізу європейської інтеграції, що одержали найбільше поширення і відіграли помітну роль в становленні та розвитку інтеграційної теоретичної думки.

Далі запропоновано класифікацію шкіл, яка неминуче є умовною та відносною; важливою є не класифікація, а критичний підхід до висунутих ідей (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація економічних шкіл регіональної економічної інтеграції

Назва школи	Головні представники
Ринкова	А. Мюллер-Армак, А. Предоль, В. Рьопке
Ринково-інституційна	Б. Білаша, Г. Крьомер, М. Бійо
Структурна	Ф. Перу, Г. Мюрдаль, А. Маршал
Дирижизм	Я. Тінберген, Ф. Махлуп, Дж. Піндер, Р. Купер

Проведений аналіз розвитку теорій інтеграції дозволяє згрупувати концептуальні положення, що характерні для багатьох напрямків та шкіл:

- орієнтація на європейську інтеграцію як взірць та модель. Відповідно будь-яка спроба порівняльного аналізу має за результат висновки про «слабкість» та «недорозвиненість» решти інтеграційних угруповань;
- стадійність процесу розвитку із заздалегідь визначеним результатом (наприклад, створення спільного економічного простору);
- наявність принципу наднаціональності, тобто відмова з боку держави від певної частки суверенітету та її передача на наднаціональний рівень.

Дослідження регіоналізму має здійснюватись у широкій історичній ретроспективі, включаючи три хвилі. Історія пройшла через досвід від агресивного націоналізму до імперіального регіоналізму у повоєнні роки.

Еволюція регіоналізму є достатньо дискусійною темою у сучасних наукових колах. Так Метью Дойдж виокремив три хвилі сучасного регіоналізму у двадцятому сторіччі: «імперський регіоналізм» 1920–1930-х років, «закритий регіоналізм», що виник після Другої світової війни і проіснував до середини 70-х років, та «відкритий регіоналізм», поява якого співпала із завершенням холодної війни. Останні два періоди відомі як «старий» та «новий» регіоналізм.

На сьогодні саме школи нового регіоналізму, розроблену Б. Хеттне та Ф. Сьодербаумом у 1998 році, вважають найбільш впливовою течією. На думку авторів цієї концепції процеси регіоналізації необхідно розглядати

в рамках більш широкого процесу глобальної трансформації Вестфальської системи світу.

Загалом можна підсумувати, що явище міжнародного регіоналізму не є новим феноменом у світовій системі. Процеси регіоналізації у межах «нового» регіоналізму мають багаторівневий та комплексний характер.

Список використаної літератури

1. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. — К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с.
2. Doidge M. The European Union and Interregionalism: Patterns of Engagement. Ashgate Publishing Ltd., 2011.
3. European Union and New Regionalism. Regional Actors and Global Governance in a Post-hegemonic Era/ Ed. By M. Telo. — Ashgate Publishing Ltd., 2007.

Секція 12: ФІНАНСИ І ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Томнюк Т. Л.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

*Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського
національного торговельно-економічного університету*

Хопта А. Ю.

магістр спеціальності «Фінанси і кредит»

*Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського
національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Гострий дефіцит фінансових ресурсів бюджетів усіх рівнів вимагає підвищення фіскальної ефективності податкової системи, що стало важливим завданням реформування податкової системи в Україні. Вперше в історії України Податковий кодекс набув чинності 1 січня 2011 року. З метою збільшення доходів держави, в процесі реалізації податкової реформи були запроваджені такі заходи: підвищення ставки ренти за видобування газу, нафти та газового конденсату; підвищення ставок акцизного податку та розширення групи підакцизних товарів; підвищення розміру плати за землю; запровадження податку на нерухомість; розширення бази оподаткування податку на доходи фізичних осіб (зокрема, запроваджено податок на пасивні інвестиційні доходи, включаючи доходи від депозитів та дивідендів) [1].

Крім того, в Податковому кодексі зроблено обґрунтований акцент на боротьбі з мінімізацією і ухилянням від сплати податків. Разом з тим з метою активізації підприємницької активності знижено рівень оподаткування податком на прибуток підприємств та за спрощеною системою оподаткування.

Як представлено на рис. 1, головним швидким результатом податкової реформи було значне зростання надходжень до Зведеного бюджету у перший та другий рік після впровадження Податкового кодексу (за даними Міністерства Фінансів України). Проте, на нашу думку, варто зазначити, що крім проведених реформ така економічна тенденція була спричинена теж загальним економічним пожвавленням, яке спостерігалося з початку року. Про це свідчать статистичні дані щодо зростання ВВП, показників експорту та імпорту, підвищення середньої заробітної плати.

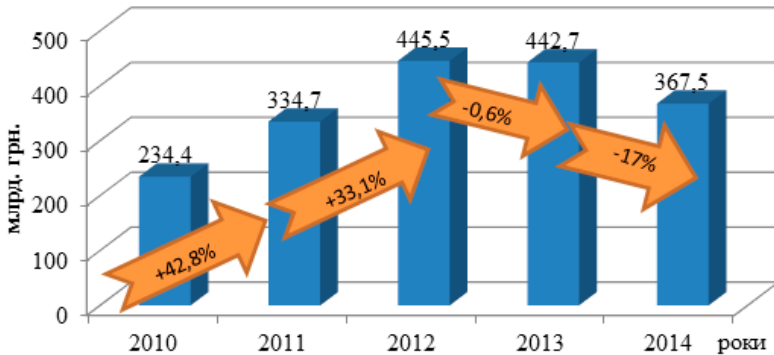


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2010–2014 роках

На виконання Зведеного бюджету України у 2013 р. суттєвий вплив мало відхилення фактичних макроекономічних показників від врахованих у розрахунках бюджету. Планові показники доходів державного бюджету були невиконані. В умовах зростання впродовж 2013 р. соціальних стандартів, значний бюджетний ресурс було скеровано на фінансування соціальних програм та виконання боргових зобов'язань. У результаті, при нульовому зростанні реального ВВП та інфляції, державні фінанси опинилися у критичному стані.

У складних соціально-економічних умовах, у березні 2014 р. було прийнято Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні», який набув чинності 1 квітня 2014 р. З набранням чинності вказаним Законом, відбулися такі зміни в системі оподаткування:

- фіксація ставки ПДВ на рівні 20%, а податку на прибуток – 18%;
- запроваджено пенсійний податок при купівлі валюти в розмірі 0,5%;
- введено ПДВ на ліки в розмірі 7%;
- посилено оподаткування поштових відправлень з-за кордону (поріг неоподаткованої вартості знижений до 150 євро проти раніше чинних 300 євро);
- запровадження оподаткування загальної площі нерухомості (раніше – житлової) [2].

Не зважаючи на вжиті заходи, податкові надходження зведеного бюджету у 2014 році зменшилися на 17% у порівнянні з показником 2013 р. Зниження рівня податкових надходжень обумовлено наступними негативними чинниками:

- зниженням цін та попиту на основні товари українського експорту (у 2014 р. експорт склав 68,8 млрд дол. США, що на 19,5% менше у порівнянні з показником 2013 р.), що призвело до падіння промислового виробництва в експортоорієнтованих галузях: металургії (на 5,3%), машинобудуванні (на 13,2%), у виробництві хімічної продукції (на 16,9%) [3];
- обмеженням на поставку вітчизняних товарів, накладені Російською Федерацією;
- зменшення обсягів імпорту майже за усіма бюджетоутворюючими товарними групами, зокрема, паливно-енергетичні товари – на 37,4%, машини, устаткування та транспорт – на 38%, продукція хімічної промисловості, каучук – на 20% тощо. Загальний обсяг імпорту товарів зменшився на 31,7% у порівнянні з показником 2013 р. [3], що обумовлено зниженням економічної активності та девальвацією гривні;
- військовий конфлікт на сході України, що обумовив значне скорочення податкових надходжень з Донецької та Луганської областей.

Таким чином, складні умови зовнішньої торгівлі, що суттєво вплинуло на експорт та розвиток вітчизняної економіки в цілому, девальвація гривні та військовий конфлікт обумовили скорочення реального ВВП у 2014 році на 6,8% [4], а, отже, і загалом здійснило негативний вплив на формування податкових надходжень Зведеного бюджету України.

З 1 січня 2015 року розпочався новий етап в реалізації податкової політики України. 28 грудня 2014 року Верховна Рада України прийняла пакет законів про податкову реформу в Україні [5]. Кардинальні зміни в оподаткуванні юридичних осіб та громадян покликані спростити і здешевити систему адміністрування податків, а також додатково залучити кошти до бюджету держави. З цією метою з 2015 року в Україні зменшується кількість податків: з 22 до 9. Залишилися податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, рентна плата, збори, а також місцеві податки: податок на майно і єдиний податок. Проте реального скорочення кількості податків не відбулося, оскільки деякі податки не скасовані повністю, а лише трансформовані або визначені у складі іншого обов'язкового платежу: наприклад, фіксований сільськогосподарський податок став 4-ю групою єдиного податку, податок на майно об'єднує три обов'язкових платежі (плату за землю, транспортний податок та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки).

Таким чином, на нашу думку, податкова реформа-2015 носить декларативний характер, а тому потребує здійснення реальних змін у напрямку спрощення адміністрування податків в Україні як однієї зі складових стимулювання бізнесу в Україні.

Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>
2. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 27.03.2014 № 1166-VII. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>
3. Звіт про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=414127&cat_id=413628
4. У 2014 році ВВП впав на 6,8% — Держстат [Електронний ресурс] // Українська правда. — 20.03.2015. — Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/03/20/7062139/?attempt=1>
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс]: Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/zakonodavstvo-pro-diyalnis/zakoni-ukraini/63466.html>

Уварова Наталья Витальевна,

кандидат юридических наук,

докторант PhD Высшей школы

экономики и управления

Каспийский общественный университет

г. Алматы, Республика Казахстан

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА В СВЕТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА РЕСПУБЛИКИ С ЕВРОСОЮЗОМ

В докладе рассматриваются актуальные вопросы модернизации финансовой системы Казахстана в свете нового, расширенного Соглашения с Европейским союзом о партнерстве и сотрудничестве (19 января 2015 г.) [1] и Государственной программы Казахстана «Путь в Европу» [2], составляющими фундаментальную базу для развития двусторонних отношений в различных сферах взаимных интересов.

Евросоюз уделяет особое внимание развитию сотрудничества с государствами Центральной Азии [3]. При этом Казахстану отводится важная роль в реализации Стратегии нового партнерства между ЕС и Центральной Азией [4]. В свою очередь, «Казахстан, по словам Президента республики, — готов стать «воротами» для ЕС в Центральную Азию» [5].

В связи с этим теоретическое и практическое значение имеют вопросы сближения финансовой системы Казахстана с международными стандартами и директивами Евросоюза.

Финансовая политика государства определена в Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года [6]. В Концепции отражено видение развития финансового сектора республики, обоснование финансовой политики, формулируется совокупность ключевых положений, выражающих систему воззрений, принципов и механизма претворения в жизнь этой политики. На концептуальном уровне государственная политика определяет основные приоритеты развития финансового сектора, а также направления и подходы к государственному регулированию отдельных его сегментов.

В сферу действия финансовой политики Казахстана входят: качество государственного регулирования финансовых отношений; качество корпоративного законодательства; наличие достоверной и качественной информации (в том числе финансовой отчетности) как финансовых организаций, так и предприятий реального сектора экономики; ценные бумаги, которые находятся в обращении на рынках ценных бумаг, а также свободный доступ к ним; уровень развития инфраструктуры финансового сектора, степень доверия и осведомленности населения об услугах финансового сектора; подготовка профессиональных кадров для финансового рынка; совершенствование бухгалтерского учета и налогообложения участников финансового рынка.

Следует отметить, что финансовая система Казахстана уже интегрирована в мировую финансовую систему. Достаточно сказать о членстве республики в многочисленных международных финансовых организациях [7]. Это означает, что на развитие финансового сектора республики активное влияние оказывают международные стандарты и правила, а также решения и рекомендации международных финансовых организаций. Соответственно многие международные нормы и правила уже имплементированы в нормативную базу финансовой системы Казахстана, идет позитивный процесс в части сближения финансового сектора республики с мировой финансовой системой. Первыми результатами этого процесса являются: приближение *денежно-кредитной политики* к стандартам стран Европейского Союза; проведена *либерализация валютных отношений* в целях перехода на принципы полной конвертируемости национальной валюты и развития валютного рынка страны; получили развитие *кредитные учреждения*; введено *регулирование «банковских конгломератов»* с целью ограничения рисков, которые могут повлиять на банк и связанных с ним других участников конгломерата, а также обеспечения стабильности банковского сектора и финансовой системы Казахстана в целом; разработан и предложен банкам *Меморандум*

о сотрудничестве и взаимодействию по вопросам повышения «прозрачности» их деятельности; разработана и введена *Схема оперативных действий при нарастании системных рисков* на финансовом рынке. В целях сближения регулирования банковского сектора Казахстана с международными стандартами проведена работа по осуществлению перехода банковской системы Казахстана на новое *соглашение адекватности капитала* Базельского комитета по Банковскому надзору «Международная конвергенция расчета капитала и стандартов капитала» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards) (Базель II). В республике успешно идет процесс становления *рынка ценных бумаг*, созданы *институты развития*, введена система *обязательного гарантирования вкладов физических лиц* в банках второго уровня, ряд *обязательных видов страхования* и др.

Стратегия «Казахстан-2050» предусматривает очередной этап модернизации национальной финансовой системы с тем, чтобы она не только могла обеспечивать развитие экономики республики, но и синхронизироваться с динамично развивающейся международной финансовой средой [8]. Имеется в виду повышение конкурентоспособности финансовой системы республики во всех ее базовых сегментах. В частности, совершенствования требуют правила *налогообложения*. Дело в том, что ясные налоговые правила и нормы являются одним из важнейших условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата, привлечению отечественных и иностранных инвесторов. *Таможенное дело* должно развиваться в направлении упрощения таможенных процедур в целях устранения расхождений в таможенных правилах и процедурах, которые могут препятствовать развитию международной торговли и обмена, а также стимулировать международное сотрудничество. В этих целях требуется снижение административных барьеров; применение современных методов таможенного администрирования; максимальное использование информационных технологий; внедрение международных таможенных стандартов с тем, чтобы обеспечить предсказуемость, последовательность и открытость при применении таможенных правил и процедур. Нуждаются в уточнении также финансовые стандарты, требования к сфере естественных монополий, рынку ценных бумаг и т.д.

Модернизация финансовой системы Казахстана включает комплекс неотложных практических мер, направленных на организацию работы по *систематизации* действующих норм и правил о финансовой деятельности в республике, устранение *несоответствия* между национальной нормативной базой регулирования финансовых отношений и международными стандартами и директивами ЕС, обеспечение стабильной и конкурентоспособной финансовой системы.

Непременным условием сближения финансового сектора Казахстана с финансовой системой ЕС является установление ясных *гарантий* безопасности финансовой деятельности иностранных инвесторов в республике, обеспечение мер против неправомерных действий государственных органов и их должностных лиц в отношении хозяйствующих субъектов. Нормативная база финансового сектора республики должна быть доступна для зарубежных инвесторов, а ее «прозрачность» является неотъемлемым требованием международного принципа *«юридической определенности»*.

На концептуальном уровне главную цель управления финансовым сектором Казахстана можно сформулировать следующим образом: *формирование устойчивой и эффективно функционирующей финансовой системы, удовлетворяющей потребностям реального сектора экономики в финансовых ресурсах и предоставляющей качественные услуги финансовыми институтами физическим и юридическим лицам в условиях свободной конкуренции в соответствии со Стратегией «Казахстан-2050»*. В этом случае главная цель ориентирует развитие финансовой системы в полном соответствии со стратегией развития республики на указанную перспективу.

Достижение указанной цели предполагает решение различных по характеру, содержанию и социальному назначению задач. В концептуальном аспекте такими задачами являются: 1) снижение издержек общества и государства на поддержание устойчивости финансовой системы в случае возникновения потенциальных шоков; 2) повышение эффективности финансового сектора в условиях экономической интеграции и глобализации; 3) совершенствование инфраструктуры и создание оптимальных условий для качественного развития финансовой системы; 4) расширение ресурсов роста финансового сектора, в том числе за счет финансовых продуктов, отвечающих потребностям экономики; 5) поддержание сбалансированных экономических условий и снижение кредитных рисков в экономике. При помощи финансовых инструментов представляется возможным эффективно решать практические задачи по повышению конкурентоспособности казахстанской экономики, модернизации внутриэкономических отношений и внешних финансовых связей.

Литература

1. Указ Президента Республики Казахстан от 19 января 2015 года № 991 О парафировании проекта Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве между Республикой Казахстан и Европейским Союзом // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1500000991> (по состоянию на 19.01.2015 г.).

2. Указ Президента Республики Казахстан от 29 августа 2008 года № 653 О Государственной программе «Путь в Европу» на 2009–2011 годы // http://adilet.zan.kz/rus/docs/U080000653_ (по состоянию на 04.02.2011 г.).

3. ЕС и Центральная Азия: стратегия нового партнерства. Принята на Саммите Евросоюза. Июнь 2007 год // http://www.amudarya.net/fileadmin/_amudarya/bs/eu-ca.pdf (дата обращения 29.06.2015 г.).

4. The Regional Strategy Paper for Assistance to Central Asia (2007–2013) // In: European Community. — 2007. — 61 p. http://www.eeas.europa.eu/central_asia/rsp/07_13_en.pdf (дата обращения 29.06.2015 г.).

5. Nazarbayev N. Kazakhstan is ready to become the EU «gateway» to Central Asia // <http://www.diapazon.kz/kazakhstan/kaz-politics/26735-kazakhstan-gotov-stat-dlja-es-vorotami-v.html> (дата обращения 29.06.2015 г.).

6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954 «Об утверждении Концессии развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года» / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000954> (по состоянию на 27.08.2014).

7. Закон Республики Казахстан от 6 декабря 2001 года № 264-III «О членстве Республики Казахстан в Международном валютном фонде, международном банке реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Многостороннем агентстве гарантии инвестиций, Международном центре по урегулированию инвестиционных споров, Европейском банке реконструкции и развития, Азиатском банке развития, Исламском банке развития // Ведомости Парламента Республики Казахстан. — 2001. — № 23. — Ст. 313.

8. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1200002050> (по состоянию на 14.12.2012).

Секція 13: ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ

Шумейко О. С.

*студентка Інститут післядипломної освіти
КНУ ім. Т.Г. Шевченка, м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Грошово-кредитна політика визначає напрями і можливості регулювання економіки монетарними методами. Розвиток сучасних економічних систем значною мірою визначається грошово-кредитною політикою, яка є основним ринковим регулятором стабільності й економічного розвитку. Зміст сучасної грошово-кредитної політики обумовлюється особливостями економічних систем, завданнями і межами державного втручання в економіку. Застосування грошово-кредитної політики та механізм її реалізації є концептуально обумовленими та визначають важливість та актуальність теми дослідження.

У сучасних ринкових економіках грошово-кредитна політика змінює межі свого впливу, взаємодіючи з бюджетно-фіскальною політикою. Використання сфери впливу і регулюючі можливості грошово-кредитної політики в сучасних ринкових економіках зосереджені на стабілізації економіки, забезпеченні зайнятості та стримуванні інфляції та потребують поглибленого дослідження. Проблематикою, пов'язаною з грошово-кредитною системою і монетарною політикою держави, займалися такі зарубіжні вчені, як М. Вудфорд, В. Курдіа, М. Фішер, Дж. П. Двайєр, Ф. Дюльгер, З. А. Оздемір. З українських учених, що займалися цією проблематикою, можна відзначити Є. А. Перепьолкіну, І. О. Лютого, Л. А. Кравченко, А. Г. Гончарук, А. П. Тапор, В. О. Шевчук.

Метою роботи є дослідження методів та інструментів грошово-кредитної політики в сучасній незалежній Україні.

Грошово-кредитна політика полягає у певній сукупності заходів у сфері грошового обігу й кредитів, які мають забезпечити стабільність національної валюти, створити сприятливі умови для стабільного економічного розвитку країни. Ситуація в грошово-кредитній сфері України є відбиттям і загальної ситуації в економіці України, і прорахунків її регуляторів, а також глобального економічного спаду. Одним із напрямків грошово-кредитної політики стало створення умов для переходу

у перспективі до таргетування інфляції, тобто визначення в розмірах інфляції пріоритетних цільових орієнтирів грошово-кредитної політики. Однак втілення такої політики вимагає значного часу для створення сприятливих для неї умов. Інструментами грошово-кредитної політики є грошова система й грошова кредитна політика, соціально-економічна сутність грошової кредитної політики, розробка грошово-кредитної політики в Україні, грошово-кредитна політика Національного банку України. З метою впливу на кон'юнктуру, посилення чи послаблення валютних обмежень банк здійснює цілу низку заходів регулювання [3, с. 189]. Стаття 25 Закону України «Про Національний банк України» [1] визначає перелік основних економічних засобів і методів грошово-кредитної політики, метою яких є регулювання обсягу грошової маси. Цей перелік можна систематизувати, поділивши методи ГКП на дві групи.

1. Ринкові методи:

- визначення і регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- процентна політика;
- рефінансування комерційних банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у т.ч. з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними.

2. Адміністративні методи:

- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в інвалюті;
- зміни строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- обов'язковий продаж валютних надходжень фізичних осіб, отриманий з-за кордону [5, с. 134].

Грошово-кредитна політика держави реалізується за допомогою комплексу інструментів для забезпечення рівномірного економічного зростання, посилення здатності ринкової економіки до саморегуляції, попередження та розв'язання проблем, що виникають під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Процес урегулювання грошово-кредитної політики базується на ефективному застосуванні грошово-кредитних інструментів, що:

- справляє опосередкований і загальний вплив на економіку;
- характеризує державну економічну політику як монетаристську;
- передбачає розрив у часі між їх використанням та досягненням ефекту;

- є найдієвішим за умов надзвичайно пожвавленої, «перегрітої» економіки.

Основними грошово-кредитними інструментами є: емісія грошей, зміна облікової ставки, валютне регулювання, кількісні обмеження кредиту, операції на відкритому ринку, зміна норм мінімальних резервів.

Емісія грошей — забезпечення економіки засобами обігу, платежу, нагромадження, а також покриття дефіциту державного бюджету.

Зміна облікової ставки має спрямовуватися на реалізацію цілей державного регулювання економіки. Так, стійка тенденція до зниження облікової ставки центрального банку для банків і підприємців означає:

- спрямування курсу економічної політики на стимулювання ділової активності;
- очікування інших інструментів у державному регулюванні економіки, які сприяють підвищенню ділової активності;
- необхідність коригування власних планів стосовно інвестицій, закупівель, збуту, зайнятості.

З підвищенням облікової ставки варто очікувати протилежних процесів.

Установлення розмірів обов'язкових резервів для банків передбачає збереження певної частини коштів банків (їхніх активів) у вигляді резервів на спеціальному рахунку в центральному банку країни. Мета цього заходу — захист інтересів кредиторів і вкладників (їхнє страхування), боротьба з інфляцією, контроль ціни національної грошової одиниці (шляхом штучного обмеження обсягів грошової маси).

Купуючи цінні папери в суб'єктах економіки, держава ніби надає їм кредит і таким чином збільшує кількість грошей в обороті, що стимулює економічну активність.

Зміна розмірів обов'язкових резервів — це потужний інструмент державного регулювання економіки та регулювання ризику ліквідності банківських операцій.

Продаж (випуск) цінних паперів, який здійснюється центральним банком через державні позики у фізичних чи юридичних осіб, обмежує вільні гроші (стримує економічну діяльність). У разі, коли держава викуповує свої боргові зобов'язання, обсяг грошей в обігу зростає. Таким чином держава регулює обсяги грошових засобів в обороті й економічну діяльність.

Так само найважливішим інструментом удосконалення грошово-кредитної політики має стати вдосконалення системи рефінансування банків для стабілізації пропозиції грошей в економіці країни [4, с. 98].

Отже, застосування інструментів грошово-кредитної політики потрібне для подолання дисбалансів фінансової та економічної систем держави з метою забезпечення економічної безпеки. Зміни в макроеко-

номічному середовищі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів потребують пошуку нових гнучких підходів до проведення грошово-кредитного регулювання, що базуються на використанні цього інструментарію.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 р., № 679-XIV // *Голос України*. — 1999. — № 112.
2. Авраменко О. О. Сучасні інструменти грошово-кредитної політики та їх роль у забезпеченні економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / О. О. Авраменко // *Наукові праці НДФІ*. — 2014. — Вип. 3. — С. 104–110.
3. Бандурка О. О. Грошово-кредитна політика України [Електронний ресурс] / О. О. Бандурка // *Європейські перспективи*. — 2013. — № 4. — С. 188–191.
4. Бех М. С. Інструментарій грошово-кредитної політики України в післякризовий період [Електронний ресурс] / М. С. Бех, Н. Є. Кульчицька // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. — 2012. — Вип. 8(1). — С. 94–99.
5. Лановий В. В. Методи грошово-кредитної політики як фактор впливу на макроекономічні процеси в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Лановий // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. — 2014. — № 1. — С. 131–137.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» серпня 2015

Сборник тезисов научных работ

**III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«30» августа 2015

Видано у авторській редакції

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

Контактний телефон: +38(044) 222-5-889

E-mail: info@frada.com.ua

www.frada.com.ua

Підписано у друк 17.09.2015. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.

Тираж 50. Замовлення № 235.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у поліграфічному центрі ТОВ «Фінансова Рада України»

Контактний телефон: +38(050) 647-1543