

Міністерство освіти і науки України
Дніпропетровська державна фінансова академія
Державна навчально-наукова установа
„Академія фінансового управління”
Лодзинський університет (Республіка Польща)
Тамбовський державний університет
ім. Г.Р. Державіна (Російська Федерація)
Білоруський державний економічний університет

Перспективи економічного і соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ

27 березня 2015 р.

м. Дніпропетровськ
Україна

УДК 339.9:338.24:332.1:316.7

ББК 65.9(4Укр)

П 26 **Перспективи економічного і соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації** : тези Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (27 березня 2015 року). – Дніпропетровськ, ДДФА, 2015. – 360 с.

ISBN 978-966-8203-31-2

Збірник містить тези доповідей, присвячених проблемам економічного й соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації, представлених на Міжнародній науково-практичній конференції, що відбулася в Дніпропетровській державній фінансовій академії 27 квітня 2015 року.

Організаційний комітет :

Н.І. Редіна, к.е.н., академік АЕН України, в.о. ректора академії –
голова оргкомітету;

Л.В. Лисяк, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи –
заст. голови оргкомітету;

К.О. Сорока – к.е.н., доцент, вчений секретар оргкомітету;
члени комітету :

А.Г. Бабенко, д.е.н., професор;

Л.Б. Баранник, д.е.н., доцент;

В.Є. Власюк, д.е.н., професор;

К.С. Жадько, д.е.н., професор;

В.П. Капітон., д.філос.н., професор;

Т.В. Корягіна, к. держ. упр., доцент;

К.В. Комарова, к.е.н., доцент;

О.А. Рядно, д.техн.н , професор;

В.Я. Олійник, к.е.н, доцент;

Л.І. Малигіна

Матеріали опубліковано в авторській редакції.

ISBN 978-966-8203-31-2

©Автори, 2015

©Дніпропетровська державна
фінансова академія, 2015

**Розділ 1. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗМУ:
УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО І
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМІВ**

**ПРАВОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ МІСЦЕВОГО
ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Александрюк Т.Ю., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: kafpodatkiv@dsfa.dp.ua

Правове регламентування є одним із факторів впливу на фіскальну та економічну ефективність податків. З прийняттям Податкового кодексу в Україні змінилося чимало норм законодавства, що, безумовно, потребує наукового осмислення.

При цьому треба враховувати, що правове регулювання місцевих податків і зборів має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях: на загальнодержавному та місцевому. Тобто місцеві податки і збори встановлюються державою, а регламентуються і справляються органами місцевого самоврядування.

Основою законодавства про місцеві податки і збори є Конституція України, якою закріплюються вихідні положення щодо регулювання місцевого оподаткування, а саме право територіальних громад безпосередньо через органи місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки і збори відповідно до діючого законодавства [1].

До 01.01.2011 р. в Україні перелік місцевих податків і зборів визначався Законом України «Про систему оподаткування» у редакції від 18 лютого 1997 року за № 77/97–ВР [4], який мав загальне значення для регулювання місцевого оподаткування, а порядок їх справляння – Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20 травня 1993 року за № 56–93 [5], а також низкою інших нормативно-правових документів. Декрет [5] характеризував конкретні види податків і зборів, закріплював граничні розміри ставок, розкривав механізм їх обчислення, вилучення, джерела і порядок їх сплати, а також повноваження місцевих органів самоврядування щодо встановлення місцевих податків і зборів, а саме повноваження по розробці і затвердженню положень, що встановлюють конкретні ставки платежів, порядок обчислення і сплати місцевих податків, ведення пільгових ставок, надання окремим категоріям платників відстрочок, розстрочок чи звільнення їх від сплати по таких платежах тощо.

З 01.01.2011р. питання, пов'язані зі справлянням місцевих податків і зборів, регулюються нормами Податкового кодексу України

від 02 грудня 2010 року за № 2755–VI (зі змінами та доповненнями). Зокрема, положеннями Кодексу [2] було визначено не тільки вичерпний перелік видів місцевих податків і зборів, але й встановлено основи та механізм їх справляння. З введенням Податкового кодексу було значно скорочено їх перелік та змінено їх якісний склад. Зважаючи на нетривалий час дії Податкового кодексу України, основна увага науковців та працівників фінансової сфери була приділена аналізу положень кодексу, їх тлумаченню, порівнянню з нормами законодавчо-нормативних актів, на зміну яким прийшов Податковий кодекс [9,10]. З 01.01.2015р. Законом України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” затверджено новий перелік місцевих податків і зборів, що відповідає теоретичним та практичним напрацюванням у сфері місцевого оподаткування вітчизняних дослідників та зарубіжному досвіду.

Так, з 1 січня 2015 року до складу місцевих податків і зборів включено:

- податок на майно (включає транспортний податок, плату за землю, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки);
- єдиний податок (включає єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок);
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Скасовано збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (торговий патент).

Чинним законодавством органам місцевого самоврядування надано повноваження на введення місцевих податків і зборів на відповідній території. Реалізуючи ці повноваження, місцеві органи влади вводять їх в дію та встановлюють і детально регламентують механізм справляння кожного з них [1, 2].

Регламентація місцевих податків і зборів органами місцевого самоврядування носить характер не лише їх введення на певній території, а й реалізації законодавчих примусів у вигляді нормативно-правових актів.

При цьому згідно з новою редакцією Податкового кодексу України, місцеві ради обов’язково повинні встановлювати ставки єдиного податку, транспортного податку та плати за землю. А ставки податку на нерухомість (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та двох місцевих зборів (за місця для паркування транспортних засобів, туристичного) місцеві ради можуть встановлювати за бажанням [2, 8].

Рішення про встановлення місцевих податків та зборів офіційно оприлюднюється відповідним органом місцевого самоврядування до 15 липня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується

застосовування встановлюваних місцевих податків та зборів або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 30 ВР. 2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755–VI. 3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456–VI. 4. Закон України «Про систему оподаткування» в редакції від 18.02.1997 р. № 77/97–ВР. 5. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. № 56–93. 6. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. № 727/98. 7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII. 8. Про особливості встановлення ставок з місцевих податків та зборів. Лист Державної фіскальної служби України від 16.01.2015 № 722/5/99–99–19–01–01–16. 9. Податковий кодекс: про всі зміни / [О. Андрусь, Т. Войтенко, Я. Кавторєва та ін.]. – Х. : Фактор, 2011. – 160 с. 10. Консультують провідні фахівці органів Державної податкової служби України. Податковий кодекс у запитаннях та відповідях. – Х. : Фактор, 2011. – 240 с.

СОЦІАЛЬНА ЗНАЧИМІСТЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ

Баранник Л.Б., д.е.н.

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Barannik_LB@mail.ru

З прийняттям у 1994 р. Закону України «Про систему оподаткування» існуючі на території України податки та платежі було розподілено на загальнодержавні та місцеві. Місцеві податки і збори встановлюються місцевими органами влади на території місцевих громад. Але їх застосування регулюється Податковим кодексом України (далі – ПКУ). У ньому ж міститься перелік місцевих податків і зборів. Він є обмеженим, тобто місцеві органи влади не мають права вводити збори, які не вказані в Кодексі. Місцеві органи встановлюють тарифи місцевих податків і зборів, але в межах зазначених у ПКУ граничних розмірів ставок. Порядок зарахування загальнодержавних та місцевих податків і зборів до казни та їх розподілу регулюється Бюджетним кодексом України.

Розподільна функція податків виражає їх сутність як особливого централізованого інструменту розподільних відносин. Цю функцію ще називають соціальною, оскільки вона полягає в перерозподілі суспільних доходів між різними категоріями громадян (від заможних до незаможних), що забезпечує гарантію соціальної стабільності суспільства. Соціальна функція притаманна, зокрема, акцизам, що встановлюються на окремі види товарів. Ту ж мету переслідує

механізм прогресивного оподаткування, пов'язаний зі зростанням податкових ставок у міру зростання величини доходів платника.

Спочатку розподільна функція податків носила суто фіскальний характер: наповнити державну скарбницю для утримання армії, управлінського апарату, соціальної сфери. Але з тих пір, як держава бере активну участь в організації господарського життя країни, у неї з'явилися регулюючі функції, які здійснюються через податковий механізм. У податковому регулюванні доходів населення з'явилися стимулюючі та стримуючі підфункції. Але більшість податків, що стягуються нині в Україні, мають лише фіскальне призначення, і тільки за деякими проглядається регулююча функція. Проте всі податки мають соціальне призначення, оскільки слугують подальшому розвитку тієї чи іншої сфери економіки та суспільного життя. Сплачені громадянами та суб'єктами господарювання всіх форм власності податки повертаються суспільству й конкретно кожному у вигляді чисельних суспільних послуг, субсидій, дотацій, різних видів соціальної та матеріальної допомоги. Особлива роль належить місцевим податкам. Априорі вони призначені сприяти розвитку територій.

Чинне вітчизняне законодавство не забезпечує ефективне управління місцевими ресурсами, оскільки регламентує повністю все: від виду податку до його величини без урахування конкретних місцевих умов. Зміни в системі оподаткування 2015 р., за яких було скасовано ряд місцевих податків, підтверджують вищесказане.

До прийняття в 2011 р. Податкового кодексу України (далі – ПКУ) до складу податкової системи України входило 14 місцевих податків і зборів. Місцеве оподаткування регламентувалося Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. № 56-93 та складалося з 2 місцевих податків (податку на рекламу та комунального податку) і 12 місцевих зборів. Однак, незважаючи на значну кількість місцевих податків і зборів, свого фіскального призначення вони не забезпечували, а витрати на їх адміністрування нерідко перевищували відповідні надходження. Після прийняття ПКУ їхню кількість скоротили до 5. Ст. 10 ПКУ визначено, що до місцевих податків належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; до місцевих зборів - збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір. Від 1 січня 2015 р. набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», згідно з яким до місцевих податків належать податок на майно та єдиний податок, до місцевих зборів – збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір. Також з 1 липня 2015 р. 5% акцизного збору, що відноситься до загальнодержавних зборів, надходитиме у місцеву казну.

Нині місцеві ради обов'язково устанавлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю). Місцеві ради в межах повноважень, визначених ПКУ, вирішують питання відповідно до вимог цього Кодексу щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів і туристичного збору. Установлення місцевих податків та зборів, не передбачених ПКУ, забороняється. У 2015 р. до рішень місцевих рад про встановлення місцевих податків на 2015 р. не застосовуються вимоги, передбачені Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Отже, виходить, що якоїсь принципової децентралізації в ході податкового реформування не відбулося. Крім того, зменшення місцевих податків і зборів спрямоване на створення ілюзії реформування цих податків, насправді їх не достатньо, а також вони мають сплачуватися диференційовано.

Наприклад, декілька років тому було ліквідовано ринковий збір. А він, між іншим, для великих обласних міст, таких, як Київ, Харків, Хмельницький, Одеса та курортних міст і містечок України був важливим джерелом наповнення місцевого бюджету. Туристичний збір, звичайно, є актуальним знов-таки для міст з великим напливом туристів. Для промислових міст вкрай потрібен екологічний податок, кошти від справляння якого можна було б використовувати на потреби мешканців міст задля покращення навколишнього середовища. В Україні й досі не вирішена проблема утилізації побутового сміття, що поступово призводить до отруєння підземних вод. Населення сплачує лише комунальні послуги – за вивіз сміття. У той час як питання надання чистої питної води є вкрай гострим. Й ті кошти, що громадяни витрачають на придбання очищеної води в комерційних кіосках, вони могли б сплачувати у вигляді екологічного податку та отримувати таку необхідну для життя та здоров'я послугу.

Потребує ще свого подальшого вирішення ідея податку на майно (на нерухомість, на багатство). Йдеться про його раціоналізацію. Впровадження податку на нерухомість дасть змогу певною мірою зняти податкове навантаження з виробництва й перенести його на інші сфери. Податок на майно наразі повинні сплачувати всі громадяни. Але податки на нерухомість фізичних осіб повинні мати соціальну спрямованість і враховувати матеріальний рівень життя платника податку. До оподаткованого майна фізичних осіб віднесені квартири, будівлі, земля, цінні папери, спадщина та ін. Однак запровадження податку одразу на всі види об'єктів викличе одночасно значне посилення податкового навантаження на населення, що вкрай негативно позначиться на відносинах «платник-контролюючий орган-держава». Податком має обкладатися все те, що буде перевищувати деякі соціально-економічні показники (норми).

Отже, норми та їх соціально справедливий розмір – ще одна не вирішена на сьогодні проблема.

Кожний громадянин, який отримує будь-які доходи, є платником податку на доходи фізичних осіб. З кожної заробленої гривні він має віддати до державної скарбниці 15%. Проте, для окремих категорій громадян, існує можливість платити менше податку на доходи фізичних осіб. Така можливість є завдяки застосуванню податкової соціальної пільги. Це – сума, на яку платник податку на доходи фізичних осіб, має право зменшити свій загальний місячний оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати від одного роботодавця. Оскільки в Україні немає соціального медичного страхування, витрати на медичне обслуговування компенсувати нікому. Діагностика й лікування стають справою самого громадянина. Інколи витрати стають не підйомними для особи, її сім'ї. Наразі багато чоловіків-годувальників родин задіяні в АТО, навантаження по вихованню дітей перекладається на матерів. На такі випадки також має бути передбачено застосування податкової соціальної пільги.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК – НОВИЙ ЕТАП В ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СТОСУНКІВ

Ватченко О.Б., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: alex.vatchenko@yandex.ru

Одним з основних принципів розвитку країн є принцип ефективності, тобто одержання в господарській діяльності максимальної економічної вигоди при мінімальних витратах. В цьому напрямку працювало багато зарубіжних вчених, а саме: Й. Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош, Т. Хагерstrand, Дж. Фрідман та інші. Вони намагалися теоретично обґрунтувати ефективне розміщення продуктивних сил та їх використання.

У Радянському Союзі і в Україні теоретичному обґрунтуванню розміщення регіональних комплексів займалися: М. Колосовський, М.М. Паламарчук, Е.Б. Алаєв, О.І. Амоша, З.С. Варналій, Б.М. Данилишин, М.Г. Чумаченко, В.І. Пила та інші. В цілому всі дослідження були спрямовані на вимоги економіки на стадії індустріалізації. Але на цій стадії недостатньо розглядалися екологічні проблеми, тому індустріалізація країн призвела до зменшення природних ресурсів, погіршення якості довкілля і стала глобальною тенденцією, що охоплює такі явища, як зміна клімату, потепління і руйнування озонового шару, випадання кислотних дощів і ін. Суспільство в процесі індустріалізації не відразу зрозуміло значущість

довкілля. Його руйнація вплинула на якість життя і стало загрозою існування як сучасного населення, так і майбутніх поколінь.

Книга Рейчел Карсон «Безмовна весна» (1962 р.) дала поштовх розвитку руху за захист навколишнього середовища. Проблему довкілля почали обговорювати у державних та суспільних організаціях провідних ринкових країн.

У 1972 р. у першій доповіді Римському клубу під назвою «Межі зростання» були надані результати дослідження щодо найближчих і віддалених наслідків великомасштабних рішень, пов'язаних з вибраними людством шляхами розвитку. Автори доповіді дійшли висновку, що якщо сучасні тенденції зростання чисельності населення, індустріалізації, забруднення природного середовища, виробництва продовольства і виснаження ресурсів триватимуть, то впродовж наступного століття світ підійде до меж зростання: станеться несподіваний і неконтрольований спад чисельності населення і різко знизиться обсяг виробництва.

Господарська діяльність в ХХ ст., яка була орієнтована на швидкі темпи економічного зростання стала руйнівною силою для людини і біосфери. За даними фахівців в області довкілля 25% біологічної різноманітності буде знищено протягом 50-років [1]. Більш того, масштаби забруднення і руйнування довкілля постійно збільшуються.

Виникла потреба в новій ідеології, де соціальні зв'язки, охорона здоров'я і збереження навколишнього середовища – є більша цінність, ніж примноження капіталів. Екологічна стратегія визначена, як сукупність конкретних цілей і завдань, розрахованих на реальні можливості і терміни їх досягнення у сфері охорони природного довкілля і використання природних ресурсів.

Світовим суспільством була прийнята концепція сталого розвитку. Поняття «сталий розвиток» характеризує якісно новий етап еволюції еколого-економічних стосунків, що проявляється в нових закономірностях взаємодії економічного розвитку і стану природного довкілля в умовах економічної і екологічної кризи. Сталий розвиток має забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем, їх життєздатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери. Особливого значення набуває здатність таких систем самооновлюватися й адаптуватися до різноманітних змін замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності [2].

На Україні – найвища в Європі міра забруднення довкілля (води, повітря, ґрунту) токсичними промисловими і побутовими відходами і як наслідок – найнижча тривалість життя.

Серед регіонів України виділяють три групи регіонів з якісно різними характеристиками економіки: розвинуті регіони з високим рівнем виробництва – промислові регіони; регіони із середнім

економічним потенціалом; проблемні регіони з низьким рівнем розвитку, де виділяються депресивні [3].

За індексом сталого розвитку промислові регіони опинились у групі з низьким (Донецька, Дніпропетровська та Запорізька області) та дуже низьким (Луганська) рівнем. За індексом людського розвитку Луганська та Донецька області вже більше десяти років посідають останні (26 та 27) місця серед регіонів України через несприятливий екологічний, демографічний стан, соціальне середовище тощо [4].

Дніпропетровський регіон – один з провідних промислових регіонів країни, де розташовані підприємства металургійної, вугільної, хімічної, промисловості. В регіоні відбувалося і відбувається значне навантаження на навколишню середу. До підприємств чорної металургії, що мали найбільші обсяги викидів шкідливих речовин (пил, двооксид сірки, оксид вуглецю, оксиди азоту, сірководень, фенол, бензапірен) в атмосферне повітря відносяться Дніпровський комбінат імені Дзержинського, «Арселор Міттал Кривий Ріг», гірничо-збагачувальні комбінати, Дніпровський металургійний комбінат, Дніпродзержинський та Баглійський коксохімзаводи [5].

Незадовільний екологічний стан річок Дніпропетровської області. Забруднення водних ресурсів відбувається за відсутності сучасних ефективних методів очистки, демінералізації шахтних, кар'єрних, та рудничних вод Кривбасу і Західного Донбасу, систем централізованого водопостачання та каналізації в населених пунктах; за недостатній потужності та значному коефіцієнті фізичного зносу основних засобів очисних споруд та водопровідно-каналізаційних мереж.

Законом України від 21 вересня 2000 року № 1989-III було затверджено Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки. В ній визначено склад, сучасний стан та перспективи розвитку екологічної мережі (включаючи території та об'єкти природно-заповідного фонду, водні об'єкти, ліси, курортні та оздоровчо-лікувальні території, рекреаційні території тощо). Складені регіональні схеми формування екологічної мережі. Встановлені завдання щодо розроблення проектів та відведення земель для організації нових та розміщення існуючих національних природних парків, біосферних заповідників, національних природних парків [6]. Але за відсутністю належного фінансування програма не була виконана.

Україна прагне до європейських стандартів життя. Євроінтеграція потребує дотримання положень «Стратегії сталого розвитку ЄС», яка була прийнята у червні 2001 р. на саміті лідерів країн-членів ЄС у Гетеборзі. Ця стратегія базується на принципі, за яким економічні, соціальні та екологічні наслідки будь-якої політики повинні розглядатися комплексно і враховуватися в процесі прийняття рішень. Стратегічною метою є збереження природних

систем, підтримку їх цілісності та життєзабезпечуючих функцій для сталого розвитку суспільства, підвищення якості життя, поліпшення здоров'я населення, вирішення демографічної проблеми, забезпечення екологічної безпеки країни.

Література: 1. Ха Дже Хван. Международно-правовое регулирование загрязнения окружающей среды // Правовое исследование. Юридический институт университета Пусан, Vol. 40, No. 1, Сеул, 1999, с. 205-220. 2. Сталый розвиток регіонів України [Текст] / науковий керівник М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dri-10.pdf 3. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посібн. / Д.М. Стеченко. – К. : Вища шк., 2000. – 223 с. 4. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/rejting-naybilsh-zabrudnenih-regioniv-ukrayini-ocholiv-donbas.html>. 6. Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки. Закон України від 21 вересня 2000 року № 1989-III.

ДЕПОЗИТАРНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Власенко М.О., асистент

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
e-mail: evridika@ua.fm*

Центральні депозитарії є системно важливими інститутами інфраструктури сучасних ринків цінних паперів. Вони надають послуги з реєстрації, зберігання, розрахунків за цінними паперами та ефективної обробки операцій з цінними паперами на фінансових ринках. У той час операції на ринках цінних паперів традиційно відбувався обмін цінними паперами у паперовому вигляді, центральні депозитарії беруть на себе важливу роль щодо гарантування безпечної та ефективної передачі цінних паперів, які існують здебільшого тільки в бездокументарній формі. Відтепер центральні депозитарії відіграють центральну роль у розвитку всього ринку цінних паперів. Центральні депозитарії також є ключовими інститутами ринку у забезпеченні розрахункової дисципліни серед учасників ринку.

На міжнародному рівні стандарти з розрахунків по цінних паперах створюються спеціалізованими організаціями (зокрема IOSCO), які у подальшому впроваджуються у національні практики. Для України певним орієнтиром щодо впровадження “кращої практики” традиційно є норми і стандарти, прийняті у ЄС.

Європейський парламент на пленарному засіданні у квітні 2014 р. ухвалив Положення про розрахунки у цінних паперах та центральні депозитарії цінних паперів. Основною метою цього Положення є підвищення безпеки та ефективності розрахунків з цінних паперів та розрахункових інфраструктур в ЄС, шляхом забезпечення:

- скорочення розрахункових періодів;
- заходів з розрахункової дисципліни;
- суворих пруденційних правил та правил ведення бізнесу для депозитаріїв;
- обмеження прав доступу до послуг центральних депозитаріїв;
- підвищення пруденційних та регуляторних вимог до центральних депозитаріїв та інших установ, що надають банківські послуги у процесі розрахунків по цінних паперах.

На шляху до європейської інтеграції Україна бере на себе зобов'язання імплементувати європейські норми і стандарти, зокрема у сфері фінансових послуг та ринків капіталу. Слід зазначити, що реформування депозитарної системи України з урахуванням європейських норм відбулося на рік раніше, аніж було ухвалено відповідне Положення на рівні ЄС.

Протягом багатьох років відсутність центрального депозитарію в Україні гальмувала розвиток вітчизняного РЦП, адже децентралізована дворівнева депозитарна система не користувалася довірою іноземних інвесторів та ставила під сумнів непорушність права приватної власності – через децентралізовану систему обліку цінних паперів в Україні кількість зареєстрованих акціонерних товариств перевищувала кількість емітентів акцій.

Консолідація фінансової інфраструктури в Україні є не лише відповіддю на європейські тенденції, а й заходом щодо вирішення існуючих проблем з невідповідним рівнем її розвитку, що зумовлено, зокрема, поведінкою інвесторів, які побоюються прихованих ризиків, а також високих витрат входження в ринок та виходу з нього, тому тримають значні інвестиційні ресурси тримають за межами ринку цінних паперів. Інститути інфраструктури ринку цінних паперів в умовах обмеженої кількості операцій вимушені всі витрати переносити на ці операції, але емітенти також не готові фінансувати інфраструктуру ринку цінних паперів [1], що значно стримує його розвиток.

Для вирішення існуючих проблем була проведена реформа депозитарної системи України (відповідний закон набув чинності у 2013 р. [2]), яка була спрямована на зміну конкурентного середовища

та запровадження єдиного центрального депозитарію цінних паперів (ЦДЦП) в Україні.

Головними результатами цієї реформи є такі:

1) ЦДЦП буде створено на основі Національного депозитарію України. Частка держави разом з часткою Національного банку України у статутному капіталі ЦДЦП не повинна бути меншою ніж 50%;

2) прямо дозволяється іноземним ЦДЦП та Міжнародним ЦДЦП (таким як Euroclear, Clearstream) ставати акціонерами ЦДЦП;

3) передбачається створення розрахункового центру, який забезпечуватиме розрахунки всіх торгів з цінних паперів, проведених як на фондовій біржі, так і поза межами біржі, за умови, що розрахунки за відповідними операціями здійснюються на основі принципу “поставка проти оплати”: ця установа також контролюватиметься Національним банком України, і частка Національного банку України в її статутному капіталі не повинна бути меншою ніж 75%;

4) уточнюється модель зберігання бездокументарних цінних паперів, відповідно до якої актив учасника ринку складається не з самих цінних паперів, а з “прав на цінні папери”, які підтверджуються обліковим записом на рахунку у цінних паперах, відкритого у зберігача;

5) впроваджуються дві моделі для надання клірингових послуг кліринговими установами і розрахунковим центром, з або без залучення центрального контрагента. Національний банк України та ЦДЦП можуть також надавати клірингові послуги з урахуванням обмежень, передбачених законодавством [3].

Формування ефективної депозитарної системи виступає необхідною умовою забезпечення всього комплексу законних прав та інтересів інвесторів, а також є засобом стимулювання нагромаджень і трансформації заощаджень в інвестиції. Після проведення реформи депозитарної системи ще залишилися деякі питання, які потребують додаткового врегулювання [4]. Тому, не дивлячись на масштабність заходів, все ще зберігається потреба у продовженні депозитарної реформи, зокрема у напрямі вирішення проблем великої кількості міноритаріїв, які не можуть розпорядитися своїми акціями ще з періоду приватизації. Якщо раніше послуги з обліку акцій оплачували емітенти, то в умовах адаптації до світової практики акції обліковуються винятково депозитарними установами, послуги яких мають оплачувати інвестори. Для кваліфікованих інвесторів це стане питанням запланованих видатків діяльності, але більшість індивідуальних інвесторів, які володіють менш дорогими та недостатньо ліквідними цінними паперами, таким чином буде змушена вдатися до неокупних витрат. В цілому, однією з важливих цілей централізації депозитарної та клірингової системи є спрощення

доступу населення до біржових торгів, і, тим самим, залучення його до участі у ринку цінних паперів.

Література: 1. Жупаненко В.М. Формування та розвиток інфраструктури ринку цінних паперів Європейського Союзу: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. кандидата екон. наук., спец. 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні відносини / ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана” – К., 2013. – 22 с. 2. Закон України “Про депозитарну систему України” від 06.07.2012 р. № 5178-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>. 3. Україна: прийнято новий закон про депозитарій цінних паперів [Електронний ресурс]. – Повідомлення про зміни в законодавстві, жовтень 2012 р. – Baker & McKenzie. – Режим доступу : http://www.bakermckenzie.com/files/Uploads/Documents/Ukraine/al_kyiv_securities_depositorylaw_oct12_ukrainian.pdf. 4. Програма розвитку фондового ринку України на 2015 - 2017 рр. “Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання” (Проект, неофіційний текст від 14.09.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1039.html.

ТЕНДЕНЦІ ЗМІН КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Глухова В.І., к.е.н., доцент
*Кременчуцький національний університет
ім. Михайла Остроградського*
e-mail: andy_758@mail.ru

Важливим завданням бюджетної політики будь-якої країни є стимулювання розвитку соціальних та економічних сфер суспільства. Необхідність забезпечення збалансованого розвитку економіки країни в умовах кризи, дефіцитності фінансових ресурсів вимагає особливої уваги до бюджетного інвестування, а саме до капітальних видатків.

Останніми роками спостерігається тенденція зниження участі держави в інвестиційних процесах. Як свідчить аналіз статистичних даних за 2007-2013 рр. [1,2], обсяг всіх капітальних інвестицій зріс з 222678,9 млн. грн. до 247891,6 млн. грн., або в 1,1 раз, а інвестиції за рахунок бюджету за цей же період зменшилась з 24447,7 млн. грн. до 13280,2 млн. грн. або в 0,54 раз.

Проаналізуємо склад, структуру, динаміку капітальних видатків державного й місцевих бюджетів за 2007-2013 роки.

Аналіз структури всіх капітальних видатків бюджету показав, що більша їх частка формується за рахунок державного бюджету України: у 2007 р. - 53,5%, в 2009 - 2010 рр. зв'язку з фінансовою ризою частка зменшилась до 47,7% у 2009 р. та 53,1% у 2010 р., у 2012 р. зросла до 64,5%.

Обсяг капітальних видатків за рахунок державного бюджету зменшився за 2007 - 2013 рр. з 25,8 млрд. грн. до 17,8 млрд. грн., або на 69%, за рахунок місцевих бюджетів відповідно з 22,5 млрд. грн. до 14,2 млрд. грн., або на 63%.

Результати аналізу динаміки капітальних видатків унаочнено на рис.1, з якого видно, що тенденція змін бюджетних інвестицій у абсолютному вимірі, а також частки капітальних видатків у складі відповідно видатків державного й місцевих бюджетів віддзеркалює періоди економічного піднесення й спаду в країні, причому спостерігається перевага державного бюджету в бюджетному інвестуванні.

Проведений за 2007-2013 рр. аналіз бюджетних інвестицій за економічною класифікацією [1, 2] виявив, що по місцевих бюджетах капітальні видатки зменшуються більшими темпами, ніж по державному і в цілому (відповідно темпи росту склали 0,63, 0,69 та 0,66 у цілому у країні).

Структура капітальних видатків бюджетів за напрямками використання за досліджуваний період демонструє пріоритетність видатків на придбання основного капіталу.



Рис. 1. Динаміка капітальних видатків з державного й місцевих бюджетів України за 2007-2013 рр.

Фінансування видатків за секторами економіки свідчить про суттєве скорочення видатків на економічну діяльність, що є негативним; натомість збільшення капітальних видатків на охорону здоров'я, освіту, житлово-комунальне господарство пояснюється посиленням уваги держави у зв'язку з проведенням реформ у цих галузях.

Сучасна економічна ситуація в Україні потребує додаткової уваги до формування інвестиційного потенціалу бюджетів усіх рівнів, але з метою соціально – економічного розвитку регіонів в умовах

реформування місцевого самоврядування, декларування фінансової децентралізації доцільно більше уваги приділяти фінансуванню капітальних видатків місцевих бюджетів.

Для забезпечення фінансування необхідних обсягів бюджетних інвестицій важливо чітко визначитися з переліком джерел, їх наповненням і механізмом фінансування капітальних видатків.

Література: 1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.treasury.gov.ua.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ДОХІДНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Григораш О.В., аспірантка
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: olga.gry@mail.ru

Місцеві податки і збори в Україні навряд чи можуть конкурувати по своїй вагомості із показниками власних надходжень країн заходу. Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів не перевищує 10%, вони не відіграють основної функції, яка на них покладена – забезпечення регіонів власними ресурсами.

У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 р. структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. Стабільний протягом 15 років склад місцевих податків і зборів, докорінно змінився.

Замість 14 місцевих податків і зборів справлялося лише 5 (2 місцевих податки і 3 місцевих збори).

Після реформування бюджетного і податкового законодавства у порівнянні з 1% частки місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів у 2007 р., у 2013 р. частка склала 7% [5].

Такій зміні тенденцій слід завдячити включенню у 2011 р. до переліку місцевих податків і зборів єдиного податку [2].

Податок знаходить до бюджету саме від суб'єктів малого підприємництва, тому найбільш яскраво демонструє вплив малого бізнесу на наповнення доходної частини місцевого бюджету.

У зв'язку з включенням єдиного податку до складу місцевих податків і зборів, підвищується як роль податку, так і самого малого підприємництва у формуванні місцевих бюджетів.

У 2015 р. перелік місцевих податків і зборів знову зазнає змін у зв'язку з набуттям чинності Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України

щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII [4]. Відповідно до внесених змін до Податкового кодексу, структура місцевих податків і зборів знову трансформувалася (табл. 1).

Таким чином, перелік місцевих податків і зборів був суттєво змінений. З його переліку виключено збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Натомість податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки був замінені податком на майно, який, крім податку на нерухоме майно, включає транспортний податок (нововведення) та плату за землю (що раніше була загальнодержавним податком).

Змін зазнав і перелік податків і зборів, від сплати яких звільняється платник єдиного податку.

Таблиця 1

Порівняння змін у складі місцевих податків і зборів, що відбулись внаслідок прийняття [3]

№ за/п	До внесення змін	Після внесення змін
1.	Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Податок на майно, який включає: 1. податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 2. транспортний податок; 3. плата за землю.
2.	Єдиний податок	Єдиний податок (змінено кількість груп)
3.	Туристичний збір	Туристичний збір
4.	Збір за місця для паркування транспортних засобів	Збір за місця для паркування транспортних засобів
5.	Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	Скасовано

Так, платниками нового введеного транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, що використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см.

Тобто, мале підприємництво як основний платник єдиного податку, залишається вагомим чинником доходності місцевих бюджетів і спрямовується до бюджету місцевого самоврядування [4]. Податкові реформи відбулися і у системі справляння єдиного податку.

Відповідно до Закону України [3], суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку.

Відтак, зміни у спрощеній системі оподаткування можна описати такими тезами:

- Критерії перебування у першій групі платників змінено щодо обсягу річного доходу з 150 000 грн. до 300 000 грн. Фіксована ставка встановлюється сільськими, селищними та міськими радами у межах до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати (замість від 1% до 10%).

- Перебування у другій групі також змінено тільки в сторону збільшення річного доходу з 1 000 000 грн. до 1 500 000 грн.; ставка податку встановлюється у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати (замість від 2% до 20%).

- У третій групі поєднано критерії, що застосовувалися для п'ятої і шостої груп: платниками є і фізичні особи-підприємці і юридичні особи, кількість осіб, які перебувають з платником у трудових відносинах, не обмежена, річний обсяг доходу залишено на рівні 20 000 000 грн. Відсоткова ставка третьої групи встановлюється у розмірі 2% доходу - у разі сплати податку на додану вартість, 4% доходу - у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

- Четверта група представляє собою трансформований сільськогосподарський податок і може бути застосована платниками, частка сільськогосподарського товаровиробництва яких за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди [2].

Відповідно до [3], передбачено, що платники єдиного податку другої і третьої (фізичні особи - підприємці) груп, крім тих, які здійснюють діяльність на ринках, продаж товарів дрібнороздрібною торговельною мережею через засоби пересувної мережі, які з 1 січня 2015 року до 30 червня 2015 року включно почнуть застосовувати у власній господарській діяльності зареєстровані, опломбовані у встановленому порядку та переведені у фіскальний режим роботи реєстратори розрахункових операцій, з дати початку застосування реєстраторів розрахункових операцій до 1 січня 2017 року звільняються від проведення відповідно до норм цього Кодексу перевірок з питань дотримання порядку застосування реєстраторів розрахункових операцій.

Література: 1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 2. Податковий кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 №2755-VI. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page>. 4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин. Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19>. 5. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА НАГРОМАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Гриценко О.В., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія

Завдання нагромадження інноваційного потенціалу вирішується при значній підтримці бюджетної політики за рахунок дії такого інструменту, як видаткова частина державного бюджету. У розвинених країнах видатки бюджету на наукові дослідження і розробку прототипів нової техніки складають від 1/3 до 2/3 ВВП, загальна норма яких в передових країнах складає 2-3% ВВП. Також значні кошти витрачаються на освіту і охорону здоров'я (до 10 % на кожний напрям). При цьому бюджетна політика великих країн в кінці ХХ – початку ХХІ ст. орієнтується на активізацію наукових досліджень та розробок у сфері оборони (у США – 50% бюджетних витрат, Великій Британії – 38%, Франції – 22,6%, Російській Федерації – 9,4%), освоєння космічного простору (у США – 11,2%, Франції – 10,7%, Російській Федерації – 9,4%). Бюджетна політика невеликих країн орієнтує бюджетні потоки на освіту, зокрема фінансування університетів як осередків наукових розробок. Так, Австрія витрачає на ці цілі 64,2 % від загальних витрат бюджету, Швейцарія – 50,9%, Греція – 44,7%, Нідерланди – 44,2%, Італія – 42,6%. На фінансування досліджень і розробок у різних галузях (розробки економічного розвитку) у 2002 р Ірландія витрачала 52,8% видатків державного бюджету, Фінляндія – 41,4 %, Португалія – 33,1%.

З огляду на досвід зарубіжних країн, держава має зосереджувати свої обмежені ресурси на незначній кількості наукомістких галузей, адже саме високі технології забезпечують найбільші конкурентні переваги. Важливим напрямом є розвиток інноваційної інфраструктури, зокрема, інформаційних та технологічних мереж, які нададуть можливість орієнтуватися в сучасному технологічному просторі й залучати інвесторів до фінансування проектів усередині країни.

Виокремлення основних напрямів інноваційної політики потребує дієвих заходів щодо реалізації законодавчо закріпленої політики сприяння інноваційної діяльності в країні. Реалізація даних напрямів не може бути здійснена без подолання ряду проблем, серед яких найбільш вагомі - відсутність загальнонаціональної стратегії економічного й соціального розвитку та відсутність чітких, науково обґрунтованих інноваційних пріоритетів; відсутність венчурного фінансування; нерозвиненість інформаційного простору країни; ринку наукової та аналітичної продукції, прогнозів розвитку. Така велика кількість проблем потребує розробки заходів з їх нейтралізації.

Успішний закордонний досвід реалізації інноваційної моделі необхідно адаптувати до умов України, однак, слід використовувати не точні копії, а окремі компоненти моделей, які найбільш придатні для впровадження у національному середовищі та потенційно прогресивні. Прикладом такого підходу є Японія, яка у свій час, використовуючи радянський досвід довгострокового планування в загальнодержавних масштабах, взяла на озброєння лише концепцію, а не методи, певним чином поєднавши ринкові та планові елементи, що дозволило проводити ефективну економічну політику структурної перебудови і вийти у стислі терміни у ранг розвиненої економічної держави світу.

Зміцнення інвестиційної складової державного і місцевих бюджетів, забезпечення зростання бюджетів розвитку також сприятимуть активізації інноваційної діяльності в Україні. Актуальним та перспективним є впровадження у бюджетну політику принципу дольової участі держави у фінансуванні окремих інноваційних проектів, які мають пріоритетне значення, враховуючи, що подолання вхідних бар'єрів у новітні галузі потребує значної концентрації ресурсів, високого рівня координації учасників інноваційного прориву.

Створення умов для довгострокового відтворення бюджету можливо лише шляхом стимулювання економічного зростання. Це є необхідною, але не достатньою умовою подальшого розвитку. Необхідним стає вирішення інших актуальних проблем, зокрема удосконалення інституційних умов, які забезпечують самовідтворення інвестиційно-інноваційних процесів, активізація у нашій країні фундаментальних досліджень і прикладних розробок за рахунок не лише державних, а й приватних фінансових ресурсів, ефективна взаємодія держави та бізнесу у сфері практичної реалізації цих розробок. З метою нагромадження науково-технічного потенціалу, включаючи людський капітал, та створення використання досягнень науки і техніки в економіці України необхідно використовувати різноманітні інструменти бюджетної політики для стимулювання пріоритетних інноваційних напрямів, виходячи із тенденцій світової

економіки, фінансових можливостей держави та пріоритетів розвитку суспільства.

Незважаючи на те, що одним з основних каналів державного впливу на процеси структурної перебудови є бюджетні інвестиції в наукомісткі, високотехнологічні галузі економіки, Українська держава його майже не використовує. Структура державних видатків на інвестиції за видами економічної діяльності свідчить, що державна інвестиційна політика не спрямована на зміну структури національної економіки, як і на реалізацію інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку України. З огляду на це, на нашу думку, необхідно змінювати структуру інвестиційних видатків держави, надаючи перевагу наукомістким та високотехнологічним проектам, які закладають надійне підґрунтя для подальшого економічного розвитку держави.

ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА РОЛЬ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ У ЇХ ФОРМУВАННІ

Даценко В.В., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

На виконання Плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 № 591-р, Міністерство фінансів розробило низку концептуальних пропозицій щодо внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині децентралізації фінансів зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування.

Децентралізацію влади в Україні необхідно розглядати як частину більш масштабної реформи державного управління, яка передбачає перерозподіл завдань, повноважень і ресурсів на національному, регіональному та місцевому рівнях, зокрема передачу ширших повноважень, функцій і ресурсів від держави органам місцевого самоврядування.

Актуальність також полягає і в тому, що різні нормативно-правові акти у сфері місцевого самоврядування, які були прийняті в різний період з моменту проголошення незалежності, спираються на різні ідеології, в результаті чого є внутрішньо не узгодженими. Для того, щоб розв'язати ці суперечності необхідно схвалити комплексну стратегію децентралізації, яка буде передбачати узгодження всіх відповідних законодавчих актів виходячи, насамперед, зі змін до Конституції України, що визначає основи системи влади, і без відповідних змін до якої провести реформу неможливо.

Нова модель передбачає радикальні зміни підходів до формування дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів, визначення засад трансфертної політики та організації міжбюджетних відносин.

Головні завдання такої моделі та шляхи їх реалізації полягають у наступному:

– забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів: автономність місцевих бюджетів гарантована Конституцією України, тобто самостійне формування місцевих бюджетів, а не за принципом «згори вниз» чи «знизу вгору»; незалежне формування та затвердження місцевих бюджетів (бюджетний процес не залежатиме від прийняття державного бюджету); започаткування переходу від тріступеневої до двоступеневої бюджетної моделі; закріплення за кожною ланкою самоврядування (громада, районний, регіональний) стабільної дохідної бази для реалізації їх функцій та стимулювання податкоспроможних громад; вільне (в рамках, визначених Податковим кодексом України) регулювання органами місцевого самоврядування ставок місцевих податків і зборів; скасування механізму вилучення коштів до державного бюджету; можливість переходу на банківське обслуговування розпорядників коштів місцевих бюджетів;

– закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та стимулювання податкоспроможних громад: формування єдиного кошику доходів (без поділу на I і II); Мінфін не визначатиме індикативні показники і не доводитиме їх до місцевих бюджетів; скасування практики надання середньострокових позик; визначення єдиних нормативів відрахувань за кожною ланкою бюджету з податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств;

– посилення відповідальності профільних міністерств за збалансованість фінансових ресурсів та галузевих політик, зокрема через механізм надання освітньої та медичної субвенцій, субвенції на підготовку робітничих кадрів;

– розширення видаткових повноважень місцевих органів влади шляхом передачі на фінансування з місцевих бюджетів окремих бюджетних програм та закладів, які на сьогодні фінансуються з державного бюджету;

– запровадження нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання: прямі міжбюджетні відносини державного бюджету з громадами з кількістю жителів більше 5000 осіб; запровадження нової системи вирівнювання за доходами та видатками (на 1 жителя) замість системи збалансування місцевих бюджетів; уникнення перерозподілу фінансового ресурсу і зустрічних фінансових потоків шляхом встановлення стабільних дохідних джерел та закріплення видаткових повноважень у розрізі ланок бюджетів для виконання ними притаманних їм функцій; запровадження нових видів міжбюджетних

трансфертів (субвенція на надання освітніх послуг загальноосвітніми навчальними закладами, субвенція на підготовку робітничих кадрів ПТУ, субвенція на надання медичних послуг).

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА

*Дейкало Л.Є., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія*

Бюджет за матеріальним змістом становить централізований грошовий фонд держави, який перебуває у постійному русі: щоденно до нього зараховують надходження і здійснюють витрати. У зв'язку з цим необхідна чітка, налагоджена система управління бюджетним процесом, для забезпечення своєчасного й повного надходження коштів за доходами і раціонального та ефективного їх використання.

Виконання бюджету – одна зі стадій бюджетного процесу, яка полягає в отриманні запланованих доходів і здійсненні передбачених видатків.

Система управління фінансовими потоками бюджету зорієнтована насамперед на державний бюджет, який виступає чи не найголовнішим об'єктом та інструментом державного регулювання й управління. Забезпечити ефективне формування й використання фінансових ресурсів держави може лише система управління державним бюджетом, яка має спрямовувати на досягнення таких цілей, як зростання обсягів надходження фінансових ресурсів до державного бюджету; збільшення його дохідної частини; уникнення дефіциту фінансових ресурсів; забезпечення задоволення потреб населення; досягнення соціально-економічного розвитку держави.

В Україні згідно зі статтею 43 Бюджетного кодексу України при виконанні державного та місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів [1].

Державна Казначейська служба України (Казначейство України) забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України.

Основні завдання та функції Казначейства України визначені Положенням про Державну казначейську службу України, затвердженим указом Президента України № 460 від 13.04.2011 р. [2].

Найголовніша характеристика казначейської системи обслуговування бюджетних коштів та управління фінансовими потоками полягає в тому, що Казначейство України концентрує в єдиній системі два потоки грошових коштів, які виникають у процесі виконання бюджету, – дохідний і витратний – на єдиному казначейському рахунку.

Система виконання бюджету не може бути успішною, якщо вона не має дієвої системи контролю. Казначейське обслуговування коштів державного бюджету здійснюється органами Казначейства на стадіях виконання бюджету за доходами та видатками, проводиться на системній основі контроль за їх використанням, змінюються та постійно удосконалюються його форми, методи та забезпечується ефективне управління його фінансовими потоками, що сприяє досягненню визначених цілей.

Управління фінансовими потоками Державного бюджету України здійснюється органами Казначейства України на стадіях виконання бюджету за доходами та видатками, визначених Бюджетним кодексом України, а саме в процесі: обліку усіх надходжень Державного бюджету України; встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі та в межах затвердженого розпису бюджету; затвердження кошторисів, паспортів бюджетних програм, а також порядків використання бюджетних коштів; взяті розпорядниками бюджетних та фінансових зобов'язань; отримання товарів, робіт і послуг; здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань; повернення кредитів до бюджету (щодо кредитування бюджету).

Управління фінансовими потоками державного бюджету здійснюється органами Казначейства України в межах функцій і повноважень визначених Положенням, а також Бюджетним кодексом України та нормативно – законодавчими документами.

Казначейське обслуговування державного бюджету за доходами та видатками унеможлиблює викривлення звітності, дає можливість на будь-який проміжок часу отримувати органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування повну і достовірну інформацію для прийняття своєчасного і правильного управлінського рішення.

Питання прозорості бюджетного процесу, ефективності використання наявних фінансових ресурсів та цільового спрямування коштів державного бюджету, набувають особливої актуальності в умовах запровадження нових норм бюджетного законодавства, які сприяють більш ефективному управлінні фінансовими потоками державного бюджету.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Про Державну казначейську службу України [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 13.04.2011 № 460/2011. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

ФОРМУВАННЯ САМОДОСТАТНЬОЇ БАЗОВОЇ ЛАНКИ В СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ УКРАЇНИ

Дем'яненко В. Є., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія

На час розпаду соціалістичної системи і набуття державної суверенності, Україна серед усіх країн цього табору мала найбільш потужний потенціал для стрімкого прогресивного поступу на основі ринкової трансформації економіки. Проте у реальній дійсності ці очікування не оправдались. У порівнянні за обсягом продукування ВВП лише Україна серед усіх країн бувшого соціалістичного табору ще донині не вийшла на рівень далекого 1990 р. Основною причиною цього є шкідлива дія неліквідованого високого рівня централізації влади та фінансів, як чинника, що значною мірою спричинив і розпад СРСР.

І хоча для подолання цієї перепони в Україні була успішно здійснена ринкова трансформація національної економіки, закладені конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковану Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято ряд базових нормативно-правових актів як правового поля та фінансового підґрунтя для утворення демократичної системи управління, реальної децентралізації влади і фінансів не було здійснено. Необхідна для цього адміністративно-територіальна реформа відтерміновувалась щораз. Разом з тим ситуація погіршувалась, Україна увійшла в режим хронічного бюджетного дефіциту, швидко зростаючого державного боргу, зазнає втрат від російської агресії, що потребує рішучих дій в сфері децентралізації.

Успішне вирішення проблеми децентралізації влади і фінансів, як чинника економічного розвитку України має бути досягнуто на основі реалізації урядової концепції від 1.04.2014 р. № 333 Р. шляхом утворення самоврядних адміністративно-територіальних громад базового та регіонального рівнів [1].

Нині в Україні базовою ланкою адміністративно-територіального устрою також є місцеві територіальні громади, які історично утворились і існують як населені пункти, де управлінські питання місцевого значення вирішуються відповідними радами. Але вони не наділені правом юридичної особи і тому не виступають суб'єктом економічних відносин, не можуть реалізовувати право власності на майно громади, тобто у економічному відношенні – не функціональні. Переважна більшість територіальних громад, через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати свої повноваження органів місцевого самоврядування.

Найбільша кількість місцевих територіальних громад в Україні існує у сільській місцевості: 10279 сільських і 783 селищних рад. В середньому на одну сільську раду припадає: 3 населених пункти, 1370 осіб жителів і 47 кв. км території. За період 1990-2014 рр. чисельність сільського населення в Україні стрімко зменшилась на 2,8 млн. осіб; обезлюдніли і були зняті із обліку 407 сіл, крім того ще у 369 селах немає населення і вони мають бути також зняті із обліку. Разом з тим, кількість сілрад за цей період зросла на 1279 одиниць. При цьому у 47% новостворених сілрад чисельність осіб менше 1 тис жителів, а в 1.1 тис (тобто 11% від загальної кількості) – менше 500 осіб. У більшості територіальних громад з чисельністю населення менше 500 осіб не утворені виконавчі органи відповідних сілрад, немає бюджетних закладів, комунальних підприємств тощо. Можливості здійснення тут самоуправління відсутня. Усі сільські територіальні громади в Україні дотаційні.

Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні до кінця 2017 р. передбачено сформувати принципово відмінні від нині існуючих територіальні громади як базової ланки нової системи адміністративно-територіального устрою. Вони повинні дійсно стати опорою системи самоврядування і фінансової самодостатності за прикладом Європейських країн – Великобританії, ФРН, Франції, Польщі та інших. Це потребує насамперед укрупнення існуючих територіальних громад, як це відбулося у провідних країнах Європи.

Укрупнення базової ланки адміністративно-територіального устрою у європейських країнах відбувалась в процесі реформ місцевого самоврядування: у Великобританії (1971-1975 рр. із 1,5 тис. базових одиниць залишилось 0,5 тис.), у ФРН (1968-1970 рр. із 24,4 тис. залишилось 8,4 тис одиниць); у Польщі (1955-1990 рр. із 9,5 тис залишилось 2,5 тис.), у Франції з 1971 р. розпочався поетапний перехід до об'єднаних комун, який продовжується до тепер. [2]

Реформування базових адміністративних одиниць у кожній країні враховувало такі найважливіші особливості: щільність заселення територій, рівень урбанізації, розвинутість соціальної інфраструктури і комунікацій, ступінь локальної консолідованості тощо. Ці особливості мають значення і для реформування адміністративно-територіального устрою в Україні.

Згідно із врахуванням різних факторів, українська модель базової адміністративно-територіальної організації і одночасно місцевого самоврядування (територіальної громади) у сільській місцевості (за виключенням самоврядних міст) за усередненими параметрами має такий вигляд. Чисельність населення громади – біля 9 тис. осіб; середня кількість населених пунктів території громади – 16 одиниць; площа території – 400 кв. км; максимальна віддаленість периферійних населених пунктів від центру – 20 км. Тобто, із нині

наявних 11,5 тис. міських, селищних і сільських рад очікується формування 1,5 тис. укрупнених територіальних громад місцевого самоврядування.

Метою реформування системи місцевого самоврядування є створення і підтримка повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян, узгодження інтересів держави та територіальних громад. Зазначене передбачається досягати на основі належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень та розмежування повноважень органів самоврядування і виконавчої влади за принципом субсидіарності та децентралізації влади [1].

На відміну від раніше існуючої системи, місцеве самоврядування утворює представницькі органи влади (ради) та виконавчі органи (правління). А їхніми основними повноваженнями є забезпечення місцевого економічного розвитку (залучення інвестицій, розвиток підприємництва), розвитку місцевої інфраструктури (доріг; водо-, тепло-, газо-, електропостачання), об'єктів соціального та культурного призначення та надання комплексу публічних послуг. Фінансовою основою реалізації повноважень органами місцевого самоврядування є отримання податків і зборів, які пов'язані з територією юрисдикції громади (включаючи по доходний податок усіх громадян, що проживають в межах територіальної громади незалежно від місця їх працевлаштування).

Уже 28.12.2014 р. Верховна Рада внесла зміни до Податкового кодексу, визначивши право зарахування у місцеві бюджети податку на нерухомість, на міста залишаються надходження від адміністративних послуг і від оплати державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору. Крім того, місцеві бюджети отримують 5% вартості реалізованих підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) та 80% замість 35% екологічного податку. Це дещо зміцнить фінансову спроможність місцевих бюджетів. Уже зараз основним вектором зусиль керівництва самоврядних територіальних громад має стати зміцнення місцевої податкової бази. Це потребує консолідації продуктивних сил громади, досягнення у їхній діяльності системної координованості як цілісного функціонального соціально-економічного комплексу що є основою істотного розвитку територіальних громад.

Література: І. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної влади. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.04.2014 р. № 333-р. 2. Попова О. Реформуємо місцеве самоврядування / О. Попова // Дзеркало тижня, № 9 (205), 14.03.2015 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Дем'яненко Т.Є., магістр
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

Сучасні процеси інтенсивного посилення світогосподарської глобалізації зумовлюють загострення конкуренції між підприємствами за доступ до виробничих і фінансових ресурсів, новітніх технологій та ринків збуту продукції та послуг. Це спонукає суб'єктів господарювання розробляти довгострокові стратегії забезпечення стабільності своєї діяльності та підтримки конкурентних переваг засобами цілеспрямованого менеджменту, зокрема – застосування досконалої системи стратегічного обліку.

Наукові підходи до формування системи стратегічного обліку мають витоки з філософії стратегічного управління, що виникла на грані ХІХ – ХХ століть і призвела до виокремлення в системі обліку самостійної сфери – управлінського обліку, еволюційний розвиток якого має три етапи якісних змін.

Перший етап становлення стратегічного обліку характеризується тим, що внаслідок синтезу технології стратегічного планування, бюджетування, аналізу і контролінгу відбулося формування виробничого обліку (*cost accounting*). На другому етапі еволюційного поступу виробничий облік у міжнародній практиці набув нових якісних ознак спеціалізованого обліку за найменуванням «управлінський облік» (*management accounting*). На відміну від традиційного виробничого обліку, де домінантою є облік витрат, в управлінському обліку пріоритетом стає не контрольно-адміністративна, а аналітично-оптимізаційна функція. Згодом, на початку ХХІ ст. розпочався процес формування нових визначальних функцій в інформаційному забезпеченні управління з формуванням стратегічного обліку. Це проявляється в тому, що управлінський облік розмежовується на тактичний (тобто поточний традиційний облік, який регламентується стандартами) і стратегічний.

Визначальними особливостями формування нового етапу в розвитку управлінського обліку (стратегічного) є глобалізаційні чинники: фактори макросередовища, невизначеності, ризиковості, конкурентності економічного середовища тощо. У зв'язку із цим поряд з тактичним обліком (сконцентрованим на внутрішніх процесах – регулювання, нормування, калькулювання, аналізу, контролю, аудиту), стратегічний облік зосереджується на зовнішніх чинниках економічного середовища (прогнозування тенденцій кон'юктур, корпоративного контролю ринків, валютного курсоутворення тощо). Як джерело інформації, стратегічний облік передбачає використання як фінансових, так і не фінансових кількісних і якісних параметрів (контрольованість часток ринку, насиченість споживчого ринку

товарами і послугами, співвідношення попиту і пропозицій, вірогідність настання певних видів ризику тощо).

Стратегічний облік виступає інформаційною базою стратегічного управління. Основною метою стратегічного управлінського обліку є достатнє та своєчасне забезпечення всіх рівнів управління плановою, фактичною і прогнозною інформацією, необхідною для прийняття виважених управлінських рішень за допомогою її оперативного та деталізованого збору, систематизації й аналітичної оцінки [1].

Виходячи із основної мети, у наукових публікаціях дослідники стратегічного обліку визначають такі його завдання:

- облік реально існуючих зовнішніх умов, які впливають на діяльність підприємства, необхідного для формування його стратегії;

- використання в прогнозуванні, плануванні, тактичному обліку і аналізі якісних і кількісних оціночних критеріїв реального стану фінансово-господарської діяльності підприємства, ще визначає його оцінку за показниками якості, продуктивності, споживчої корисності товарів і послуг, лояльності співробітників, їх мотивації тощо як факторів фінансової і конкурентної стійкості;

- всебічне обґрунтування прийняття і контролю реалізації управлінських рішень за критерієм стратегічної доцільності і позитивної результативності;

- моніторинг і оцінка внутрішніх виробничих і управлінських процесів, своєчасність їх коригування для посилення конкурентної спроможності підприємства в економічному просторі [2].

На підставі зазначеного виокремлюються такі функції стратегічного обліку:

- забезпечення достовірною інформацією для стратегічного планування діяльності підприємства в перспективному періоді, обґрунтування відповідних управлінських рішень і контролю за їх виконанням;

- позиціонування реального стану підприємства, його успішності і конкурентної здатності в системі координат відповідних рейтингів;

- аналітична оцінка прогнозного потенціалу розвитку підприємства в перспективному періоді та ступеню його адаптивності до ймовірних змін.

Незважаючи на наявність наукових публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників з проблем розвитку стратегічного обліку, загальноприйнятого його визначення поки що не існує. Як послідовний етап еволюції управлінського обліку, стратегічний облік пов'язує на практиці процес стратегічного управління з обліковим процесом, бо він має спільні об'єкти: фінансові та виробничі ресурси, фінансово-господарські процеси і результати діяльності. Його предметом є уся сукупність об'єктів, що змістовно відносяться до стратегічного управління. Проте нагромаджена сукупність інформації

стратегічного обліку лише відображає його базу даних, як вихідної умови для стратегічного аналізу. Лише стратегічний аналіз інформації стратегічного обліку розкриває панораму бачення ймовірності певних процесів в перспективному періоді. Це дозволяє виявити (із застосуванням методу SWOT-аналізу) позитивні і негативні фактори впливу на діяльність підприємства та виокремити найбільш впливові причини змін зовнішнього і внутрішнього економічного простору. А стратегічний контроль у цій системі виступає процесом відслідковування ступеню досягнення стратегічних цілей засобами стійкого зворотного зв'язку.

Особливим аспектом стратегічного обліку виступає його взаємозв'язок з аудитом, основним завданням якого є встановлення достовірності. Як і у кожній інформаційній системі, цінність зафіксованих фактів визначається їхньою достовірністю. У системі тактичного обліку позитивний аудиторський висновок щодо бухгалтерської звітності означає лише те, що вона характеризує стан пасивів і активів підприємства на певну дату та фінансові результати за звітний період як відповідними (або в чому невідповідними) до вимог нормативного акту, що регулює бухгалтерський облік і звітність. Тобто, аудиторський висновок не розкриває важливість інформації для подальшого розвитку. У системі ж стратегічного обліку при проведенні аналізу, складанні похідних балансів на перспективу, достовірність використаної інформації значною мірою визначає її цінність і придатність для обґрунтуванні стратегічних рішень для розвитку підприємства в перспективі. Адже для важливості аудиту тактичного обліку, само по собі дотримання вимоги достовірності не вирішує проблеми формування якісної інформації. Звітні показники можуть відповідати критеріям достовірності, але при цьому не мати властивість корисності та суттєвості для користувачів.

Зазначене засвідчує необхідність не лише запровадження у вітчизняну практику досконалих моделей стратегічного обліку (що потребує розробки відповідних нормативних актів та інструментів, насамперед – методології ризик-менеджменту), а й освоєння наглядних функцій за його достовірністю в чинній системі вітчизняного аудиту. Адже у більшості країн з ринковою економікою існують офіційні національні стандарти з підготовки фінансових прогнозів і їх наступній перевірці, що може бути корисним для становлення вітчизняної системи аудиту стратегічного обліку.

Література: 1. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет: Полный курс МБА. – М. : Рид Групп. – 2011. – 192 с. 2. Мошковська О.А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / О.А. Мошковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 12 (138). – С. 151-159.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дулік Т.О., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Виникнення місцевого оподаткування є великим досягненням правових демократичних держав та їх адміністративно-територіальних утворень. Його наявність об'єктивно зумовлена необхідністю розмежування джерел доходів, між державним та місцевими бюджетами внаслідок отримання правової, організаційної, матеріальної і фінансової самостійності органів місцевого самоврядування [1; 2]. Таке міжбюджетне розмежування фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації функцій та повноважень місцевого самоврядування, є свідченням про високий рівень демократичного розвитку державних інституцій, а надмірна їх централізація у державному бюджеті загрожує встановленням фінансової диктатури, розростанням державного сектора економіки, масштабів діяльності та функцій державних органів влади і одночасно колапсу органів місцевого самоврядування.

Причини, які привели до появи місцевого оподаткування у різних країнах, здебільшого специфічні для них, проте є в цьому і багато спільного. Головне – гостра потреба системи місцевого самоврядування у додаткових бюджетних надходженнях у зв'язку з відокремленням від органів державної влади тих функцій і завдань, які стосуються захисту прав та інтересів територіальних громад.

У процесі історичного розвитку суспільства органи місцевої влади поступово зростали, оскільки їх компетенції з плином часу нарощувалися: посилювалися традиційні функції місцевого самоврядування, громадського правопорядку, економічної безпеки, утримання закладів освіти і науки, охорони здоров'я та довкілля, соціального забезпечення, комунального господарства, дорожнього будівництва, місцевого транспорту тощо. І відмовитися від них не можна навіть у віддаленій перспективі.

Отже, органи місцевої влади через систему місцевого оподаткування отримують необхідні фінансові ресурси, що акумулюються у місцевих бюджетах, та реалізують своє призначення. Тому за будь-яких умов вони мають забезпечити систематичні податкові надходження до місцевих бюджетів - плану утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [2].

Сучасна система місцевого оподаткування сформувалася завдяки тривалому історичному фіскальному процесу та суспільної еволюції: трансформації натурального господарства у товарно-грошове, розвитку держави, продуктивних сил та соціально-

економічних відносин, що знайшло своє відображення у цілісній системі наукових знань про податки. Опираючись на ці надбання науково-поняттєвого апарату податкової теорії, фіскально-бюджетної практики, а також законодавчо-нормативне, організаційно-адміністративне, інформаційно-аналітичне середовище, що обумовлене сукупною дією соціально-економічних, політично-правових і морально-етичних чинників, можна прослідкувати етапи становлення та специфіку розвитку місцевого оподаткування в Україні на різних стадіях суспільного процесу. Разом з тим звертання до історичних джерел теорії і практики місцевого оподаткування збагачує її теоретико-методологічний арсенал та банк знань новими фактами щодо формування фінансових ресурсів територіальних громад за рахунок місцевих податків та зборів, розширяє проблемне бачення фіскальних явищ місцевого значення, оберігає від типових помилок, нарощує позитивні приклади усунення фінансових диспропорцій, альтернативних варіантів оптимізації регіональної фіскальної політики та посилення місцевого самоврядування.

Загалом, місцеве оподаткування - це закономірне об'єктивно-суб'єктивне явище, система податкових правовідносин, що виникають (складаються) між державою, органами місцевого самоврядування та платниками місцевих податків і зборів – юридичними і фізичними особами з приводу мобілізації до місцевих бюджетів держави й використання частини вартості ВВП, що діє законодавчо з метою фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. При цьому слід зазначити, що його об'єктивна природа як обов'язкової структурної складової податкової системи демократичної держави, що є відповідною платою суб'єктів оподаткування за надані їм суспільні послуги, не змінюється, а зміні підлягають перелік місцевих податків і зборів, їх елементи (об'єкт оподаткування, ставки, пільги тощо) та порядок адміністрування, що одночасно є суб'єктивними діями уряду та засобами фіскальної політики. Основне завдання полягає в тому, щоб зуміти його правильно використати: об'єктивне пристосувати до національного економічного простору регіонів, а суб'єктивне поставити в рамки податкового законодавства.

Проте у сучасних умовах загальний вектор об'єктивно зумовлених тенденцій еволюції механізму місцевого оподаткування в Україні не свідчить про наявність глибинних оздоровчих процесів у цій сфері. Що стосується суб'єктивної сторони діяльності держави в розглядуваній сфері, то і тут виявляються численні негативні наслідки для економічної безпеки регіонів України. Причинами такого стану є, насамперед, вузькі місця законотворчості та прийняття численних необґрунтованих доповнень до нормативно-правової бази, яка покладена в основу сучасної системи місцевого оподаткування, що призводить до конфлікту інтересів між державою, органами місцевого самоврядування та платниками податків.

Так, після прийняття Податкового кодексу України, що регламентує процедуру місцевого оподаткування, щорічно вносяться численні зміни та поправки без належної наукової їх апробації. Не був виключенням і 2015 рік. Нагадаємо, з 1 січня 2015 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року N 71-VIII [3]. Цей документ суттєво змінив окремі правила як загальнодержавного, так і місцевого оподаткування. На перший погляд, за своїм змістом, ці зміни – прогресивні, оскільки зменшилася кількість податків і зборів, з 22 до 11. І тепер до загальнодержавних податків включено: податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентну плату, мито і до місцевих податків та зборів – податок на майно (нерухомість, земля, транспортні засоби), єдиний податок (єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок), збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір. Але це тільки на перший погляд, оскільки окремі податки і збори не скасовано повністю, а лише трансформовано за принципом «два в одному» та платниками як загальнодержавних, так і місцевих податків та зборів є одні й ті ж дійові особи, що сплачують їх із власних доходів за рахунок скорочення споживання. Тому в дійсності рівень податкового навантаження на їх платників, навпаки, тільки посилюється. Особливо це стосується фізичних осіб: суб'єктів підприємницької діяльності та працевдатних громадян, у тому числі пенсіонерів. В кількісному відношенні їх набагато більше, ніж юридичних осіб, а також саме вони концентрують найбільшу частину доходів місцевих бюджетів. За таких обставин, в умовах тотальної макроекономічної кризи, прагнення держави отримати якнайбільше податкових надходжень підсилить усі негативні економічні процеси (спад обсягів виробництва та ВВП, зниження рівня доходів суб'єктів економіки, звуження бази оподаткування, ухилення від оподаткування тощо) та в подальшому може призвести до виникнення проблеми вичерпання джерел доходів місцевих бюджетів, їх дефіциту та фінансових диспропорцій.

Література: 1. Європейська хартія місцевого самоврядування. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036. 2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05. 1997 р. № 280/97-ВР (зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>. 3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року N 71-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Дяченко М.К., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: mykola_dyachenko@ua.fm

З 1 січня 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетно-податкова модель, яка за очікуваннями повинна спрямовуватись на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад, підвищення рівня фінансування власних та делегованих повноважень адміністративно-територіальних утворень.

Зміни відбулися як в частині регулювання наповнення місцевих бюджетів (зокрема і через податкові важелі), так і в частині здійснення видаткових повноважень. За ідеєю Міністерства фінансів, реформа дасть місцевим бюджетам мільярди гривень додаткових ресурсів. Такі кошти можна буде залучити за рахунок двох основних джерел доходів, що спрямовуються безпосередньо до бюджетів місцевого самоврядування. По-перше, це податок з продажів підакцизних товарів, по-друге – податок на нерухомість. Куди спрямовувати отримані гроші, будуть вирішувати самі місцеві ради.

Нововведений акцизний податок з роздрібного продажу алкогольних, тютюнових виробів та пива має двоїстий характер в контексті впливу на соціальний та економічний розвиток місцевих громад. Так, запровадження акцизу у вигляді надбавки до ціни продукції спричинить здорожчання даних підакцизних видів товарів, котрі не є продуктами першої необхідності, більше того – виступають шкідливими до вживання, і певною мірою має обмежити їх споживання, що позитивно вплине на здоров'я мешканців громади. Отже, з огляду на це, місцева влада зацікавлена у встановленні максимальної ставки податку для скорочення споживання зазначених видів продукції і наповнення місцевої скарбниці. Однак, прагнучи максимізувати надходження до бюджету за рахунок даного джерела, місцева влада побічно зацікавлена у збільшенні обсягів реалізації підакцизної продукції, розширенні мережі закладів реалізації. Тобто соціальні та економічні інтереси місцевих громад в даному випадку вступають у певну суперечність. Вважаємо, що місцева влада повинна розглядати даний новий податок виключно як додаткове джерело наповнення місцевого бюджету, приділяючи більшу увагу його соціальним аспектам та максимізуючи дохід бюджету переважно за рахунок інших джерел.

Реформування податку на нерухомість має як позитивні моменти, так і недоліки. У провідних країнах світу даний податок є одним з основних джерел власних доходів місцевих бюджетів.

Намагання підвищити дієвість оподаткування нерухомого майна, звісно, є важливим кроком на шляху до підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів. Проте сама система нарахування податку на нерухоме майно позначається деякими проблемними моментами. Так, при обчисленні податкового зобов'язання не беруться до уваги вартісні характеристики об'єктів власності, натомість за базу визначено площу нерухомості. Вказане спричинює однаковість суми сплати до бюджету, незалежно від якості будівель, приміщень, їхнього розташування та будівельних матеріалів. Таким чином, за об'єкти різної вартості, але однакового метражу платникам доводиться платити однакові суми податку за інших рівних умов. Це певною мірою порушує принцип справедливості оподаткування і негативно впливає на соціально-економічне становище платників податків на рівні громад. В даному випадку бюджетний механізм стимулювання регіонального розвитку виконує свої функції не у повному обсязі. Вважаємо, що такий підхід до оподаткування нерухомого майна є виправданий виключно на перехідному етапі розвитку податкової системи. В подальшому необхідно переходити до встановлення вартісної бази оподаткування. На нашу думку, позитивним є залучення до оподаткування комерційної нерухомості – це створює стимули до більш продуктивного використання виробничих, складських тощо площ. Місцева влада може маніпулювати елементами податку для вибору найбільш сприятливих параметрів саме для конкретної громади з огляду на конкретні умови. Не врегульованим залишається питання сплати податку на нерухомість у разі наявності у власності однієї особи двох і більше об'єктів на території різних адміністративно-територіальних одиниць – в частині розподілу сум податкового зобов'язання між різними місцевими бюджетами. Вважаємо, що слід перемістити акцент з оподаткування власників на оподаткування конкретних об'єктів нерухомості.

Оновлений Бюджетний кодекс передбачає зарахування до доходів загального фонду екологічного податку. З одного боку дане нововведення розширить дохідну базу загальної частини бюджету, проте з іншого – привнесе певний ризик у фінансування природоохоронних та екологічних заходів в контексті достатності фінансових ресурсів. Вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів стане також 10 % податку на прибуток підприємств приватної форми власності. Разом з тим, бюджетною реформою запропоновано нове розщеплення податку з доходів фізичних осіб, за яким з місцевих бюджетів вилучається 25 % цього податку на користь державного бюджету.

Анонсоване скорочення кількості податків навряд чи позначиться на зниженні загального рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання, оскільки значною мірою відбулося укрупнення існуючих податків. Загалом підтримуючи уніфікацію податків, вважаємо, такий підхід до податкового реформування не

надто стимулюватиме підприємницьку активність, зокрема й у регіональному розрізі.

Проведеною бюджетною реформою скасовано поділ видатків місцевих бюджетів на кошики. Відтак, із правового поля виведено поняття доходів і видатків, що враховуються, та доходів і видатків, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Однак це рішення не змінює економічної суті окремих видатків. Так, видатки на загальну середню освіту та медичну допомогу за своєю сутністю залишаються делегованими державою місцевій владі повноваженнями, але з 2015 року фінансуватися вони будуть із місцевих бюджетів за рахунок коштів державного бюджету, переданих у вигляді субвенцій, - аналогічно до субвенцій на виконання програм соціального захисту населення, видатки за рахунок яких й до бюджетної реформи у повному обсязі фінансувалися за рахунок переданих коштів центрального бюджету. Разом з тим, окремі делеговані видатки, зокрема по сфері культури, будуть в подальшому фінансуватися за рахунок чистих доходів місцевих бюджетів. А самі доходи місцевих бюджетів, як уже було зазначено, втрачають поділ на власні та закріплені.

Крім того, встановлено новий розподіл доходів та видатків між районними бюджетами та бюджетами місцевого самоврядування в межах районів. Так, з 2015 року до доходів сіл, селищ та міст районного значення припинено зарахування податку з доходів фізичних осіб, а також перенесено на районний рівень фінансування закладів культури (бібліотек, сільських клубів тощо) та закладів дошкільної освіти. По суті, серед повноважень цих громад залишено виключно функції місцевого значення: благоустрій, комунальні дороги тощо. Однак, Бюджетним кодексом передбачено право місцевих громад, утворених шляхом об'єднання у рамках здійснення адміністративно-територіальної реформи відповідно до вимог законодавства, отримувати доходи та виконувати зобов'язання, притаманні районному рівню бюджетної системи. Таким чином створено законодавчі підвалини до стимулювання дрібних громад до добровільного об'єднання з власної ініціативи у більш потужні та спроможні громади. Отже, стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад здійснюватиметься через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прями міжбюджетні відносини з державними бюджетом, оскільки необхідною складовою бюджетної децентралізації має бути укрупнення територіальних громад, з тим, щоб фінансові можливості місцевих бюджетів давали змогу органам місцевого самоврядування ефективно виконувати їх функціональні повноваження. Надання багатьох видів суспільних благ є економічно виправданим, якщо кількість користувачів сягає певної величини. Питомі витрати на надання таких благ можна знизити, розширивши коло жителів, які можуть ними користуватися та, одночасно, сплачуючи податки, брати участь у фінансуванні витрат.

Щодо власне нововведеної системи міжбюджетного вирівнювання, то було встановлено систему вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками (податком на прибуток (виключно для обласних бюджетів) та податком на доходи фізичних осіб) – залежно від рівня надходжень на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаються в повному розпорядженні місцевих бюджетів. Зазначене сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми надходженнями та стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Дотування і вилучення надлишкових коштів до державного бюджету буде ґрунтуватися на нових принципах. Так, запроваджено базову та протилежну їй, реверсну, дотацію. Конкретна дотація встановлюватиметься залежно від значення індексу відносної податкоспроможності, однак, її обсяг та напрямок визначатиметься на відміну від правил, що діяли до 2015 року, суто виходячи із дохідних показників.

Отже, останнім часом було докладено значних зусиль у напрямку реформування бюджетної і податкової системи України, в тому числі у контексті стимулювання регіонального розвитку. Однак, бюджетний механізм потребує подальшого відпрацювання та вдосконалення окремих важелів та інструментів впливу на розвиток регіонів і громад.

Література: 1. Бюджетний кодекс України (зі змінами) від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - № 50-51. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>. 2. Податковий кодекс України (зі змінами) від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 13-14, 15-16, 17. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Захарова Н.І., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Панасейко І.М., к.е.н., доцент

Академія митної служби України

Місцеві бюджети є важливим інструментом реалізації державної регіональної політики, забезпечення соціально – економічного розвитку та структурної перебудови економіки. Матеріальною основою ефективного здійснення місцевого самоврядування є достатній обсяг фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Нормативно-правова база функціонування бюджетного механізму в цілому та місцевих бюджетів, зокрема, сформована з

урахуванням державного устрою України, особливостей системи місцевого самоврядування, фундаментальних засад бюджетної, податкової, економічної і соціальної політики.

Процес формування, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів є досить багатограним, що обумовлено структурою фінансової системи України, розгалуженими міжбюджетними відносинами, різноманітними за економічним змістом джерелами доходів і напрямками видатків місцевих бюджетів.

Основним та найбільш надійним доходним джерелом місцевих бюджетів в Україні є податкові надходження. Їх питома вага в структурі місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) в Україні має стійку тенденцію до збільшення і складає в 2008 році 80,2%, в 2009 році - 83,2%, в 2010 році – 83,9%, в 2011 році - 84,5%, в 2012 році - 85,2%, в 2013 році – 86,8%. По інших видах доходів місцевих бюджетів слід зазначити, що в 2008-2013 роках відбувається постійне зменшення питомої ваги доходів від операцій з капіталом (від 6,2% в 2008 році до 1,3% в 2013 році) і надходжень в цільові фонди (від 3,2% до 0,4% і 2013 році). Питома вага неподаткових надходжень в доходах місцевих бюджетів суттєво не змінюється і складає в 2008 році 10,9%, в 2010 році 10,9%, в 2011 році 12,4%, в 2012 році 12,5%, в 2013 році 11,5% [1].

В податкових надходженнях місцевих бюджетів найбільшими за обсягом є надходження від податку на доходи фізичних осіб. Їх питома вага в структурі місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) в 2008-2013 роках є приблизно однаковою і складає в середньому 62,1%. В досліджуваний період спостерігається незначне збільшення плати за землю (від 9% в 2008 році до 12,2% в 2013 році), збільшення питомої ваги місцевих податків і зборів (від 1,1% в 2008 році до 7% в 2013 році), зменшення питомої ваги інших податкових надходжень (від 8,0% в 2008 році до 6,2% в 2013 році). Місцеві податки і збори збільшилися в основному за рахунок зростання надходжень єдиного податку (від 2,2% в 2008 році до 6,3% в 2013 році) [1].

Що стосується проблеми достатності та фінансової самостійності місцевих бюджетів, зазначимо, що еволюцію бюджетної системи України, в контексті розвитку міжбюджетних відносин, можна охарактеризувати як систематичний та цілеспрямований процес позбавлення місцевих бюджетів фінансової самостійності. Якщо частка міжбюджетних трансфертів з державного бюджету в доходах місцевих бюджетів 1998 році складала 15,9%, то за наступні п'ять років вона поступово зросла до 45,9%, а з 2005 до 2010 року - до 49,1%. Не покращило ситуацію набрання чинності з початку 2011 року Бюджетного та Податкового кодексів. Питома вага трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів в 2011 році становила

52,3%, в 2012 році – 55,2%, в 2013 році – 55,2%, а в 2014 році досягла 54,0% [1].

Протягом багатьох років в бюджетній системі України існує значний перерозподіл коштів на користь державного бюджету. Якщо співвідношення між обсягами доходів державного та місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) протягом 2005-2013 років складає в середньому 76% до 24%, то співвідношення між видатками державного та місцевих бюджетів в цей період відповідно становить в середньому 58% до 42%. В період 2005-2013 років державний бюджет завжди виконувався з профіцитом, а місцеві – з дефіцитом. Причому розмір фактично дефіциту місцевих бюджетів перекиривав профіцит державного бюджету та створював від'ємне сальдо зведеного бюджету [2].

Обсяг власної доходної бази місцевих бюджетів є недостатнім для здійснення видатків, необхідних для розвитку економіки та соціальної сфери регіонів; застосування формульної методики визначення міжбюджетних трансфертів не може повністю вирішити проблеми фінансування місцевих бюджетів; у взаємовідносинах між державним та місцевими бюджетами наявні взаємозаліки та секвестрування, порушуються законодавчо визначені норми витрат; нормативи бюджетної забезпеченості є не завжди економічно обґрунтованими; спостерігаються численні випадки нецільового використання бюджетних коштів. Зростання соціально-економічної напруги особливо відчутне для населення малих за чисельністю громад, монофункціональних міст, депресивних регіонів.

Суттєвими чинниками забезпечення достатності податкових надходжень до місцевих бюджетів є економічно обґрунтований розподіл податків і зборів між державним та місцевими бюджетами, повне і своєчасне виконання платниками податкових зобов'язань, ефективна діяльність територіальних органів Державної фіскальної служби України.

В 2015 році Урядом України запроваджено заходи по реформуванню місцевого самоврядування, бюджетної та податкової системи. Основні з них викладені в Законі України Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи від 28.12.2014 № 71- VIII [3]. Його нормами, зокрема, передбачаються:

- збільшення відсотка екологічного податку, що зараховується до місцевих бюджетів з 35% до 80% (залежно від рівня місцевого бюджету),

- зміни нормативів розподілу податку на доходи фізичних осіб: зарахування у бюджети міст обласного значення і районів 60% податку, у обласні бюджети -15%;

- зарахування 10 % податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки у обласні бюджети;

- запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (за ставкою 5%), що зараховується до бюджетів об'єднаних територіальних громад, міських бюджетів;

- зарахування реформованого податку на майно до бюджетів місцевого самоврядування;

- встановлення нової системи вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками на прибуток і на доходи фізичних осіб – залежно від рівня надходжень на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаються в повному розпорядженні місцевих бюджетів.

Впровадження вищезазначених бюджетно-податкових новацій сприятиме розвитку процесів бюджетної децентралізації і автономії, формуванню економічно обґрунтованого механізму формування доходів та здійснення видатків місцевих бюджетів, зміцненню доходної бази місцевих бюджетів, стимулюватиме місцеву владу до розширення бази оподаткування та залучення додаткових податкових надходжень.

Література: 1. Веб-портал Державної казначейської служби України – Режим доступу: treasury.gov.ua. 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71- VIII.

ЗАМЕЧАНИЕ О ХРОНОПОЛИТИКЕ

Капитон В.П., д.филос.н, профессор

Капитон О.В., к.филос.н., доцент

Днепропетровская государственная финансовая академия

Философия глобальных проблем современности выступает своеобразной мировоззренческой и методологической матрицей осмысления глобальных процессов этнического, экономического, политического, социокультурного характера. Философия глобальных проблем современности расширяет и углубляет рамки понимания общественного бытия — это и геополитические, и хронополитические процессы, и современные этнические процессы, и глобальные явления, охватившие в результате человеческой деятельности биосферу и ноосферу. Все больший круг явлений мы начинаем определять как глобальные: глобальную экологию и глобальную информационную сеть, глобальную экономику и глобальную геополитику, глобальный этнический процесс и достигший глобальных масштабов терроризм. Современные глобальные явления

высветили важность, актуальность не только пространственных, но и временных характеристик.

К середине XX столетия классическая геополитика обрела новые очертания - она трансформировалась в глобальную геополитику и начала трансформироваться в хронополитику. Произошла своеобразная инверсия: время зарождения геополитики означало формирование глобального миропонимания, в рамках которого действующими лицами мировой политики выступали великие державы — сухопутные и морские. В настоящее время актерами мировой политики выступают не только современные локальные цивилизации, или гецивилизации, но и отдельные этносы. Современные геополитические и особенно хронополитические процессы пронизывают всю геосферу и коренным образом преобразуют сферу экономики, социокультурное, информационное и этническое пространство. Столь существенное изменение масштабов хронополитического действия и мышления наводит на размышления о динамике хронополитических процессов и их детерминации цивилизационными, историко-культурными, экономическими, этническими факторами. Динамика хронополитических процессов получает выражение в смене полюсов силы, что, в свою очередь, определяется и культурным и этническими генофондами, и цивилизационной принадлежностью великих держав, и их экономическим могуществом.

Общий взгляд на хронополитику дает основание утверждать, что в контексте социальной философии начинает обретать самостоятельный статус не только философия глобализма и философия этнической предтечей которым была философия глобальных проблем. Философия глобализма предстает как теоретическое знание и как метод исследования глобальных социальных процессов, дающий возможность принятия конструктивных решений. В первом случае интерес представляет то, как процессы глобализации преобразуют сферы общественной жизни - экономической, этнической, социальной, политической и духовной. Своеобразными метками этих преобразований выступают геоэкономика, гецивилизации, глобальная геополитика и хронополитика, гекультура, геэтническое. Во втором случае речь должна идти о методологии глобализма, которая пополняет свой научный багаж разнообразными методами построения научной теории, общенаучными и частнонаучными методами исследования циклических, линейных и синергетических процессов в социуме. В контексте философии глобализма ключевое положение занимает социоэтнический подход, органически сочетающий цивилизационный и формационный подходы в осмыслении глобальных процессов и явлений современности.

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Касич А.О., д.е.н., професор

Олійник Є.В., аспірант

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

e-mail: kasich.alla@gmail.com, evgenia.nabok@yandex.ua

В економіці України відбувається накопичення морально та фізично застарілих основних засобів, а це свідчить про недостатність темпів відтворювальних процесів. Основою відтворювальних процесів є достатність фінансових ресурсів безпосередньо підприємств, які можуть бути як сформовані підприємствами самостійно, так і залучені із зовні.

Метою проведених авторами досліджень є дослідження динаміки та потенціалу основних джерел фінансування процесів відтворення основних засобів в економіці України.

Питання розвитку фінансового потенціалу процесів відтворення основних засобів повинні вирішуватись: як на мікрорівні – кожне підприємство визначає доцільність та можливості проведення відтворення існуючого виробничого потенціалу самостійно, так і макрорівні – держава повинна створювати комплексні, системні умови активізації оновлення існуючих основних засобів шляхом стимулювання інвестиційної активності, впровадження ефективних механізмів функціонування власне ринкової економіки.

Визнання необхідності відтворення ще не означає в наших умовах формування необхідного обсягу фінансових ресурсів.

Узагальнюючи всі можливі джерела фінансування процесів відтворення зупинимось на основних чинниках, які визначають перспективи їх залучення на українських підприємствах (табл. 1).

Кожне джерело має свої переваги та обмеження у використанні. Проаналізуємо вагомість впливу перерахованих джерел в економіці України.

Внутрішні джерела, основними серед яких є, амортизація та прибуток, повинні значною мірою забезпечувати відтворювальні процеси на підприємстві. Амортизація за своїм призначенням має покривати знос та створювати можливості для простого відтворення. Оскільки рівень зносу основних засобів перевищує 77,3% (2013 р.) [1], а свобода у виборі методу амортизації є лише формальною, амортизаційні відрахування складають порівняно невеликі суми. Крім того, в умовах відсутності оборотних засобів підприємства можуть жертвувати навіть коштами, які призначені для фінансування амортизації. А, як наслідок, має місце ситуація, коли використана амортизація перевищує нараховану. За таких умов зростає значимість прибутку, який повинен виступати джерелом фінансування

розширеного відтворення. Оскільки в Україні значна кількість підприємств працюють збитково 65,9% (2013 р.) [1], то дане джерело не стало базовим.

Таблиця 1

Чинники та умови застосування внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування відтворення основних засобів

№ з/п	Джерела	Чинники
1. Внутрішні (власні) джерела		
1.1	Амортизаційні відрахування	- метод амортизації; - балансова вартість ОЗ; - наявність вільних оборотних засобів
1.2	Чистий прибуток	- ставка податку на прибуток; - підходи до розподілу прибутку
1.3	Надходження від реалізації вибулих основних засобів	- наявність надлишкових виробничих потужностей та об'єктів соціальної сфери
1.4	Індексація ОЗ	- темпи інфляції в країні
2. Зовнішні джерела		
2.1	Кредити	- терміни надання; - наявність у позичальника застави; - ставка відсотка;
2.2	Державне фінансування	- стратегічна значимість об'єкта; - наявність у держави фінансових ресурсів
2.3	Іноземні інвестиції	- інвестиційна привабливість; - відповідність економічним інтересам інвестора
2.4	Додаткова емісія акцій	- вихід підприємства на фондовий ринок

Зовнішні джерела в реаліях України також мають суттєві проблеми залучення до фінансування відтворювальних процесів. Ставки за кредитами перевищують 30%, позики не надаються на довгостроковій основі та на інвестиційні цілі. Що стосується державного фінансування, то держава повинна, однак не фокусує свої зусилля на розробці та реалізації поетапної програми технічного переозброєння вітчизняних підприємств, що пояснюється обмеженими ресурсами та відсутністю розуміння значимості цього питання на рівні державних структур. Стратегічні інвестори у вітчизняних підприємств не з'являються, оскільки інвестувати в економіку, в якій вітчизняні підприємства не розпочали ще цей процес, зарубіжні підприємства не є мотивованими.

Вирішення проблем фінансового забезпечення відтворення основних засобів потребує розробки цілісної програми, яка б передбачала активізацію макроекономічних та мікроекономічних інструментів, важелів інвестиційної діяльності.

Література: Офіційний сайт компанії Державної служби статистики України» [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Качула С.В., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

В умовах структурних соціально-економічних перетворень посилюється роль суспільних фінансів у забезпеченні розвитку людського потенціалу. Результативність соціальної функції держави, у достатній мірі, залежить від обсягів перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет та цільові фонди соціального страхування. Важливим є підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом подальшого розвитку програмно-цільового методу в бюджетному процесі, запровадженні механізму середньострокового бюджетного планування.

В сучасних умовах фінансове забезпечення розвитку людського потенціалу здебільшого залишається прерогативою держави, а не інших суб'єктів економіки. Важливим питанням є спрямування видатків бюджету не на утримання установ галузей, що забезпечують розвиток людського потенціалу, а фінансування суспільних послуг (їх якість, своєчасність та ефективність). Дана проблема вимагає спрямовувати науковий пошук в суть проблеми, тобто на перший план постає питання підвищення ефективності бюджетних коштів та залучення інших джерел. Це визначає особливу важливість розробки та здійснення державних та регіональних бюджетних програм, що спрямовані на розвиток людського потенціалу.

Концентрація бюджетних коштів на пріоритетних напрямках розвитку людського потенціалу здійснюється через державні цільові програми. Державні програми є вагомим інструментом фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу в Україні. Використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі передбачає впровадження бюджетних програм для концентрації ресурсів бюджету на пріоритетних напрямках.

Програмно-цільовий метод на сьогодні є найбільш поширеною формою спрямування ресурсів держави на вирішення актуальних проблем її розвитку, включаючи розвиток людського потенціалу. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі - метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу. Запровадження цього методу складання бюджету є істотною зміною в бюджетній ідеології. Вчені характеризують соціальний ефект від бюджетної програми як рівень задоволення населення якістю життя [1].

Формування бюджету за програмно-цільовим методом передбачає врахування обсягу наявних ресурсів, що

використовуються для досягнення певних результатів у державному секторі; з'ясування результатів, яких необхідно досягти в державному секторі, а вже потім ставиться питання про те, які ресурси слід використати для досягнення цих результатів. У аналітичному плані програмно-цільовий метод упроваджує в бюджетний процес важливі елементи аналізу порівняння витрат і досягнутих результатів. Основний наголос програмно-цільового методу зроблено на обов'язковості досягнення максимально можливого та соціально вагомого ефекту в результаті використання коштів, сплачених платниками податків.

Бюджетна політика повинна забезпечувати всебічний розвиток людського потенціалу та створювати сприятливі умови для довгострокового економічного зростання. Фінансово-бюджетні механізми підтримки галузей суспільного виробництва мають адаптуватись до змін стратегії соціально-економічного розвитку та забезпечувати структурні перетворення в економіці та соціальній сфері.

Процес зростання соціальної спрямованості бюджету має бути зосередженим на виконанні пріоритетних завдань суспільного розвитку, зокрема на стимулюванні ринку зайнятості, забезпечення гідних умов та оплати праці, підвищення якісного рівня освіти та охорони здоров'я.

Таким чином, ефективна бюджетна політика, що спрямована на розвиток людського потенціалу країни, має бути пов'язана з вирішенням проблем розвитку людського потенціалу суспільства завдяки активізації таких чинників:

- визначення і реалізація соціальних пріоритетів бюджетної політики має узгоджуватися із можливостями бюджету, інакше неможливо протистояти нагромадженню бюджетної заборгованості та зростанню соціальної напруги у суспільстві;

- розвитком соціальної сфери, насамперед освіти і науки як у кількісному, так і якісному відношеннях, для одержання в країні можливості освоювати останні технологічні надбання та продукувати власні;

- фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу підприємствами та самостійного розвитку індивіда, які б викорінювали споживацьку ідеологію;

- більш активне впровадження програмно-цільового планування соціальних видатків бюджетів з метою забезпечення стійкості бюджетної системи на певному інтервалі часу.

Література: 1. Лавров В. Что такое «социальные инвестиции»? [Электронный ресурс] / В. Лавров, Н. Кричевский. – Режим доступа : <http://www.apn.ru/publications/article1776.htm>.

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

Лактіонова Л.О.

Кременчуцький національний університет

імені М. Остроградського

e-mail: laktionov95@mail.ru

Оподаткування доходів населення та відповідні податки є одним з головних джерел наповнення бюджетів всіх рівнів в багатьох країнах. Пояснюється це досить високими ставками податків та великою кількістю платників, відповідно до цього й надходження до бюджетів є суттєвими.

Оподаткування доходів населення застосовується у всіх країнах світу. Вперше цей податок було введено в Великобританії в 1799 році як тимчасовий захід з метою фінансування військових потреб у війні проти Наполеона, але з 1842 року прибутковий податок остаточно утвердився в англійській податковій практиці.

В незалежній Україні система оподаткування доходів населення змінювалася неодноразово. У 1991-1993 рр. у зв'язку з шаленою інфляцією відбувалася постійна зміна інтервалів і ставок прогресивного оподаткування. У 1993 році була впроваджена нова шкала ставок, побудована у відносних величинах. Поточні розрахунки з оподаткування проводилися за місячним доходом, а після закінчення року складався перерахунок з урахуванням всіх джерел доходів протягом року та податок обчислювався за сукупним річним доходом.

Протягом тривалого періоду податок на доходи фізичних осіб обчислювався за прогресивною шкалою від 10 до 40% (10, 15, 20, 30,40%), доходи, одержані не за місцем основної роботи оподатковувалися за ставкою 20 %.

З 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб", яким було встановлено єдину ставку податку для всіх доходів, отриманих громадянином – 13% – до 31 грудня 2006 року і 15% – з 1 січня 2007 року.

Подальше реформування індивідуального прибуткового оподаткування громадян в Україні відбулося з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ) у 2010 році. Відповідно до IV розділу ПКУ для більшості видів доходів з 2011 року було встановлено диференційовані ставки податку 15% та 17% залежно від розміру доходу, також для деяких видів доходів застосовувалися ставки 5%, 10%, 30%.

Податкова реформа 2015 року також призвела до збільшення податкового тягаря для населення.

Ставка податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), зарплата яких за звітний податковий місяць перевищує 10 мінімальних (12180 грн.)

збільшилася із 17% до 20% (нараховується на різницю від перевищення) [4].

Пасивні доходи населення (проценти на поточний або депозитний банківський рахунок, інвестиційний прибуток, роялті тощо) оподатковуються за ставкою 20% (замість 15% у 2014 році).

Вперше запроваджено оподаткування пенсій – суми пенсій, якщо їх розмір перевищує на місяць 3 мінімальні зарплати (у розрахунку на місяць), встановленої на 1 січня звітного податкового року (3654 грн. у 2015 році) оподатковуються за ставкою 15 (20)% суми перевищення.

Крім того, на 2015 рік продовжено дію військового збору розміром 1,5% від суми заробітної плати, при цьому розширено його базу оподаткування на всі доходи, які оподатковуються ПДФО.

Розглянемо закордонний досвід оподаткування доходів населення на прикладі деяких країн.

Прибутковий податок з фізичних осіб в Республіці Білорусь складає 12%, що на 3% менше відповідного податку в Україні (податок на доходи фізичних осіб, 15%). Платники податку при наявності підстав можуть скористатися стандартними, соціальними та іншими податковими відрахуваннями [1].

В Республіці Казахстані фізичні особи сплачують індивідуальний прибутковий податок. Об'єктом оподаткування є сукупний річний дохід, в який включаються всі види доходів платника податків. Ставка на дохід складає 10%, доходи у вигляді дивідендів оподатковуються за ставкою 5% [2].

Ставка прибуткового податку в Молдові є значно нижчою, ніж ставка відповідного податку в Україні [3].

Прибутковий податок з фізичних осіб та індивідуальних підприємців в Молдові складає:

- 7% річного оподаткованого доходу, що не перевищує 27852 лея (а це приблизно 28,5 тис. грн. в рік або 2375 грн. в місяць);
- 18% річного оподаткованого доходу, що перевищує 27852 лея.

Рівень індивідуального прибуткового оподаткування фізичних осіб безпосередньо впливає на реальні особисті доходи значної частини населення, особливо тих, хто отримує основні доходи у вигляді заробітної плати, що потребує зваженого підходу до справляння податку.

Література: 1. Податковий кодекс Республіки Білорусь [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3311>. 2. Податковий кодекс Республіки Казахстан [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://online.zakon.kz> 3. Податковий кодекс Республіки Молдова [Електронний ресурс] Режим доступу: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3834. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk>

ДЕРЖАВНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Лисяк Л.В., д.е.н., професор

Комарова А.І., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

В умовах нестабільності світової фінансової системи необхідно здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення стійкості та конкурентоспроможності національної економіки у середньо- та довгостроковому періодах. Зокрема це стосується збільшення обсягів, раціоналізації структури, диверсифікації джерел інвестиційних ресурсів, обґрунтування пріоритетних напрямів і механізмів їх залучення та ефективного використання державних ресурсів.

Державний фінансовий контроль є результатом практичного використання державою об'єктивної контрольної функції фінансів. При цьому фінансовий контроль - суб'єктивне явище.

Об'єктом державного фінансового контролю є те, з приводу чого суб'єкти вступають у контрольні правовідносини та на що спрямована контрольна діяльність - усі грошові кошти, які формуються в процесі вартісного розподілу і використання централізованих фінансових ресурсів [1, с. 31-32]. Отже, одним з основних завдань управління державними фінансами є державний фінансовий контролю за здійсненням бюджетних інвестицій.

У цілому структура бюджетних правопорушень щодо використання коштів Державного бюджету України в 2007-2013 рр. свідчить про зниження нецільового використання коштів, водночас, за період, що розглядається, зросло незаконне використання коштів (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка нецільового та незаконного використання коштів Державного бюджету України в 2007-2013 рр. *, млрд. грн.*

Показник	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Нецільове використання коштів	0,3	0,3	0,3	3,1	0,3	0,1	0,1
Незаконне використання коштів	1,3	2,1	1,6	26,0	3,0	2,5	2,1
Всього нецільового та незаконного використання коштів	1,6	2,4	1,9	29,1	3,3	2,6	2,2

**Складено за даними Державної фінансової інспекції України*

За результатами завершених контрольних заходів підрозділами Державної фінансової інспекції в Дніпропетровській області в 2013-2014 рр. виявлено наступне. Найнижчий рівень відшкодувань від порушень, що привели до втрати бюджетних коштів має сфера АПК та використання природних ресурсів – 5,7% від загальної суми відшкодувань. Значна кількість злочинів у даній сфері пов'язана із розкраданням бюджетних коштів під виглядом відшкодувань витрат на будівництво об'єктів соціально-культурного і побутового призначення на селі та проведення у зв'язку з цим відповідних взаємозаліків.

Також важливим завданням державного фінансового контролю є запобігання зменшенню витрат на реалізацію неефективних інвестиційних проектів.

З цією метою запроваджено механізм державної реєстрації інвестиційних проектів (пропозицій) на підставі позитивного висновку за результатами експертної оцінки їх економічної ефективності.

Основним джерелом державних інвестицій є видатки розвитку. Видатки розвитку необхідно спрямовувати на реалізацію інвестиційних проектів, які забезпечать максимальний економічний та соціальний ефект, на підставі даних Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій. За результатами моніторингу даних зазначеного Реєстру та аналізу ефективності впровадження зареєстрованих проектів, у тому числі аналізу ефективності використання державної підтримки інвестиційної діяльності, здійснюється формування пропозицій до видатків державного бюджету на наступний бюджетний період, спрямованих на фінансування і підтримку інвестиційних проектів.

Необхідність домінування інструментів прямого державного інвестування (співінвестування) в період кризи обумовлена різким падінням обсягів інвестицій із приватних джерел. Тобто державні інвестиції за таких умов мають виступати свого роду каталізатором, стимулом зростання економіки. В період економічного зростання держава повинна використовувати переважно непрямі методи фінансової підтримки інвестиційної діяльності, сприяти розвитку інститутів розвитку, формувати інфраструктуру, що сприятиме активізації інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання.

З метою оптимізації і збалансування капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету (з урахуванням ефективності і результативності проектів) фінансування з державного або місцевого бюджету здійснюється для реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток об'єктів державної або комунальної власності, на безповоротній основі, а на розвиток інших об'єктів підприємницької діяльності - на поворотній та строковій основі або на умовах закріплення у державній власності відповідної частки, яка

реалізовуватиметься через певний час на ринку із спрямуванням виручки від реалізації в дохідну частину відповідних бюджетів, з яких було профінансовано інвестиції.

На даний час наявний інвестиційний ресурс недостатній для оновлення основного капіталу та модернізації економіки України. Проблемними залишаються питання відбору державних інвестиційних програм та інвестиційних проектів для фінансування, моніторингу їх виконання та неузгодженість зазначених програм і проектів з пріоритетами економічного розвитку держави.

У довгостроковій перспективі вдосконалення системи управління державними інвестиціями має передбачати раціональне використання мінімального обсягу бюджетних ресурсів з метою створення сприятливих умов для збільшення інвестицій, а також спрямування інвестиційних коштів у галузі, пріоритетний розвиток яких відповідає державній економічній політиці.

Стратегією розвитку системи управління державними фінансами визначено завдання середньострокового характеру щодо державних інвестицій [2]. Серед них: удосконалення нормативно-правової бази у сфері державних інвестицій; забезпечення уніфікації підходів до підготовки та реалізації проектів, які пов'язані з державними інвестиціями; запровадження оцінки за результатами реалізації інвестиційних проектів.

Для виконання завдань необхідно здійснити такі заходи: забезпечити оптимізацію напрямів здійснення державних інвестицій з урахуванням державних та регіональних цільових програм розвитку галузей та територій, в тому числі із залученням приватних фінансових ресурсів; затвердити порядок та критерії попереднього відбору інвестиційних проектів; визначити умови залучення зовнішніх експертів і незалежних науково-дослідних організацій до проведення фінансово-економічної експертизи державних інвестиційних програм з метою підвищення спроможності державних органів у частині управління державними інвестиціями; розробити ефективну систему оцінки інвестиційних проектів; проводити моніторинг реалізації державних інвестиційних проектів на основі критеріїв оцінки їх якості.

Актуальним питанням є підвищення ефективності зовнішнього контролю та аудиту публічних фінансів шляхом імплементації стандартів Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) і кращих міжнародних методик, що є перспективою подальших досліджень.

Література: 1. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: Монографія / В.Ф. Піхоцький. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 336 с. 2. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=1FCA62FC0911F1A2391826F81A7DAB87.app1?art_id=387581&cat_id=13987.

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Маркова Л.Г., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: kafpodatkiv@dsfa.dp.ua

Система формування доходів місцевих бюджетів являє собою сукупність форм та засобів мобілізації грошових коштів до місцевих бюджетів, а також відносин, які виникають між органами влади і місцевого самоврядування, суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами в процесі такої мобілізації. За рахунок коштів місцевих бюджетів здійснюється фінансування як власних, так і делегованих повноважень відповідних місцевих органів, які пов'язані з вирішенням проблем економічного та соціального розвитку територій. Створення ефективного механізму формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальними, оскільки сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план.

Ухвалення у 2010 році нової редакції Бюджетного кодексу та прийняття Податкового кодексу України привнесли суттєві зміни у механізм наповнення доходної частини місцевих бюджетів, які мали на меті підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів і рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень, збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів, конкретизацію та підвищення ефективності фінансової допомоги місцевим органам влади за рахунок трансфертів. Проте в процесі їх впровадження виявилася низка слабких місць, пов'язаних із забезпеченням самостійності місцевих бюджетів та стратегічними цілями регіонального розвитку. На даному етапі реформування бюджетного законодавства не вдалося досягти паритету у розподілі коштів між державним та місцевими бюджетами та подолати суттєву централізацію фінансових ресурсів. На практиці спостерігалось співвідношення між обсягом доходів державного та місцевих бюджетів близько 78:22 за доходами та 57:43 за видатками, що обумовлювало щорічне зростання потреби місцевих бюджетів у трансфертах [1]. Крім того, не була вирішена проблема підвищення ролі власних доходних джерел у бюджетах місцевих органів та забезпечення на цієї основі певної фіскальної автономії місцевого самоврядування. В цьому контексті, в науковій літературі неодноразово зверталось увагу на такі недоліки чинної системи формування доходів місцевих бюджетів:

- по-перше, на відсутність у місцевих органів реальних прав щодо встановлення місцевих податків та зборів. Права місцевої влади у сфері оподаткування суттєво обмежені загальнодержавним

законодавством, що не дозволяє ані вводити місцеві податки поза встановленим владою національного рівня переліком, ані визначати базу оподаткування чи змінювати ставки податків поза встановленими обмеженнями;

- по-друге, на концентрацію основних бюджетоформуєчих податків у державному бюджеті та необхідність зміцнення доходної частини місцевих бюджетів за рахунок 1-2 фіскально ефективних джерел надходжень з відповідними податковими компетенціями [1]. Таким чином, у ході чергового етапу трансформацій у системі формування доходів місцевої влади не відбулося суттєвих змін у підходах до формування місцевих бюджетів, що зумовило необхідність подальшого вдосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів шляхом поєднання реформування бюджетних відносин із реформуванням податкової системи України [2,3]. Слід зазначити, що новації, які запроваджені з початку 2015 року змінами до Бюджетного та Податкового кодексів України, хоча й обтяжені необхідністю зменшення бюджетного дефіциту, містять норми, які спрямовані на підвищення ролі власних та закріплених доходів місцевих органів влади та самоврядування та на підвищення їх фінансової самодостатності. Так, передбачено введення збору з роздрібного продажу підакцизних товарів, який надходитиме до місцевих бюджетів (місцевого акцизу); перерозподіл коштів екологічного податку між державним та місцевими бюджетами на користь останніх; розширення бази оподаткування з податку на нерухоме майно шляхом включення до об'єктів оподаткування нежитлового майна та розширення повноважень органів місцевого самоврядування; закріплення за місцевими бюджетами певної частки податку на прибуток приватного сектора. Іншим напрямом вирішення проблеми підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів могло б бути встановлення відрахувань від податку на додану вартість, що мобілізується на відповідній території. Це дозволило б врахувати інфляційні процеси при формуванні місцевих бюджетів.

Література: 1. Толопіло М.П. Особливості формування доходів місцевих бюджетів в умовах нового бюджетного та податкового законодавства [Текст] / М.П. Толопіло // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex.ua%3Byandsearch%3Bweb%3B%3B&text=&etext=616.qkplYk1FmZ7>. 2. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 3. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79>.

ВЛИЯНИЕ МСФО НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Минковская Ю.В., к.э.н.

Белорусский государственный университет

В условиях рыночной экономики применение белорусскими компаниями в своей деятельности международных стандартов финансовой отчетности приобретает чрезвычайную актуальность. И в первую очередь, это обусловлено тем, что финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, обеспечивает предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом состоянии компании для широкого круга участников рынка.

Международные стандарты финансовой отчетности используются более 40 лет и более чем в 113 странах мира и изначально создавались с целью обеспечить всех заинтересованных пользователей достоверной и объективной информацией о работе компании. В настоящее время больше 100 стран или просят разрешение на применение МСФО, или находятся в процессе сближения.

Переход на МСФО дает возможность организациям, во-первых, повысить доверие иностранных инвесторов за счет повышения прозрачности и надежности финансовых отчетов и сопоставимости их с теми, которые применяются в западных компаниях, а, во-вторых, привлечь иностранные инвестиции.

В связи с тем, что в настоящее время деятельность белорусских компаний является непрозрачной, то невозможно оценить их активы по справедливой стоимости, а, следовательно, это занижает и стоимость самих компаний. В то время как, внедрение МСФО повышает конкурентоспособность за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

Следует отметить, что белорусская экономика всегда нуждалась и нуждается в привлечении западных инвестиций в конкретные предприятия, но для их получения необходимо убедить инвесторов в целесообразности инвестирования. Для этой цели таким компаниям необходимо предоставить информацию о состоянии финансово-хозяйственной деятельности субъекта, которая непосредственно содержится в финансовой отчетности. Потенциальные и существующие инвесторы, работодатели и кредиторы заинтересованы в том, чтобы такая информация была достоверной, и поэтому отчетность должна быть составлена по понятным для инвесторов правилам и подтверждена внешним аудитом.

Предоставление отчетности согласно МСФО еще не означает, что автоматически искомые ресурсы будут получены. Однако компания попадает в число предприятий, которые при соблюдении прочих условий могут рассчитывать на иностранные инвестиции. Если же компания не имеет требуемой отчетности, она, с точки зрения

западного инвестора, не заслуживает доверия и не может рассматриваться как конкурентоспособная в соревновании с другими соискателями капитала.

В Республике Беларусь, еще в мае 1998 года была принята Государственная программа перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета [1]. Но впервые свое применение международные стандарты финансовой отчетности нашли в банковском секторе, когда на законодательном уровне было закреплена обязанность банков составлять отчетность на основании МСФО, начиная с 2010 года. Для организаций других форм собственности процесс гармонизация национального учета с международными стандартами финансовой отчетности проходит более медленными темпами. Однако уже сделаны следующие шаги:

- сокращены обязательные для применения формы первичных учетных документов;

- разработаны и утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;

- принят новый типовой план счетов бухгалтерского учета;

- разработан порядок бухгалтерского учета новых объектов бухгалтерского учета: отложенных налоговых активов и обязательств;

- изменен порядок бухгалтерского учета доходов и расходов, запасов, государственной поддержки;

- отменено нормирование расходов на рекламные, маркетинговые, консультационные и информационные услуги, на содержание служебных и специальных легковых автомобилей, на представительские цели;

- отменена детальная регламентация состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг);

- сняты ограничения по применению методов переоценки основных средств и др. [2].

Также согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 № 57-З, начиная с 2016 года, общественно значимые организации обязаны составлять отчетность в соответствии с МСФО [3]. И, несмотря на то, что применение международных стандартов финансовой отчетности в Республике Беларусь еще находится на стадии становления, принятие Закона, несомненно, является важным событием, так как в первую очередь это позволит белорусским компаниям выйти на первичный публичный выпуск акций (IPO), на международные рынки капитала и привлечь инвестиции, получить кредиты в зарубежных банках, что повысит конкурентоспособность компаний и даст хороший толчок для развития отечественного бизнеса.

Влияние МСФО на повышение конкурентоспособности организации связано с тем, что стандарты основаны на принципах, а не на жестко прописанных правилах учета. Это позволяет составителям отчетности в полной мере текущее состояние и перспективы развития предприятия, а также смягчить проблему

несравнимой информации, которая зачастую парализует активность на рынках капитала. Инвесторы, обладая достоверной и унифицированной информацией, которую предоставляет им отчетность, составленная в соответствии с МСФО, имеют возможность провести адекватный сравнительный анализ инвестиционных проектов и отобрать наиболее эффективные варианты.

Таким образом, переход предприятий на МСФО предоставит новые возможности как самим предприятиям, так и государству в целом, а именно:

- выход на зарубежные рынки капитала;
- снижение цены привлекаемого капитала;
- приток иностранных инвестиций в экономику республики;
- большая прозрачность белорусских компаний и, как следствие, улучшение имиджа белорусского бизнеса за рубежом и др.

Вместе с тем, в случае полного перехода Республики Беларусь на международные стандарты финансовой отчетности не следует ожидать резкого увеличения объема инвестиций, но это будет отправной точкой построения взаимного доверия между Беларусью и международным сообществом.

Литература: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 мая 1998 г. №694 «О Государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» // Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://laws.newsby.org/documents/sovetm/pos15/sovmin15941.htm>. 2. Рыбак Т.Н. Применение МСФО в Республике Беларусь // Информационно-правовое агентство «Регистр» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.profmedia.by/pub/msfo/art/69502/>. 3. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 12.07.2013 № 57-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=N11300057&p1=1>

ЗМІЩЕННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Міщенко Л.О., к.е.н, доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

На сьогодні існує багато проблем, пов'язаних з формуванням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в Україні. За рахунок податкових надходжень органи місцевого самоврядування забезпечують фінансування соціального та економічного розвитку місцевості. Не зважаючи на кількість податків і зборів, вони все ж таки не забезпечують реалізацію покладених на них завдань і функцій. Більшість бюджетів в країні функціонують лише за рахунок бюджетних трансфертів і є дотаційними.

У науковій вітчизняній та зарубіжній літературі є низка науковців, які присвятили свої праці дослідженню проблеми ефективності формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів, ролі податкових надходжень у формуванні дохідної частини місцевого бюджету. Серед українських вчених це О.Д. Василик, О.П. Кириленко, В.М. Опарін, А.А. Славкова, Н.Б. Ярошевич та В.П. Яцюта, а також зарубіжні дослідники – Ш. Бланкарт, Р.Мертон, Дж.Е. Стігліц і інші. Ці науковці досліджують у своїх працях економічний зміст та призначення податків та зборів та ефективність формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, описують зарубіжний досвід та перспективу його впровадження в Україні. Проблема формування дохідної бази місцевих бюджетів перебуває в центрі уваги науковців, працівників органів місцевого самоврядування, тому що саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце у соціально-економічному розвитку в регіонах. Формування місцевих бюджетів є водночас умовою і результатом соціально-економічного розвитку території.

Тому створення ефективного механізму їх формування є однією з актуальних проблем, від вирішення якої залежить стабільність розвитку економіки країни і регіонів [1].

Отже, бюджет, як економічна категорія, виник набагато пізніше, ніж такі поняття, як податки або доходи держави і основною причиною його появи була необхідність планування і контролю за загальнодержавними доходами і видатками. Таким чином, державні доходи є складовою частиною бюджету. Формування доходів держави відбувається за допомогою наступних методів: прямого вилучення доходів; податкового; платежів за використання державних угідь та майна, надання послуг; емісійного; позикового.

На сьогодні понад 75% доходів бюджету формується за рахунок податкових надходжень. Тому, більш детально дослідимо саме податковий метод формування доходів бюджету, який на відміну від неподаткового, має такі характерні риси, як примусовість, без еквівалентність, законодавчо регламентований порядок стягнення податків, однаковий підхід до всіх платників. Основним джерелом податкових надходжень місцевих бюджетів України був податок з доходів фізичних осіб, частка якого визначена на рівні 60%. Діюча система оподаткування місцевими податками і зборами не відповідає критеріям самодостатності та економічної доцільності. Так, у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів України вказане джерело доходів займає приблизно 4,0%, що є одним із негативних аспектів розвитку власної дохідної бази місцевих бюджетів [2].

Зниження податкового навантаження без паралельного пошуку нових джерел формування бюджетних ресурсів не дасть очікуваних результатів.

Компенсація втрачених сум податкових платежів у разі зниження податкового тягаря може здійснюватися за рахунок збільшення податків на споживання, зокрема акцизних ставок, та розвитку екологічних податків. Важливим кроком до підвищення ефективності податкової системи України має стати удосконалення механізмів адміністрування податків і зборів, яке передбачає, в першу чергу, зосередження уваги на роботі з несумлінними платниками податків, викритті схем ухилення від оподаткування, наданні належних послуг зі справляння податків сумлінним платникам [3].

Стимулюючий вплив матиме й радикальне скорочення податкових пільг та преференцій: крім соціального ефекту (утвердження принципу справедливості в оподаткуванні), оптимізація пільгового оподаткування сприятиме розширенню бази оподаткування, зменшить можливості для ухилення від сплати податків. Як засвідчує зарубіжний досвід, стабільність і помірність системи оподаткування дають кращий і триваліший стимулюючий ефект, ніж податкові пільги.

Для зміцнення доходної бази місцевих бюджетів необхідно: підвищення ефективності перерозподільчих процесів на етапах акумулювання й використання податкових надходжень у системі бюджетних ресурсів, що збільшить їх фіскальний ефект; розширення податкових форм наповнення місцевих бюджетів; встановлення оптимального податкового навантаження.

Література: 1. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 320 с. 2. Особливості формування доходної частини місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kraina.org.ua/ua/module/Budget_expenses/conception/496/ 3. Павлюк К. Формування доходів місцевих бюджетів / К. Павлюк // Фінанси України. – 2008.- № 4. - С. 24-37.

СИНТЕЗ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Олійник В.Я., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Поступальний розвиток цивілізації призводить до посилення інтеграційних процесів національних економік і формування єдиної світогосподарської системи в глобальному вимірі. Це активізує необхідність своєчасного здійснення адаптивних заходів формування національної стратегії та оптимальної моделі участі України у глобалізаційному процесі, спрямованої на знешкодження можливих загроз та отримання належних вигід від участі у цьому об'єктивному процесі – глобалізаційній реальності сучасності.

Світогосподарська глобалізація забезпечує потужний імпульс розвитку національної економіки, що полягає у інтенсифікації торговельних відносин, стрімкому поширенні новітніх технологій, розширенню горизонтів для нарощування темпів економічного зростання. Одночасно з цим в процесі глобалізації існують серйозні ризики і протиріччя, пов'язані з нерівномірністю розподілу між учасниками вигод від глобалізації. Адже за загально інтегральним індексом розвитку пріоритети намагань розвинутих країн та країн, що розвиваються, діаметрально протилежні.

Для першої групи країн пріоритетом є збереження і зміцнення лідерських позицій та сфер впливу, а для другої – поряд із забезпеченням стабільних темпів розвитку на основі модернізації національних економік вирішувати завдання протидії руйнівним наслідкам глобалізації (адже прогрес – завжди творчий руйнівник консерватизму). Без відповідних превентивних заходів ці країни не лише залишаться другорядними у світовій ієрархії, а й можуть втратити свої традиційні ринки збуту продукції внаслідок неконкурентності товарів, що зумовить падіння життєвого рівня населення. У такому випадку значно посилиться поляризація рівня розвитку окремих країн, що може дестабілізувати світогосподарську економічну систему та провокувати системні конфлікти.

Таким чином, процес глобалізації потребує запровадження дієвих механізмів регулювання усієї сукупності міжнаціональних відносин як на світовому, так і на національних рівнях:

- на світовому рівні постає проблема створення такої системи розподілу вигод від глобалізації, яка б чітко враховувала баланс інтересів різних держав. Це дозволить уникнути нарощування загроз екологічних, технологічних, гуманітарних катастроф, міжетнічних протистоянь, торгово-економічних війн та можливостей неокolonізації;

- на національному рівні входження у процес глобалізації висуває на перший план необхідність здійснення інноваційної модернізації економіки і на цій основі забезпечити конкурентну спроможність товарного виробництва. Ця проблема включає реалізацію наявних конкурентних переваг та розвиток національного людського капіталу. Це дасть позитивний результат як у техніко-технологічному, так і у гуманітарному, соціальному, політичному вимірах, що є запорукою створення гідних стандартів якості життя своїм громадянам.

Важливим аспектом глобалізації світогосподарського економічного простору є зв'язок цього процесу з регіоналізацією.

Питання регіонів у економічній теорії зародилось у надрах економічної географії. Нині проблематика регіонів є об'єктом просторової економіки, а регіоналістика як наука включає синтез різних наукових підходів до вивчення системи функціонування

продуктивних сил окремих локальних територій. Найбільш поширеними є чотири підходи до визначення регіону: квазідержави; квазікорпорація (від лат. *quasi* – ніби, майже, немовби); локальний ринок; соціум. В Україні регіон – мезорівень адміністративно-територіального устрою із своїм органом влади, яким є область.

У економічному сенсі регіон – клас відкритих, складних динамічних систем. Він існує у чітко визначеному просторі, його система лімітована в ресурсах і маневруванні в залежності від природи, влади, ситуації. Як системна цілісність, регіон формується із соціально-демографічної, політичної, фінансово-економічної, природно-екологічної, виробничо-технологічної підсистем і функціонує як територіальна економічна система. Її цілісність системи зумовлюється секторальною інтеграцією кооперативних кластерів. Інтеграційність регіонів є протиположною процесу глобалізації. Проте можна визначити спорідненість регіоналізації та глобалізації на тій підставі, що за своїм характером ці процеси подібні: фінансово-економічний механізм обох процесів однорідний, але проявляється на різних рівнях – локальній території та у світовому масштабі.

Суб'єктами економічних відносин у глобальному просторі виступають транснаціональні корпорації, які контактують із суб'єктами господарювання окремих регіонів. Метою взаємовідносин транснаціональних і регіональних корпорацій є максимізація прибутку, розширення сфери контролю за ринками сировини і збуту товарів. Спільність інтересів призводить до поширення прогресивних технологій, оскільки лише певна обмежена частка ключових позицій може бути запатентована. Основна ж маса технологічних операцій (сфери ноу-хау) швидко розповсюджується за принципом дифузії. Головним індикатором успіху у глобалізаційному процесі є досягнення конкурентної спроможності, що ідентифікується випуском високотехнологічних наукоємних товарів.

Асоціація України до ЄС є процесом інтеграції макрорегіону «Україна» у мегарегіон «Європейський Союз», що може стимулювати модернізацію національної економіки. Довготривала економічна криза національної економіки України безумовно шкідлива. Але криза за своєю природою дає шанс переходу у більш якісну визначеність за умови достатніх інвестиційних ресурсів. Досвід показав, що цей процес має бути керованим. Як свого часу після кризи в 30-х роках в США була змінена ідеологія (надії на те що «невидима рука» саморегулювання капіталістичної економіки забезпечить успіх) на введення інституту державного управління, так і зараз в Україні необхідне державне регулювання регіонального розвитку.

Основним вектором цієї політики є утворення дієздатних регіональних економічних комплексів, які мають бути економічно самодостатніми, самоврядними і самоокупними суб'єктами економічних відносин. Саме в цьому розкривається змістовність

сучасних економічних реформ. Індикаторами успіху цих реформ має бути освоєння більш високих технологічних укладів, зміна переважно сировинної, або низько переробленої продукції у структурі експорту на високотехнологічну, досягнення збалансованості експортно-імпортних операцій та системного зростання позитивного сальдо в платіжному балансі держави.

Регіональна політика України має координуватися з її основними положеннями в ЄС, що передбачає інституційну і правову децентралізацію, посилення ролі самоврядування, становлення публічно-приватного партнерства, та має визначені стратегічні та тактичні цілі. У стратегічному плані ціль полягає у забезпеченні стабільного життєвого рівня громадян, зростання якості життя, надання необхідних публічних послуг, а у тактичному вимірі - створення передумов для ефективного використання регіонального потенціалу як умови розширеного економічного відтворення та на цій основі – соціально-економічного розвитку.

Важливим завданням вітчизняної державної регіональної політики є згладження розбіжностей рівня продуктивності окремих регіонів за обсягом валового регіонального продукту (ВРП) в розрахунку на одну особу. За 2005-2015 рр. за даними статистичних щорічників диференціація регіонів за цим показником зросла: кількість регіонів із рівнем продуктивності нижчим від середньо українського у п'ять разів перевищила чисельність регіонів із рівнем продуктивності, вищим за середньо український. Безумовно, регіони за своїм потенціалом не рівнозначні, оскільки мають специфічні відмінності. Але необхідно враховувати також і уміння адміністрацій регіонів продуктивно-повноцінно використовувати ці особливості, прикладом чого є Сінгапур, який за зазначеним показником продуктивності вийшов на перше місце у світі. Не маючи ніяких цінних корисних копалин (руди, нафти, газу і навіть прісної води).

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Осацька Ю.Є., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: yuliya_osatskaya@mail.ru

Поняття "глобалізація" увійшло в науковий обіг в 80-ті роки ХХ ст. Охопивши всі сфери громадського життя, глобалізація стала вирішальним фактором економічних відносин між країнами, що робить їх економічно взаємозалежними. На сьогоднішній день вже всім зрозуміло, що процеси глобалізації не оминуть жодну країну

світу. Посилюючи конкуренцію, вона стимулює подальший розвиток нових технологій та сприяє розповсюдженню їх серед країн. В умовах всеохоплюючої глобалізації темпи росту прямих інвестицій набагато перевищують темпи розвитку світової торгівлі, загострюється конкуренція (мова йде про появу нових конкурентних сфер, більш жорстке суперництво на традиційних ринках, що стає не під силу окремим країнам).

Втім, розвиток глобальних процесів, інтеграція національних економік в єдиний економічний простір, поряд з новими ринковими можливостями породжує і багато невпевненості: економічні і політичні перетворення, усунення торговельних бар'єрів, зростання значення інформаційних і комунікаційних технологій, зміни міжнародних стандартів державного регулювання бізнесу.

Глобалізація ставить країни в нові, більш жорсткі конкурентні умови, змінює вектор їх розвитку. Тому однією з важливих умов забезпечення розвитку та підтримки національних економік за таких умов є ефективне державне регулювання системи господарювання в країні.

Розпочавши перехід до ринкової економіки, Україна потрапила у смугу глибокої трансформаційної кризи, адже закономірністю перехідної економіки є нестабільність і нестійкість, оскільки в її основі лежать суперечності старих і нових форм господарювання [1].

В сучасних умовах розвитку, коли Україна намагається побудувати соціально-орієнтовану ринкову економіку очевидним є той факт, що силами лише одного ринкового саморегулювання сьогодні неможливо протистояти кризі. Адже відомо, що ринок не гарантує вирішення глобальних соціально-економічних проблем сучасного суспільства, в тому числі таких найважливіших, як необхідність забезпечення всіх учасників економіки «суспільними благами», освіти, охорони здоров'я; подолання циклічних коливань економічного росту і економічних криз; нормального функціонування грошового обігу та фінансових ринків, боротьби з інфляцією; підтримки необхідного стану конкуренції (у тому числі міжнародної) і стримування монополізму; перерозподілу доходів громадян відповідно до цілей демократичного суспільства; оптимального відтворення робочої сили, зайнятості населення, забезпечення непрацевдатних і безробітних; підтримки фундаментальної науки, стимулювання НТП та підвищення рівня технологічного розвитку; фінансування екологічних заходів та контролю за раціональним використанням вичерпних природних ресурсів. Без адекватної участі держави світова економічна система буде схильна до нової світової кризи [2].

Як відомо, вплив держави в особі державних інституцій (органів) на економічні об'єкти і процеси, здійснюється, як правило, в межах державної економічної політики і включає прогнозування,

планування, фінансування, бюджетування, податкове регулювання, кредитування, регулювання цін, адміністративний вплив, облік, контроль. Економічний розвиток країни, формування ефективної соціально-економічної системи, організації господарювання та управління економікою можуть бути успішними тоді, коли всі перетворення не суперечать об'єктивним економічним закономірностям. Щодо цього важливу роль в економічному зростанні, підвищенні міжнародної конкурентоспроможності, розвитку кожної країни відіграє раціональне поєднання впливу ринкового механізму та заходів державного регулювання [1].

Тож, можна зробити висновок, що вплив глобалізації на розвиток національних економік досить складний та суперечливий. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної системи країни та ефективності державного регулювання. Зрозуміло, що Україна не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому цілеспрямований та активний вплив державних та наддержавних органів управління на функціонування та розвиток цілісної економічної системи треба формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації, аби знешкодити можливі негативні наслідки та максимізувати вигоди від процесу глобалізації [3].

Література: 1. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій / В.Є. Воротін // Монографія - Київ: Вид-во УАДУ, 2002. - 392 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://evconsulting.com/sites/default/files/CIS-GCR%202014-15.pdf>. 2. Мироненко М.Ю. Необхідність державного регулювання в умовах глобалізації економіки / М.Ю. Мироненко // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=187>. 3. Римар О.Г. Особливості впливу глобальних процесів на економічний розвиток країни / О.Г. Римар // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія «Економічні науки». – Випуск 6. – Ч. 2. - Видавничий дім «Гельветика». – Херсон, 2014. – С. 39.

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Пампуха С.І., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Зміна парадигми економічної ефективності на еколого-економічну зумовлена подальшим загостренням проблем довкілля, що може мати фатальні наслідки для сучасної цивілізації. Це вимагає перегляду сучасних принципів врегулювання життєдіяльності суспільства, в тому числі системи принципів державного регулювання

соціально-економічного розвитку країни з урахуванням екологічної складової.

Основними із них вважаються принципи цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності, збалансованості та пріоритетності. Спільність їх функціонального призначення свідчить про те, що в своїй сукупності вони виступають як системне явище. Разом з тим ця спільність є стрижневим чинником, об'єктивно зумовлюючим прояв і дію кожного з них. Це зумовлює необхідність виділення такого принципу, який би віддзеркалював не тільки динаміку процесу державного регулювання, а й його змістовність та механізм дії на основі єдності всіх його складових як певних чинників, які забезпечують досягнення відповідних соціальних стандартів.

З урахуванням корелятивності економічного і соціального розвитку є очевидним, що у їх специфічному тандемі економічний розвиток підпорядкований соціальному. Це зумовлює виокремлення такого принципу, як принцип верховенства соціального розвитку по відношенню до економічного. І він є однією із найважливіших складових механізму дії закону зростаючих потреб. Проте, не дивлячись на самодостатність цього принципу, він не має абсолютний характер.

Неконтрольоване здійснення господарської діяльності на основі зазначеного принципу призводить до значних негативних екологічних наслідків. Тому система принципів державного регулювання соціально-економічного розвитку повинна включати в себе і екологічну складову. Вона знаходить своє відображення в такому принципі, як принцип еквівалентності обміну в біосоціальній системі. Суть його полягає, з одного боку, в тому, що природа своїми ресурсами забезпечує ефективність виробництва. З іншого боку, людина унеможливорює, або суттєво зменшує негативний вплив своєї антропогенної діяльності на елементи довкілля та забезпечує відтворення екологічних витрат виробництва, якщо це стає неможливим на основі дії природних механізмів. Це досягається шляхом впровадження у виробництво новітніх технологій, які забезпечують екологічну сумісність виробництва та досягнення його еколого-економічної ефективності.

Діяльність людини ефективна, якщо направлена на досягнення системної цілі. Для людини такою ціллю являється забезпечення не тільки її благополуччя, а й благополуччя системи, в якій вона функціонує – екосистеми. Але поки що діяльність людини не узгоджується із цим принципом. На сучасному етапі «оцінка ефективності доцільності дій людства робиться тільки по ланцюгах, які забезпечують задоволення його необмежених потреб, а не на основі ефективності і продуктивності сукупності штучних і природних ланцюгів, що беруть участь в гармонічних процесах отримання благ як для людини, так і для обмінної системи в цілому» [1, с. 107].

По-суті зберігається ситуація, яка склалася на основі удосконалення штучних знарядь праці, створення техніки, що змінило людину, і вона стала вважати себе, не прогнозуючи розвитку подій на перспективу, головною фігурою в природі Землі. Під впливом розвитку таких тенденцій, зазначає Б. Прикін, людство поступово спокушаючись своїм вмінням отримувати продукт штучним шляхом почало бачити себе поза природою, почало відокремлюватися від неї, перестало турбуватися про неї. Цими діями практично людство почало привласнювати результати спільної діяльності з природою, при здійсненні природних і штучних процесів, направляючи їх на задоволення тільки своїх потреб у вигляді благ і послуг, забуваючи про те, що людина присутня в цих процесах тільки як її елемент [1, с. 228].

Наявність спільної діяльності людини і природи поширює і поглиблює сутність принципу досягнення системної цілі. Це пов'язано із спільною діяльністю людини і природи, що знаходить своє відображення в певних результатах. Останнє є свідченням того, що людина і природа пов'язані спільною функцією як діяльністю (роботою), яка зумовлює певні витрати, відшкодування яких є обов'язковим задля подальшої діяльності. І мова тут йде по-суті про відтворення людини як біологічного феномена і природи як середовища її життєдіяльності. Тому, якщо людина привласнює результати спільної діяльності з природою і задовольняє тільки свої потреби, то це в подальшому призводить до руйнації складових механізмів самовідтворення природи як цілісного системного феномена.

Людина, озброївшись новітніми технологіями виробництва, використовує природні процеси для задоволення власних потреб. І вона сама присутня в цих процесах, але тільки як елемент природи і тимчасовий користувач її ресурсами. Це зумовлює виокремлення в системі принципів державного регулювання принципу орендних відносин. Він може виступати як принцип платності за спожиті ресурси у вигляді витрат на збереження природного середовища та підтримку обмінних процесів, зруйнованих діями людини.

Введення платності за спожиті природні ресурси в процесі виробництва робить необхідним розглядати такі витрати як виробничі витрати і включати їх в собівартість продукції. Лише при такому підході господарюючий суб'єкт буде їх здійснювати, оскільки вони будуть відшкодовуватись через механізм ринкової ціни. З урахуванням цього до складу системи принципів державного регулювання соціально-економічного розвитку слід включити принцип «споживач платить».

Подальша глобалізація екологічних проблем та їх загострення може мати фатальні наслідки, що ставить під загрозу сучасну цивілізацію. Це зумовило появу закону біологічних порогових обмежень, складовою механізму дії якого виступає принцип обмеженості споживання природних ресурсів. Природна екологічна

система як певний якісний та кількісний феномен з урахуванням її відтворювальної продуктивності може витримати лише в певних межах тиск суспільного споживацького преса.

Поставивши питання про альтернативний вибір людства і два можливих його кроки вперед та виходячи з того, що людство знаходиться в точці біфуркації і ситуація в його взаємовідносинах з навколишнім середовищем вимагає свідомого вибору економічного розвитку Б. Прикін зазначає:

- або удосконалювати економічну діяльність в руслі сьогоднішніх взаємозв'язків з екосистемою, які по прогнозах приведуть до посилення протиріч і, як наслідок, значного скорочення часу перебування людини на землі;

- або усвідомлювати необхідність раціонального розвитку функціонально-економічних цілеспрямованих дій, які потребують розумного утримання в споживанні, але забезпечать максимальний життєвий цикл людства. Як результат, «настає момент істини, в якому необхідно здійснити свободу своїх дій через усвідомлену необхідність» [1, с. 396].

З урахуванням останнього посила Б. Прикіна «якщо людство усвідомить необхідність і навчиться гармонізувати свою діяльність з отриманням системної природної цінності, то отже, воно забезпечить собі довгострокове майбутнє», - є зверненням до всіх нас як споживачів тих чи інших елементів природи.

Оскільки сукупність принципів державного регулювання соціально-економічного розвитку функціонально виступає як системне явище, то між ними має місце специфічна «кооперація». На її основі будь-які конфігурації між ними можуть складатися в один вектор і проявлятися в такій органічній єдності, як найбільш дієві чинники ефективності державного регулювання соціально-економічного розвитку в подальшій перспективі.

Література: Прыкин Б.В. Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике): Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 445 с.

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН КОНЦЕПЦІЙ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Петченко М.В., к.е.н., доцент
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*
e-mail: mariks84@mail.ru

В умовах економічної нестабільності та деструктивного впливу фінансових процесів у державі, суб'єкти підприємництва різних форм та сфер діяльності мають застосовувати всі можливі ефективні

інструменти фінансового контролінгу задля своєчасного виявлення, попередження або уникнення негативних тенденцій у своєму стані.

Незважаючи на тривалу історію формування та розвитку вітчизняної теорії та практики фінансового контролінгу, трактування його сутності та визначення, надані в літературних джерелах, вельми неоднозначні. Крім того, сучасні дослідження уможливають виокремлення шкіл і концепцій контролінгу. На наш погляд, набуття нових якостей системи фінансового контролінгу відбувається під впливом змін умов підприємництва та парадигми менеджменту в Україні.

Звертаючись до 1900-1930 рр. ХХ століття, коли умови підприємницької діяльності характеризувалися практичною відсутністю конкуренції, передбачуваністю економічних процесів, низьким рівнем фінансового ризику, у функції контролінгу (у сучасному розумінні) потреби не існувало. Керівництво підприємством здійснювалося на основі застосування контролю, як інформативної складової управлінського процесу. Проте, можливо відзначити, що поєднання функції планування та контролю у цей період також є певними ознаками контролінгу.

У 1930-1960 рр. відбувається криза надвиробництва в національних масштабах США та настає епоха масового збуту. Відповідно, ускладнюються процеси досягнення конкурентних відмінностей, як основних факторів впливу на споживачів і стимулювання попиту. Необхідним стає ефективне управління витратами і результатами діяльності. Отже, виникає перші ознаки фінансового контролінгу у формі концепції управлінського обліку, яка покликана забезпечити прибутковість функціонування суб'єкта підприємництва.

Період 1960-1970 рр. характеризується посиленням конкурентної боротьби, підвищенням споживчих вимог до якості виробленої продукції, розвитком міжнародної конкуренції, ускладненням управлінських процесів. У цей період починають активно розвиватися стратегічні концепції менеджменту, націлені на довгостроковий успіх підприємств та організацій. Крім того, розвитку набувають організаційні форми підприємницької діяльності, що обумовлює необхідність узгодження дій керівництва з підрозділами підприємств.

Ще одним поштовхом до набуття фінансовим контролінгом сучасної форми стає динамічний розвиток у 1970-1990 рр. комп'ютерної техніки та впровадження автоматизованих систем управління. У цей період конкуренція продовжує наростати, відбуваються якісні перетворення технологій виробництва, змінюються відносини виробників і влади. У зв'язку з цим виникає потреба в зовнішньому аналізі, процесах інтеграції, зниженні ризику. Основи когнітивних концепцій стратегічного управління, які

з'являються у 80-х рр. ХХ ст., доводять, що менеджмент потребує не лише оцінки витрат та фінансових результатів, зовнішньої конкурентного середовища, а й в інтуїтивних припущень, пізнання економічних та фінансових процесів на підприємстві. Отже, формуються такі властивості контролінгу як внутрішньофірмова координація, цільова спрямованість на довгострокове виживання та забезпечення конкурентоспроможності.

Важливим фактором, що вплинув на формування фінансового контролінгу, є виникнення конфлікту інтересів компаній з інтересами зацікавлених осіб та інститутів, поява концепції соціальної відповідальності. Відповідно, і фінансовий контролінг набуває комплексного характеру, враховуючи ключові показники результативності, що входять в чотири блоки системи збалансованих оціночних показників (BSC). При цьому актуальним стає балансування стратегічних та оперативних показників.

Наприкінці ХХ - початку ХХІ століття починається період, що характеризується розвитком творчого підходу до стратегічного управління, пов'язаного з постійним пошуком нових видів діяльності, створення особливих конкурентних переваг товару і форм залучення споживачів. Посилюється роль здібностей (компетенцій) персоналу в досягненні стратегічних цілей, тому зміни зовнішнього середовища стають все більш непередбачуваними, і потрібна негайна реакція на такі зміни. Таким чином, актуальним стає гнучкий та адаптивний характер управління підприємством.

В цьому періоді аспектів раціональності (досягнення компромісу між цілями та інтересами різних груп) та варіативності (вибору з можливих альтернатив фінансових управлінських рішень).

Окремі науковці відзначають, що з поч. 2000-х рр. фінансовий контролінг має суто стратегічну спрямованість, оскільки рішення більшості оперативних завдань на сучасному етапі вже може бути автоматизовано. Проте, автоматизувати творчій підхід, знання, інтуїтивні здобутки експертів та фахівців у сфері фінансових рішень неможливо, отже необхідним є поєднання стратегічних та оперативних аспектів фінансового контролінгу.

Сучасні концепції фінансового контролінгу відповідають потребам сьогодення. Аналіз наукової літератури дозволив виокремити його наступні концептуальні ознаки:

- фінансовий контролінг як засіб досягнення кінцевої мети (Е. Майєр, М. Мескон, Ф. Хедоури, Р. Манн);

- характерна сукупність методів та інструментів, що спрямовані на функціональну підтримку фінансового менеджменту підприємства та охоплюють інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг фінансових процесів. (Р. Герсне, Й. Вебера, П. Хорвата, О.О. Терещенко та Г.В. Тельнової [3]);

- інтегрована підсистема прийняття управлінських рішень щодо пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, яка базується на комплексному аналізі даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та передбачає узгодження фінансових аспектів функціонування усіх підрозділів підприємства (С.В. Івахненко, О.В. Мелих [2]);

- необхідна складова антикризового управління на підприємстві. (Н.Г. Виговської, А.Ю. Полчанова та Д. Савчука [1]).

Таким чином, умови, в яких функціонують сучасні суб'єкти підприємницької діяльності, обумовлюють подальший розвиток концептуальних положень фінансового контролінгу, що враховують необхідність подолання кризових явищ у фінансових процесах на макрорівні. Необхідним є перехід від констатуючого контролю на основі екстраполяції динаміки показників до його експертних форм прогнозування. Всі дії керівництва треба зосередити на ранньому виявленні перших ознак та попередженні неплатоспроможного стану, банкрутства.

Слід відзначити, що стратегічна спрямованість та оперативні заходи фінансової діяльності, що базуються на контролінговій функції, мають відповідати превентивній антикризовій політиці підприємства та охоплювати різні аспекти діяльності, зовнішні дестабілізуючі тенденції та внутрішні компетенції з подолання негативного впливу.

Література: 1. Виговська Н.Г. Антикризовий фінансовий контролінг як інструмент запобігання банкрутства [Електронний ресурс] / Н.Г. Виговська, А.Ю. Полчанов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки . - 2013. - № 4. - С. 146-153. 2. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с. 3. Тельнова Г.В. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства / Г.В. Тельнова // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 140-147.

ОПОДАТКУВАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Піскова Ж.В., к.е.н, доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail:kafpodatkiv@dsfa.dp.ua

У світлі нових ідей щодо розбудови держави питанням децентралізації як пріоритетного напрямку забезпечення самостійності регіонів зараз приділяється багато уваги. У наукових публікаціях ця проблема визнається достатньо гострою. Це зумовлено тим, що саме особливості організації децентралізації (у більшій мірі фінансової)

дозволить підвищити соціально-економічний розвиток регіонів, привабити інвесторів.

Проте важливим залишається питання, чи зможуть місцеві органи влади самостійно впровадити стратегії розвитку регіонів. Адже для цього треба здійснити цілісний пакет політичних, економічних та соціальних реформ.

Для проведення якісної децентралізації необхідно знайти відповідь на питання, чи мають місцеві органи влади достатньо фінансових ресурсів для надання необхідної кількості та належної якості суспільних благ своїм громадянам, які проживають на території конкретного регіону? Чи існують в Україні депресивні території, в яких неможливо створити фінансово самодостатні структури місцевого управління?

При знаходженні відповіді на ці питання необхідно, на нашу думку, в першу чергу створювати та вводити в дію комплексні територіальні кадастри природних ресурсів як систему відомостей, що характеризують кількісний та якісний стан природних ресурсів та їх економічну оцінку.

Визнання вступу до ЄС як стратегічного пріоритету неминуче ставить перед Україною низку питань стосовно подальшої стратегії реформування податкової системи. Одним із провідних засобів здійснення такої стратегії має стати економічний механізм природокористування та природовідтворення. Така податкова реформа повинна бути побудована на розширенні податкової бази за рахунок ресурсопотоку при зменшенні рівня оподаткування робочих місць, тим паче що надходження до бюджету від прямих податків (до яких в тому числі відноситься податок на доходи фізичних осіб) і так має постійну стійку тенденцію до зменшення. Згідно з аналізом динаміки податкових надходжень до доходної частини Зведеного бюджету України, у 2007-2013 рр. непрямі податки виявились головним джерелом її наповнення.

Сучасне реформування податкових систем ряду європейських країн відбувається у напрямі перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва, передусім праці, на природні ресурси. Сфера довкілля регулярно визнається одним з найбільш проблемних пунктів у процесі гармонізації законодавства, зокрема, податкового. При значних запасах природних ресурсів в Україні необхідно розвивати природно-ресурсне оподаткування.

Для прикладу візьмемо Дніпропетровську область, яка є унікальною за різноманітністю і запасами корисних копалин. Про багатство надр області відомо не тільки у державі, Європі а й у світі, адже тут зосереджені унікальні родовища копалин. Область володіє близько 50% загальнодержавних запасів корисних копалин. Забезпеченість мінеральними ресурсами більша ніж втричі в

порівнянні із загальнодержавним рівнем. В області видобувається 100% марганцевої, майже 80% залізної руди, вугілля, уран, рідкоземельні метали, каолін та граніти, нафта та газ. За кількістю розвіданих запасів та річним обсягом видобутку Криворізький залізорудний басейн займає перше місце в Україні. Одним з найбільших у світі є Нікопольський басейн марганцевих руд. В області видобувається 40 видів мінеральної сировини.

Майбутнє Дніпропетровщини – у розвитку кольорової, золотовидобувної та золотопереробної галузей. Родовища “Сергіївське” та “Балка Золота” мають схожість з аналогічними родовищами Канади, Австралії та Південної Африки. Область володіє єдиним в Україні родовищем талько-магнезитів. Його уведення в експлуатацію дасть можливість на 60–70% забезпечити потреби України у вогнетривкій сировині та значно зменшить її імпорт з інших країн. У надрах області зосереджені значні поклади каменеоблицювальної сировини багатой кольорової гама. У краї розвідано 15 родовищ мінеральних вод, що дає можливість повністю забезпечити потреби населення у лікувальних, лікувально-столових і столових мінеральних водах. За різноманітністю і значимістю природних ресурсів Дніпропетровська область є однією з найбагатших в Україні [2].

Наведена вище інформація розміщується на офіційному сайті обласної державної адміністрації у паспорті області. Однак, яким чином можна обрахувати вартість всіх природних ресурсів, якими володіє та чи інша територія, які від природи належать їй. Як правильно ними розпоряджатися, як, за якими критеріями і правилами їх треба обліковувати, оподатковувати, вивчати умови, в яких вони відтворюються та використовуються?

Земельні ресурси є одним з найважливіших компонентів природного середовища, які використовуються для виробництва матеріальних благ. Уся сукупність земельних угідь, у тому числі й орних земель, водних ресурсів, становить єдиний державний земельний фонд. Земельний фонд - це продукт природи. Земельні ресурси відносяться до найважливіших і найпоширеніших природних багатств. Людина ще на початку свого існування використовувала землю, її блага просто як дар природи. Вона тоді брала від неї все, не задумуючись над відновленням природних багатств.

Відповідно до ст. 14 Конституції України [1] «земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави», просторовою базою розміщення та розвитку продуктивних сил суспільства.

Розглянемо структуру земельного фонду Дніпропетровської області за 2011-2013 рр. (табл. 1) [2].

Як свідчать дані табл. 1, сільськогосподарські угіддя складають майже 80% території Дніпропетровської області. По Україні цей показник складає 70,8%.

Таблиця 1

Динаміка структури земельного фонду Дніпропетровської області, тис. га.

Основні види угідь	2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	Всього, тис. га	% до загальної площі території	Всього, тис. га	% до загальної площі території	Всього, тис. га	% до загальної площі території
1. Сільськогосподарські угіддя	2514,4	78,7	2514,4	78,7	2583,2	80,9
2. Ліси та інші лісовкриті площі	192,4	6,0	192,4	6,0	192,7	6,03
3. Забудовані землі	190,3	6,0	190,3	6,0	192,7	6,03
4. Відкриті заболочені землі	26,6	0,8	26,6	0,8	26,1	0,8
5. Відкриті землі без або з незначним рослинним покривом	38,5	1,2	38,5	1,2	42,1	1,3
6. Інші землі	230,1	2,4	230,1	2,4	-	-
Всього земель (суша)	3035,6	95,1	3035,6	95,1	3036,8	95,1
Території, що покриті поверхневими водами	155,6	4,9	155,6	4,9	155,5	4,9
Разом (територія Дніпропетровської області)	3192,3	100,0	3192,3	100,0	3192,3	100,0
Разом (територія України)	60354,9	100,0	60354,9	100,0	60354,9	100,0
% території Дніпропетровської області до загальної площі території України	x	5,3	x	5,3	x	5,3

Землі несільськогосподарського призначення (забудовані землі) по області складають 6%, а загалом по Україні – 4,2%. Унікальність землі як природного ресурсу полягає у притаманності їй основної властивості - родючості як здатності ґрунту продукувати продовольчу і промислову сировину та продукти харчування. Як продукт природи, земля прив'язана до конкретної території, тобто просторово обмежена. Тому при формуванні податкової політики в питанні оподаткування землі варто звернути увагу на землі сільськогосподарського призначення, обов'язково враховуючи їх родючість. Отже, варто зауважити, що при сучасних способах та методах ведення землеробства існує реальна загроза втрати родючості земельних угідь. Наприклад, за останні 25 років у ґрунтах України вміст гумусу зменшився на 25 відсотків, тобто на 1 відсоток щороку.

Отже, до компетенції місцевих органів управління мають входити заходи щодо виявлення природно-економічного потенціалу регіону, реалізації стратегії охорони довкілля конкретного регіону: встановлення і дотримання гранично допустимих норм забруднення;

практичного застосування економічних регуляторів природокористування (місцевих податкових пільг, субвенцій, дотацій, премій, компенсаційних і штрафних платежів за спричинену шкоду); реалізація обмежень на виробничу діяльність, пов'язану із серйозним забрудненням навколишнього середовища.

Література: 1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>. 2. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області за 2012 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/docs/activity-dopovidi/regionalni/rehionalni-dopovidi-u-2012-rotsi/pdf>.

ВПЛИВ РОЗШИРЕННЯ РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛА НА СТАН МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Сальникова Т.В., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: tianasalnikova@gmail.com

Чи можливо вплинути на стан місцевих бюджетів за рахунок розширення реконструкції житлового будівництва замість знесення існуючих зношених споруд та будівництва нового житла? Потенційно – так, через скорочення видатків на знесення, придбання вільних земельних ділянок, підведення комунікацій, закладення нового фундаменту тощо. Основним напрямом для досліджень є реконструкція п'ятиповерхівок. Для проведення реконструкції може бути використано декілька методів, які передбачають значне збільшення площі: метод часткової трансформації, метод прибудови, метод «Фламінго» та змішаний метод. Крім названих до поняття реконструкції відносять фасадні роботи, утеплення, перепланування квартир із збереженням їх типу.

За методом часткової трансформації у кварталах із щільною забудовою житлова площа збільшується за рахунок надбудови мансардних поверхів, спорудження лоджій. Метод прибудови забезпечує розширення існуючих корпусів за рахунок прибудови додаткових об'ємів. Метод фламінго забезпечує значну надбудову (12-16 поверхів) без передачі навантаження від надбудованої частини на існуючі основи, надбудова зводиться на самостійних опорах.

Дослідники підходів до реконструкції стверджують, що найбільші переваги має метод Фламінго, за якого не порушується стан несучих конструкцій будинку, фундамент. До того ж, використання даного методу можливе без відселення мешканців та без створення тимчасового житлового фонду на період реконструкції [1].

Метод надбудови мансард (часткова трансформація) забезпечує створення близько 150 тис. нових недорогих квартир за рахунок

перебудови горищ. А цей фонд в Україні досить вагомий – близько 6 млн.м² загальної площі у п'ятиповерхівках. До того ж, немає потреби в прокладанні комунікацій, ритті котлованів, будівництві фундаменту тощо. В результаті – житло на 20-50% дешевше. При надбудові в мансардах можуть формуватись відособлені поверхи[2].

Дніпропетровськими спеціалістами в галузі будівництва та архітектури розробляються підходи до реконструкції п'ятиповерхівок. Основними методами є надбудова із застосуванням металевого або залізобетонного каркаса; оббудова будинку каркасом з трубобетону на новому фундаменті та встановлення на ньому опор для надбудови.

Такий метод є особливо актуальним для Дніпропетровської області, оскільки залучає виробничі потужності металургійних підприємств, забезпечуючи їх додатковими замовленнями та створюючи робочі місця. Дніпропетровські спеціалісти стверджують, що реконструкція п'ятиповерхівок збільшить житловий фонд міста на 3,5 млн.м², а ціна квадратного метра може знизитись в 4 рази.

Ще одним методом реконструкції є розширення існуючого будинку через зняття фасадних панелей, видалення несучих навантаження перегородок та побудова поруч з колишніми стінами нового фундаменту, на який ставиться каркас. На новому каркасі надбудовується до 9 поверхів без додаткового навантаження на стару будівлю. Без каркасу оптимальною є надбудова лише 2 поверхів [2].

Додатковою перевагою реконструкції методом надбудов є отримання прибутку інвестором від надання квартир на нових поверхах в оренду. Ефективною може стати реконструкція на умові концесії, партнерства держави та приватних інвесторів. Її перевагами є можливість реалізації соціально значущих проектів, не привабливих для інвесторів, економія бюджетних коштів, підвищення інвестиційної активності, збільшення доходної частини бюджету.

Дослідження результатів експериментальної реконструкції рядом дослідників підтверджують її ефективність. Витрати на реконструкцію можливо компенсувати за 12-15 років за рахунок економії експлуатаційних витрат, економія енергоресурсів складає близько 30%.

Узагальнюючи переваги від реконструкції, маємо: збільшення житлової площі, підтримка пов'язаних галузей, економія бюджетних коштів, збільшення доходної частини бюджету, економія коштів інвестора на зведення фундаменту та проведення мереж, отримання додаткових коштів від надання нової житлової площі в оренду, деякі методи дозволяють не відселяти мешканців на період реконструкції, економія земельних ресурсів, що могли бути використані під нову забудову.

Основними недоліками надбудовної реконструкції є необхідність виселення мешканців будинку та, відповідно, надання їм тимчасового житла, а також залежність від стану фундаменту та самого будинку, що підлягає реконструкції.

Переваг у реконструкції більше, ніж недоліків як технічних, так і економічних, і розширення її використання дозволить покращити як

забезпеченість населення житлом, так і стан бюджетів, зменшивши витрати бюджетних коштів на забезпечення потреб в житлі у населення.

Література: 1. Ільченко Д.М. Переваги використання методу «ФЛАМІНГО» при реконструкції житлової забудови у м. Київ / Ільченко Д.М., Перфілова О.О. // Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. "Архітектура та екологія", 29-30 жовтня 2013 р., м. Київ. - Ч.П. - с. 31-33. 2. Ковальський В.П. Реконструкція житлової секції застарілої серії /В.П. Ковальський, В.П. Очеретний, Д.П. Щербань // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві. - 2013. - № 1. - С. 74-77. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Stmkb_2013_1_16.pdf;

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОМІКИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Семко Т.В., к.е.н., доцент
Ситкіна М.В., аспірант

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського
e-mail: mari.2189@mail.ru

Реаліями сьогодення є перехід світової цивілізації від індустріального до постіндустріального і, як наслідок, до інформаційного суспільства. Сутність даного процесу полягає не тільки в глобальній інформатизації всіх сторін людського існування, але і в тому, що з'являються якісно нові характеристики економічних основ життєдіяльності і розвитку існуючої цивілізації. Якщо домінантою економіки попереднього періоду було товарне виробництва, то неоекономіка характеризується першістю фінансів, а саме фінансомікою, яка деформує структуру господарства та впливає на мотивації соціальної активності. Аналізу та дослідженню даної категорії в рамках неекономічних імперативів присвячено роботи таких вчених, як Глущенко В.В., Якуніна В.І., Халіної О.В. Метою роботи є виявлення основних напрямів реалізації фінансоміки в межах нової економіки інформаційного суспільства, а також виокремлення можливих переваг та недоліків даного процесу.

Сучасний світ, з точки зору економіки, характеризується трьома обставинами: відділенням фінансового капіталу від реального виробництва, превалюванням спекулятивного прибутку над виробничим прибутком та економічним монополізмом, який сконструювали глобалісти [1, с. 91]. За таких умов роль фінансів із сфери обслуговування перетворюється в домінантну керуючу складову економіки. Цей процес Ю.М. Осипов вперше назвав фінансомікою, яка проявляється в спекулятивному переміщенні капіталу, виробничих фінансових продуктах та інтернаціоналізованих

фінансових інструментах. В межах її зародження, можливо виокремити три етапи її становлення (рис. 1).

Характерною особливістю для всіх етапів фінансоміки є переважання фінансових ринків за своїм вартісним обсягом над ринками матеріальних товарів і ресурсів, тобто, спекулятивної частини світових фінансів над їх інвестиційною складовою. З 1970-х р. гроші остаточно втрачають зв'язок з виробництвом реальних цінностей, а спекулятивний фінансовий капітал зростає загрозливими темпами, значно перевищуючи темпи зростання реальної економіки (табл. 1) [2, с. 182].



Рис. 1: Основні етапи розвитку фінансоміки

Таблиця 1

Відношення сукупного світового продукту та спекулятивного фінансового капіталу

Показник	1973	1988	1990	1997	2000	2008
Розмір спекулятивного фінансового капіталу, трлн дол.	20	150	210	370	400	900
Сукупний світовий продукт, трлн. дол.	3,9	18,07	20,4	32,3	40	65,6

* - складено автором на основі джерела[2]

Розвиток фінансоміки в значній мірі завдячує і природі сучасних грошей, що мають фідучіарні властивості, тобто, вони позбавлені внутрішньої субстанціальної вартості. В їх основі лежать суперечності між класичним загальним та обмінним еквівалентами. Дана відмінність описана Ю. Пашкусом і полягає в наступному:

- якщо класичний загальний еквівалент має субстанцію у вигляді внутрішніх витрат виробництва, то загальний обмінний еквівалент пов'язаний з представницько-функціонуючим фактором і його сила формується владними структурами;

- якщо перший пов'язаний з відтворенням реального капіталу, то другий - з відтворенням фіктивного капіталу.

Ще однією особливістю фінансоміки є посилення концентрації фінансових операцій в рамках міжнародних і регіональних фінансових центрів. Так, у Німеччині провідні позиції займає Франкфурт-на-Майні, у Франції Ліон поступається позиції Парижу, в Австралії Мельбурн - Сіднею. Більшість таких центрів набувають статусу світового фінансового центру, концентруючи непропорційно велику частку міжнародних операцій. Наприклад, у Нью-Йорку зосереджено більш як 2/3 всіх активів іноземних банків, що діють в США, на частку трьох міст - Лондона, Нью-Йорка та Токіо - припадає понад 1/3 світових титулів власності, що знаходиться в управлінні інституційних інвесторів, та понад половина операцій валютних бірж світу [3, с. 172].

В рамках вище викладеного, створюються нові переваги та загрози в межах глобальної фінансової системи, так як проблеми розвитку, які поставали в територіальних та часових вимірах попереднього функціонування з легкістю вирішуються за допомогою інформаційного суспільства (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки фінансоміки в межах нової економіки

Переваги	Недоліки
- поява альтернативних шляхів формування фінансових ресурсів ;	- прискорення швидкості поширення фінансових криз на усіх учасників ринку;
- перетворення фінансових ринків у відкриті системи, об'єднані в єдиний глобальний фінансовий простір з великим обсягом контактів та рівнем ліквідності;	- формування асоціальної траєкторії бюджету, яка проявляється в покритті боргів за рахунок реальних коштів, що призводить до нових фінансових вливань у «фінансові бульбашки»;
- прискорення швидкості переміщення капіталу в різні географічні точки;	- поява фідучіарних особливостей грошей на основі відтворення фіктивного капіталу та віртуальних грошових потоків;
- можливість мінімізації ризиків за рахунок географії країн та переліку фінансових інструментів;	- відірваність маси грошових потоків від реального сектору економіки;
- використання глобального кредиту на реалізацію проектів	- загострення кризи заборгованості міжнародного характеру;
- можливість заощадження на масштабах виробництва;	- збільшення рівня безробіття за рахунок мінімізації персоналу та диверсифікації ринку праці;

* - складено автором на основі джерел [1],[2], [3]

Таким чином, фінансоміка є одним із основних елементів нової економіки в рамках інформаційного суспільства, який несе суттєві переваги в межах функціонування фінансової системи і одночасно

потребує реструктуризації механізмів захисту реального сектору з врахуванням особливостей полісегментної віртуальної форми відносин.

Література: 1. Глущенко В.В. «Финансомика»: постнеклассическая наука или форма реализации финансовой власти в социуме / В.В. Глущенко // Социальная экономика. – 2012. - № 1. – С. 88-96. 2. Якунин В.И. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение/ В.И. Якунин. - М. : Научный эксперт, 2012. – 632 с. 3. Халина О.В. Финансомика как современная форма хозяйственного развития / О.В. Халина // Бизнесінформ, - 2012. - № 1. – С. 169-173.

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Серьогін С.С., к.держ.упр. доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Науково-технологічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним. З високим (у тому числі світовим) рівнем досягнень в одних сферах співіснують проблемні зони технологічного відставання, розміри якого набувають деструктивних масштабів. Ці диспропорції розвитку регулярно фіксуються як вітчизняними статистичними дослідженнями, так і світовими рейтингами конкурентоспроможності та інноваційної готовності.

Перспективи розвитку науково-технологічного потенціалу України пов'язані, з одного боку, з вирівнюванням або усуненням існуючих диспропорцій, а з іншого – із системним характером дій щодо всього спектру суспільно-економічних відносин, авангардом яких є наукова діяльність і технологічний розвиток. Передусім маються на увазі такі сектори, як знанневий (наука, освіта), промисловий, правовий, податково-фінансовий. Дана записка присвячена стислому огляду актуального стану справ у кожному із вказаних секторів, аналізу їх впливу (внеску) на формування науково-технологічного потенціалу, а також формулюванню релевантних заходів [1].

В умовах ринкової економіки в Україні для національної наукової системи актуальним є реалізація загальної мети – забезпечити інтелектуальними та кадровими ресурсами процеси суспільної трансформації. Здійснити це можна лише через запровадження комунікативної моделі управління суспільними змінами, що передбачає широку підтримку у суспільстві, а також впровадження системи постійних консультацій з усіма учасниками науково-технологічної діяльності: політиків, вчених, чиновників, підприємців та неурядових громадських інституцій.

Реалізація цієї мети можлива буде за досягнення таких цілей:

1) створити в Україні сучасний ринок інтелектуальних послуг;
2) забезпечити можливості громадян успішно працювати у конкурентному середовищі з використанням найсучасніших досягнень науки і техніки;

3) забезпечити економічну незалежність вітчизняних наукових організацій та окремих дослідників, створити умови для їх власного розвитку;

4) стимулювати розвиток вітчизняного науково-технічного потенціалу через участь у процесах міжнародної кооперації, у тому числі в європейському науковому просторі.

Успішне виконання цих завдань можливе через зміни стратегічних напрямів державної науково-технічної політики, визначальними з яких мають стати [3]:

1. Перехід від політики збереження до політики відновлення науково-технологічного потенціалу.

2. Перехід від політики пасивного спостереження до політики активного здобуття передових позицій в світі на основі нових відкриттів, впровадженні “ноу-хау”, наукових ідей через підтримання відповідних прикладних досліджень і розробок, промислових наукоємних новацій.

3. Перехід від моделі “витратної науки” до моделі реальної “комерціалізації наукових знань”. Визнання інтелектуальної власності як основи реального зростання економіки дозволить перейти від суто споживання до продажу продуктів інтелектуальної праці, ввести в господарчий обіг об’єкти інтелектуальної власності, створити підґрунтя сталого розвитку України у ХХІ столітті.

Має бути започаткованим організований процес узгодження окремих локальних змін на всіх рівнях – від системи управління до сфери здійснення науково-технологічної діяльності.

Головною проблемою сучасного етапу функціонування національної наукової системи є невідповідність наявного науково-технічного потенціалу цілям суспільно-економічного розвитку України. Для усунення цього нагальним є проведення реформування національної наукової системи як наслідок стратегічного планування розвитку досліджень і розробок (ДіР) в Україні. Розв’язання цієї проблеми має здійснюватись через одночасне вжиття заходів щодо подолання наявних внутрішніх та зовнішніх проблем науково-технічної сфери України [2].

До внутрішніх проблем науково-технологічного розвитку відносяться проблеми розвитку інтелектуального потенціалу та системи кадрового забезпечення, що є також складовими освітянської сфери. До зовнішніх – розвитку системи управління та інфраструктурного забезпечення (фінансового, законодавчо-нормативного, інституційного, матеріально-технічного, інформаційного) науково-технічної сфери.

Література: 1. <http://www.readbookz.com/book/112/2824.html>. 2. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю. Гончаров / Економіка України. - 2011. - № 3. - С. 42-51. 3. Драгунова Т. Особливості сучасного формування і розвитку наукового потенціалу України в регіональному вимірі / Т. Драгунова / Україна: аспекти праці. - 2012. - № 6. - С. 35-40.

ОБЛІГАЦІЇ МІСЦЕВИХ ПОЗИК ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІНВЕТОРИ: ВТРАЧЕНІ МОЖЛИВОСТІ

Синютка Н.Г., ст. викладач

Національний університет «Львівська політехніка»

e-mail: synutka@gmail.com

Незважаючи на перманентну дефіцитність місцевих бюджетів в Україні упродовж останніх двох десятиліть муніципальні запозичення як альтернативне джерело фінансування дефіциту бюджетів органів місцевого самоврядування не дістали широкого розвитку. Для швидкого поступального розвитку ринок муніципальних цінних паперів потребує наявності інституціональних інвесторів, якими на глобальних ринках капіталу є інвестиційні фонди – інститути спільного інвестування (ІСІ) та недержавні пенсійні фонди (НПФ). Такі інвестори з'явилися і на українському ринку після запровадження відповідного законодавства, яке регулює процес інвестування. Інвестиційні регулятивні правила і обмеження, встановлені Законами України та іншими нормативно-правовими актами для різних типів інституціональних інвесторів, які впливають на їхні інвестиції у муніципальні облигації, потребують окремого дослідження. Це, зокрема: Закон України № 5080-VI від 05.07.2012 “Про інститути спільного інвестування”; Закон України № 1057-IV від 09.07.2003 “Про недержавне пенсійне забезпечення”; Закон України № 1058-IV від 09.07.2003 “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”; Постанова Правління НБУ N 368 від 28.08.2001 “Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні”.

Так, заклавши ще десять років тому законодавчий механізм створення та розвитку накопичувальної складової системи пенсійного забезпечення, який загалом відповідає Директивам ЄС, Україна ще очікує на політичні зміни, які б нарешті дали поштовх до запровадження другого накопичувального рівня державної пенсійної системи. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» хоч і запроваджує 10%-ну межу від загальної вартості пенсійних активів на інвестиції Накопичувального фонду в муніципальні облигації, але досі не працює. В свою чергу, формування дієвої трирівневої пенсійної системи теж неможливе без сталого

економічного зростання та розвитку фондового ринку для забезпечення широких можливостей ефективного управління пенсійними активами.

Попередній Закон № 2299-III від 15.03.2001 р. про ІСІ накладав виключно кількісні обмеження у розмірі 10%-ної межі від загальної вартості активів, інвестованих ІСІ, щодо розміщення в облігаціях місцевих позик. Станом на 01.01.2013 р. облігації місцевих позик у зведеному портфелі ІСІ становили 12,4 млн. грн. або 0,02% загальної вартості портфеля ІСІ України [1]. Протягом 2013 р. в структурі активів ІСІ відбуваються різкі зміни – вартість облігацій місцевих позик спадає до нерепрезентативного 1,2 млн. грн. або 0,002% загальної вартості портфеля ІСІ. Це пояснюється новою редакцією статті 48 Закону «Про ІСІ» від 05.07.2012 р., що фактично унеможливило співпрацю обох ринків з 01 січня 2014 р. [2, с. 3]. Обмеження стосуються відразу декількох площин: не можна інвестувати в муніципальні цінні папери більше 40% загальної вартості активів ІСІ при одночасній забороні інвестувати понад 10% загальної вартості активів ІСІ у цінні папери органів місцевого самоврядування одного випуску. До складу активів спеціалізованого фонду грошового ринку можуть входити боргові ЦП або облігації місцевих позик, строк погашення яких не перевищує двох календарних років. Загальна вартість облігацій місцевих позик та облігацій підприємств не може перевищувати 30 відсотків загальної вартості активів спеціалізованого фонду. Спеціалізованим фондам грошового ринку забороняється інвестувати в облігації місцевих позик, кредитний рейтинг яких не відповідає інвестиційному рівню, визначеному міжнародним рейтинговим агентством за Національною рейтинговою шкалою [2, с. 3]. На жаль, експоненціально зростаючі суверенні запозичення України створили державний борг, який вже поставив країну на межу дефолту. Так, в лютому 2015 р. міжнародна рейтингова агенція Fitch знизила довгостроковий рейтинг України в іноземній валюті з рівня "ССС" до "СС", незважаючи на прогнозовану фінансову допомогу з боку МВФ. Відповідно будуть переглянуті і субсуверенні рейтинги українських муніципалітетів – позичальників, які й без того далекі від інвестиційного.

Результати таких нововведень не забарилися і миттєво знайшли відображення у кількісних показниках ринку ІСІ - вже станом на 30.09.2014 р. облігації місцевих позик скоротилися до 476 тис. грн. або 0,0009% у зведеному портфелі ЦП ІСІ [1]. Політична нестабільність, криза державності, військова агресія на сході, анексія окремих територій, падіння економіки та необхідність кардинальних структурних реформ тільки ускладнюватимуть умови діяльності ІСІ в Україні надалі.

Норми статті 49 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» обмежують інвестиції недержавних пенсійних фондів

(НПФ) в муніципальні облигації 20 відсотками загальної вартості пенсійних активів [3, с. 4]. У відповідності до чинного законодавства вкладення інвестактивів у цінні папери, виплати за якими гарантуються АР Крим та місцевими радами, не можуть перевищувати 496 млн.грн. (20% від 2,48 млрд. грн.) у 2014 р. Натомість фактично такі вкладення досягають лише 2,7 млн. грн. або 0,1% від активів НПФ, або 0,5% від дозволених законодавчо інвестицій за підсумками 9 місяців 2014 р. [4]. Як впливає з аналізу, протягом 2009-2014 р. р. цінні папери муніципалітетів не склали жодної конкуренції облигаціям Кабінету Міністрів України. Так, інвестиції НПФ за період 2004-2014 рр. в місцеві облигації не перевищували 1,5% вартості пенсійних активів, а цінні папери уряду охоплюють 11-16,5% від пенсійних активів або у 10 разів більше [4]. Ще вагомішими є вкладення НПФ в облигації українських емітентів (корпоративний сектор) і банківські депозити – в сукупності близько двох третин ринку.

Таким чином, ринок муніципального кредиту упродовж 2004-2014 рр. втратив можливість залучення 0,5 млрд. гривень на ринку фондів недержавного пенсійного забезпечення і 5,3 млрд. грн. – на ринку ІСІ для спрямування їх в розвиток місцевої інфраструктури. В свою чергу, місцеві запозичення могли б знизити ризиковість активів інституціональних інвесторів - НПФ та ІСІ. На нашу думку, це є свідченням незацікавленості та певної упередженості інвесторів. Також це наслідок непередставленості цінних паперів місцевих органів влади на організованих торговельних майданчиках, біржових торгах тощо. Так, у 2015 році в обігу на фондовому ринку практично немає облигацій, виплати за якими гарантуються міськими радами. Більшість емітованих позик закінчилися по термінах у 2012-2013 роках, нові натомість не випускалися. Значення муніципальних цінних паперів зростатиме в умовах сучасної кризи банківського сектору, коли запроваджено десятки тимчасових адміністрацій у комерційних банках України, що загрожує НПФ та ІСІ втратою значної суми активів, розміщених в банківських депозитах.

Література: 1. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html. 2. Закон України “Про інститути спільного інвестування” № 5080-VI від 05.07.2012 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>. 3. Закон України “Про недержавне пенсійне забезпечення” № 1057-IV від 09.07.2003 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>. 4. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>. 5. Dafflon B., Beer-Toth K. Managing local public debt in transition countries: An issue of self-control / B.Dafflon // Financial Accountability & Management. - 2009. - № 25(3). pp. 305-314.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ТА РЕГУЛЯТИВНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Тараненко В.Є., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

У світовій практиці формування доходів місцевих бюджетів переважно проходить за рахунок місцевого оподаткування. Як свідчать результати досліджень багатьох науковців та аналітиків, місцеве оподаткування не є провідною ланкою податкової системи України, і, відповідно, не відіграє суттєвої ролі у складі доходів місцевих бюджетів. Тому для визначення напрямів подальшого розвитку місцевих податків і зборів, посилення їх впливу на доходи місцевих бюджетів в Україні доцільно зосередити увагу на підвищенні фіскальної та регулятивної ефективності місцевого оподаткування.

Зазначимо, що у міжнародній термінології місцеві податки і збори визначаються як локальні податки і є основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості західних держав. Місцеві органи влади в багатьох країнах (США, Франція, Італія) наділені правом самостійно встановлювати місцеві податки та збори [1, с. 30].

Слід зазначити, що як таких місцевих податків і зборів, тобто тих, що запроваджуються місцевими органами влади, в країнах-учасницях ЄС запроваджується небагато. Це пов'язано з тим, що в переважній більшості цих країн до місцевих бюджетів надходить частка загальнодержавних податків. Так, характерним для цих країн є спрямування частки податку на додану вартість до бюджету території, на якій він був сплачений і т.ін.

Виходячи з переліку місцевих податків і зборів, регламентованого статтею 10 Податкового кодексу України [2], можна назвати 5 джерел місцевих податків і зборів. При цьому до переліку віднесено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який тільки запроваджено у 2013 році. Інші місцеві податки і збори не відрізняються високими показниками фіскальної ефективності. Так, збір за місця для паркування транспортних засобів через невеликий розмір та відсутність розвиненої інфраструктури не може бути надійним джерелом доходів; туристичний збір має обмежену дію, отже не може бути запроваджений на будь-якій території. Надходження збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності та єдиного податку цілком залежать від розвитку підприємницької діяльності на визначеній території, тому вказані платежі більше фіскальне значення мають у бюджетах великих міст, стаючи абсолютно неефективними на територіях з низькими показниками розвитку малого бізнесу.

Отже, можна зробити висновок, що у світі не існує загально визначених правил щодо запровадження місцевих податків. Втім чітко простежується різниця між місцевими податками – такими, що запроваджуються місцевими органами влади та справляються до місцевих бюджетів, - та місцевим оподаткуванням – тобто платежами загальнодержавного характеру, які повністю або частково зараховуються до місцевих бюджетів.

Провідними серед місцевих податків у багатьох країнах світу виступають майнові та екологічні. Саме ці податки за своїм економічним змістом дозволяють у найбільшій мірі проявитися регулятивним властивостям оподаткування. Незважаючи на нарікання щодо запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, його регулятивний прояв є очевидним. Відмітимо, що регулятивна функція оподаткування нерухомості на сьогодні полягає не у максимальному звільненні від оподаткування, а у створенні жорсткої залежності між розмірами доходів, які опосередковано представлені об'єктами нерухомості, та рівнем оподаткування.

Екологічне оподаткування за своїм економічним змістом має носити виключно регулятивний характер. Екологічні податки запроваджуються з метою відновлення природних ресурсів, їх бережливого використання. Тому не йдеться про надання податкових пільг, а самі екологічні податки повинні використовуватися як фактор збільшення ціни природних ресурсів для забезпечення зменшення обсягів їх споживання. Поступове підвищення розмірів екологічного податку з часом дасть стимули для розробки енергозберігаючих технологій та продуктів, які створюють важливі умови конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародному ринку в майбутньому. При цьому слід зазначити, що досягнення нульового рівня споживання природних ресурсів є неможливим, а значить фіскальна ефективність екологічного оподаткування не буде втрачена.

Отже, пошук шляхів удосконалення місцевого оподаткування повинен йти не лише в напрямку простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували не тільки наповнення місцевих бюджетів, а й виконання загальнодержавних завдань у різних сферах. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної системи місцевого оподаткування в Україні, яка сприятиме ефективній реалізації регіональної соціально-економічної політики та забезпечить фінансову стійкість регіонів.

Література: 1. Надьон Г.О., Харківський М.С. Перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду / Г.О. Надьон, М.С. Харківський // Часопис економічних реформ. – 2010. – № 3. – С. 28-33. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17].

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ФАКТОРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Тимошенко О.В., к.е.н.

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: tim1o1v@ua.fm

Факторинг є достатньо новим фінансовим інструментом для України, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди в тому числі вирішує питання виробничого характеру. Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Проблема дебіторської заборгованості для постачальників товарів і послуг стала серйознішою, оскільки підприємства виявилися неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору ресурси втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний з нестачею власного оборотного капіталу.

Сьогодні чимало підприємств, зокрема виробники товарів широкого вжитку і представників гуртової торгівлі, особливо гостро відчують проблеми, пов'язані з недисциплінованістю покупців і зростання обсягів їхньої заборгованості. У таких випадках підприємці зазвичай звертаються до банку за кредитом для поповнення оборотних коштів, але відсутність належного забезпечення стає першопричиною відмови банку в його наданні. Це неодмінно спричиняє додаткові витрати і підвищує ризики, з якими стикається постачальник. Виникнення цих проблем і обумовило потребу у такому правовому інструменті, як факторинг. Факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування, шляхом фінансування зворотного капіталу суб'єктів господарювання, забезпечує банкам розширення клієнтської бази і збільшення прибутку, а їх клієнтам – зниження ризику при здійсненні розрахунків, підвищення ліквідності активів, платоспроможності та рентабельності. Факторингові операції виступають засобом, що сприяє росту нових фірм, зміцненню зв'язків між постачальниками і покупцями, насиченості товарних ринків конкурентоспроможної продукції.

Щодо України, то протягом 2013 року фінансові компанії уклали 4046 договорів факторингу загальним обсягом 2868,7 млн. грн. і виконали 4398 договори на суму 2310,5 млн. грн. За експертними оцінками, обороти факторингу в Україні в 2013 р. були на досить низькому рівні, внаслідок чого більшість факторів або повністю припинила надання факторингових послуг, або серйозно посилила свої вимоги як до клієнтів, так і до їх дебіторів, а також підвищила кредитні ставки та комісійні [1]. Першу п'ятірку лідерів з надання

факторингових послуг в Україні формують Укрексімбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль та Індексбанк. На їх частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому у найбільшого оператора – Укрексімбанку – майже половина) [2]. На сьогодні новим клієнтам факторингові послуги готові надати лише ПлюсБанк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль і Укрсоцбанк. Всі інші банки надають послугу тільки добре перевіреним клієнтам, які належать до фінансового класу «А». У середньому плата за фінансування для клієнта може становити від 20 до 23% річних. Зрозуміло, що за багато років факторинг серйозно еволюціонував і сьогодні він передбачає надання цілого комплексу супутніх послуг, який може включати кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг і адміністрування дебіторської заборгованості. Тобто, ми можемо говорити про унікальність даного фінансового інструмента, який не тільки виконує функції кредиту, але й вирішує цілий спектр завдань та проблем, що стоять перед підприємством, у тому числі: економічні, маркетингові, фінансові тощо. До економічних завдань, зокрема, відносяться: одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продаж; збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; потік готівки виникає негайно, при цьому не потрібні проекти чи бізнес-плани, процедура надання факторингової послуг набагато простіша, ніж процедура надання кредиту.

Основними перевагами факторингового фінансування для клієнта є: відсутність впливу суми фінансування на заборгованість за кредитами у балансі клієнта при зменшенні обсягу дебіторської заборгованості; своєчасне одержання коштів клієнтом внаслідок передачі дебіторської заборгованості; поєднання фінансування із сервісом, який включає кредитний менеджмент, бухгалтерський облік, захист від ризиків та консалтинг; відсутність потреби у наданні заставного забезпечення. На нашу думку, факторинг є одним із раціональних шляхів, котрий може широко використовуватись в Україні для фінансування розвитку виробництва та кредитування інвестиційної діяльності національної економіки. Можливість одержання грошей за неоплаченими вимогами й рахунками-фактурами є особливо важливим для малих і середніх підприємств. Однією з причин недостатньої популярності факторингових послуг на нашу думку є недостатня інформованість про його можливості, проте світовий досвід доводить необхідність розвитку та ефективність даного виду фінансового обслуговування.

Окрему увагу слід приділити управлінню дебіторською заборгованістю. Коли у компанії 3-5 дебіторів, управління заборгованістю не викликає особливих проблем, з цим цілком впоратися один співробітник. Коли ж рахунок покупців йде вже на тисячі – штат співробітників і витрати істотно зростають. Аналізуючи

можливі джерела фінансування оборотних коштів на ринку факторингових послуг, можна додати ще одну позитивну рису факторингу: підприємство, що користується зазначеними послугами, позбавлене необхідності залучати додатковий персонал для моніторингу дебіторів та стягнення боргів. Таким чином немає необхідності в створенні певної додаткової системи управління дебіторською заборгованістю – такі повноваження покладаються на факторингову компанію. Також важливою особливістю факторингу є те, що це не просто додаткове фінансування оборотних коштів, а комплекс послуг, що включає також покриття ризиків неплатежів дебіторів. Будь-який суб'єкт господарювання усвідомлює, що набагато краще платити періодично порівняно невелику суму грошей і бути впевненим, що з якихось причин вона не позбудеться великої (критичної для себе) суми. Виходячи з вищесказаного, в контексті подальшої специфікації правил надання факторингових послуг можна запропонувати створити в Україні невеликі фактор-компанії. Кожна фактор-компанія буде працювати лише в певному секторі економіки України, тобто вони будуть мати вузьку спеціалізацію, що дозволить дуже добре орієнтуватися на потребах своїх клієнтів. Створення спеціалізованих факторингових компаній дозволить здійснювати факторинг як комплексну операцію, тобто здійснювати фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, проводити роботу з дебіторами клієнта, яка буде направлена на дотримання умов договору щодо термінів оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та професійного спрямування таких установ.

Крім того, банкам, страховим та фінансовим інститутам, які вже існують, можна надати можливість надавати факторингові послуги на підставі вже наявних дозволів на ведення операцій в межах предмета своєї діяльності.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що факторинг – це ефективний і надійний інструмент фінансової підтримки суб'єктів господарювання. Використання цього фінансового інструменту надасть широкі можливості для зміцнення ринкових позицій вітчизняних підприємств.

Література: 1. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 9 (51). – С. 30-36. 2. Гриценко М.П. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні / М.П. Гриценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія “Фінанси і кредит”. – 2010. – № 2. – С. 87- 89. 3. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг»//Відомості Верховної Ради України (ВВР) . – 2006. – № 16. – С. 139. 4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк . – К.: КНЕУ, 2013. – 546 с. 5. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: підручник / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – 304 с. 6. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу. Підручник / В.М. Серединська, О.М. Загородна. – Тернопіль : Астон, 2011. – 368 с. 7. Смачило В. Сутність факторингу та його використання при

управлінні дебіторською забогованістю в Україні / В.Смачило, Є. Дубравська // *Фінанси України*. – 2012. - № 7. – С. 35-45. 8. Філіпчук О. Факторинг як фінансовий інструмент та головний чинник розвитку бізнесу / О.Філіпчук // *Фінансовий ринок України*. - 2010. - № 1. - С. 16. 9. Статистика діяльності корпорацій України та її регіонів [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID=.1010. Стимулювання корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] / О.Н. Крилов // *Інформаційне суспільство*. - 2013. - Вип. 18. - С. 50-52. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/is_2013_18_12.pdf

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Хвостик К.О., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: K.Str@i.ua

Здобуття Україною статусу незалежної держави поставило перед владою безліч питань, в тому числі й створення власної фінансової і бюджетної систем, а в даний час - їх подальше вдосконалення. Бюджетний кодекс, який був прийнятий у 2010 році визначив, що Бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів.

Бюджетна система України як унітарної держави складається з чітко визначених двох ланок - державного та місцевих бюджетів. Склад місцевих бюджетів України, як і в інших країнах, відображає особливості адміністративно-територіального поділу та специфіку функціонування місцевого самоврядування.

Бюджет - план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду. При цьому визначається, що місцеві бюджети - бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [кодекс].

Склад доходів обласного бюджету та форми мобілізації ресурсів залежать від побудови фінансової та бюджетної систем, економічної моделі держави та завдань, які вирішуються суспільством у певний період його розвитку. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, що формуються різними методами, їх взаємопов'язане застосування становить систему доходів місцевих бюджетів.

Бюджет Дніпропетровської області формується за рахунок податкових й неподаткових надходжень, міжбюджетних трансфертів, цільових фондів й доходів від операцій з капіталом.

Будучи частиною бюджетних відносин, місцеві бюджети як категорія мають ті самі ознаки, які притаманні фінансам в цілому, але

у той же час мають свої особливості, які відрізняють їх від інших сфер та ланок фінансових відносин. До числа таких особливостей варто віднести те, що:

1. бюджет являє собою економічну форму перерозподільчих відносин, пов'язаних з відокремленням частини ВВП, що перебуває у розпорядженні держави, та її використанням для суспільних потреб;

2. за допомогою бюджету здійснюється перерозподіл ВВП між найважливішими сферами суспільного виробництва (промисловістю, сільським господарством, транспортом і т.д.) в межах галузей народного господарства, між сферами суспільної діяльності (виробничою і невиробничою сферами економіки), регіонами країни та територіями [2].

Аналізуючи 1 квартал 2015 року можна зробити висновок, що податкові надходження за цей період становили 339,4 млн. грн. Найбільшу питому вагу охоплює податок на доходи фізичних осіб(53,46%), а також Єдиний податок (21,45%).

Неподаткові надходження, за аналізований період, становили 16,8 млн. грн., в тому числі доходи бюджетних закладів за надання платних послуг населенню – 6,5 млн. грн.(38,69%); інші неподаткові грошові надходження – 4,7 млн. грн.(27,98%).

Також за даний період були надані міжбюджетні трансферти на суму: 284,17 тис. грн.

Отже, аналізуючи дані показники можна зробити висновок, що обласний бюджет за 1 квартал 2015 року на 95,2% поповнюється за рахунок податкових надходжень, на 4,7% від неподаткових надходжень й лише на 0,01% від міжбюджетних трансфертів.

Бюджетна ситуація в Дніпропетровській області є стабільною. За чотирма параметрами показники області оцінюються як «сильні»: спроможність до створення профіциту бюджету, співвідношення поточних видатків до операційних доходів та операційного профіциту до податкових надходжень, а також майже повна відсутність витрат на обслуговування боргу. Ці чотири показники певною мірою нівелюються чотирма менш сильними показниками: співвідношення загального обсягу видатків та доходів, гнучкі доходи, частка бюджетних трансфертів в операційних доходах і співвідношення капітальних видатків до загального обсягу видатків. В цілому за чотирма показниками позицію області оцінено як «сильну», за іншими чотирма – як «нейтральну», що свідчить про стабільну бюджетну ситуацію в області в 2015 році.

Місцеві бюджети здійснюють важливу роль в процесі соціально - економічного розвитку регіону, забезпечуючи фінансування основної мережі дошкільних установ, шкіл, медичних та соціальних установ.

Особливістю місцевих бюджетів є те, що вони відображають певну чітко обмежену частину грошових відносин, які функціонують на окремій території.

Література: 1. Бюджетний кодекс України. 2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). - К. : НІОС, 2000. 3. Шевченко О.В. Ефективність інструментарію Бюджетного та Податкового кодексів стосовно фінансового забезпечення регіонів / О.В. Шевченко // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». –2010. – Випуск 7 (25). – Ч. 5. – С. 1-14.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

Хіміч К.І., здобувач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: KaterynaHimich@yandex.ru

Податкова система держави є основою наповнення бюджету будь-якого рівня. Від повноти наповнення бюджету залежить соціально-економічний розвиток як регіону, так і держави в цілому. Саме тому діюча система оподаткування підлягає постійному моніторингу з метою виявлення відхилень від намічених завдань та прийняття заходів з їх усунення. В таких умовах актуальним є узагальнення теоретичних підходів до визначення фіскальної ефективності оподаткування.

Сутність фіскальної ефективності податків пов'язана із категорією «фіск», яка у перекладі з латинської означає «казна, сховище грошей», а поняття «ефективність» визначено як співвідношення результатів та витрат. Тому, фіскальну ефективність податків можна трактувати як показник наповнення бюджету податками і зборами при мінімальних затратах на процес їх адміністрування.

Деякі вчені визначають фіскальну ефективність як комплексне поняття, яке виявляється через: достатність доходів; мінімізацію видатків на збирання доходів; запобігання ухиленню від сплати податків; рівномірний розподіл податків між адміністративно-територіальними одиницями. Разом з цим багато науковців розуміють фіскальну ефективність як частку окремого податку у ВВП.

Визначення фіскальної ефективності оподаткування полягає в ґрунтовному дослідженні та оцінці діючої податкової системи. Єдиних критеріїв та показників для визначення фіскальної ефективності оподаткування не існує.

Деякі вчені до комплексу показників, що визначають фіскальну ефективність податкової системи, відносять: 1) обсяг податкових надходжень до державного бюджету; 2) відношення податкових надходжень до рівня ВВП або величини доходів бюджету; 3) співвідношення змін податкових надходжень до річного показника інфляції; 4) відношення сум податкових надходжень від оподаткування товарів вітчизняного походження та товарів імпорту; 5) співвідношення планових та фактичних податкових надходжень;

б) частку податкових надходжень, що були мобілізовані в окремому регіоні держави, до загального показника податкових надходжень; 7) ефективні ставки за окремими податками; 8) рівень використання податкового потенціалу; 9) продуктивність податкової системи. Більш детальний аналіз фіскальної ефективності здійснюється у відношенні до окремо взятого податку або збору [1].

Інші науковці при оцінюванні податкових механізмів розглядають фіскальну ефективність на макrorівні (на рівні держави) та мікрорівні (суб'єкти господарювання та населення) [2]. Це дає змогу оцінити на макrorівні відповідність рівня податкових надходжень до бюджету, розміру фінансування основних державних витрат, а на мікрорівні – вплив податкових механізмів на результати діяльності суб'єктів господарювання, зокрема на обсяги виробленої та реалізованої продукції, динаміку прибутку, тенденції інвестиційної діяльності підприємств, оновлення основних виробничих фондів, нарощування капіталу, а також отримання достатніх доходів населення, які б після сплати всіх податків забезпечували високий рівень життя людини, надання державою безкоштовних послуг освітнього, медичного характеру тощо.

Враховуючи зазначене вище, механізм оцінки фіскальної ефективності системи оподаткування повинен включати такі напрями дослідження:

- характеристика ефективності системи оподаткування загалом;
- характеристика ефективності окремих податків і зборів;
- оцінка ефективності функціонування нормативно-правової бази оподаткування;
- оцінка впливу системи оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання;
- оцінка впливу системи оподаткування на рівень життя населення.

Зазначені напрями дослідження передбачають застосування як кількісного, так і якісного аналізу місцевого оподаткування з використанням відповідних показників.

Таким чином, за відсутності системи оцінки фіскальної ефективності оподаткування доцільним є використання запропонованих напрямів дослідження. Це дозволить не тільки виявити тенденції надходжень, а й визначити ефективність запровадження окремих податків і зборів для подальшого їх удосконалення.

Література: 1. Коротун В.І. Перспективні напрями підвищення фіскальної ефективності податкової системи України / В.І. Коротун // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 211-219. 2. Малініна Н.М. Система показників оцінювання ефективності оподаткування у сільському господарстві / Н.М. Малініна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». - 2015. – Вип. 8/2014. – С. 98-106.

НОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Хмельницька В.Б., аспірантка
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: VeronikaBH@.ru

Питання бюджетної децентралізації є найважливішим аспектом у впровадженні реформи місцевого самоврядування. Реалізація концепції фінансової децентралізації потребує змін у регіональному та місцевому фінансовому управлінні та трансформації міжбюджетних відносин. Підґрунтям цього мають бути, з одного боку, укріплення фінансового та бюджетного потенціалу на основі зростання економічного потенціалу регіону, з іншого – модернізація моделі формування місцевих бюджетів в напрямку підвищення ролі власних доходів місцевих бюджетів. Основними рисами вітчизняної практики місцевого бюджетотворення упродовж багатьох останніх років можливо вважати відсутність вагомих власних джерел для фінансування бюджетних витрат, брак повноважень органів місцевого самоврядування щодо розпорядження окремими доходними джерелами, зростання міжбюджетних трансфертів. У той же час, приєднання України до Європейської Хартії місцевого самоврядування, означало прийняття країною зобов'язання розбудовувати інститут місцевого самоврядування за європейськими стандартами. Згідно з принциповими положеннями Хартії органи місцевого самоврядування мають право в межах загальнодержавної економічної політики вільно розпоряджатися достатніми власними засобами. Мова йдеться про фінансові ресурси, які органи місцевого самоврядування отримують не з бюджетів вищого адміністративного рівня, а мобілізують шляхом реалізації власних фіскальних повноважень. Невідповідність вітчизняної системи формування місцевих фінансів вищеозначеним принципам актуалізувала останнім часом проблему фінансової децентралізації та мала наслідком реформування бюджетних відносин шляхом прийняття наприкінці 2014 року змін до чинного податкового та бюджетного законодавства[1;2]. Пріоритетним напрямком нового етапу реформування даної сфери є розширення бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування та підвищення фінансової самодостатності місцевих бюджетів за рахунок закріплення за ними додаткових джерел надходжень. Серед основних змін слід відзначити:

- у напрямку децентралізації бюджетних повноважень:

1) стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прями міжбюджетні відносини з державними бюджетом, наділення таких громад повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення;

2) можливість затвердження місцевих бюджетів до затвердження Державного бюджету на відповідний рік;

3) надання права самостійного вибору установи (в органах Казначейства чи установах банків) з обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ;

4) спрощення процедури надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій;

5) децентралізація видаткових повноважень у соціально-культурній сфері та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності.

- у напрямку розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів:

1) внесення змін у розмежування коштів екологічного податку між державним та місцевими бюджетами у співвідношенні 20:80 на користь місцевих бюджетів;

2) запровадження з 2015 р. збору з роздрібного продажу підакцизних товарів, який надходитиме до місцевих бюджетів (місцевого акцизу), за ставкою в діапазоні від 2% до 5% вартості реалізованого товару;

3) передача з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50% адміністративного збору за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців), державного мита;

4) розширення бази оподаткування з податку на нерухоме майно шляхом включення до об'єктів оподаткування нежитлового майна та розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо встановлення цього податку;

5) закріплення за місцевими бюджетами певної частини податку на прибуток приватного сектору економіки.

- у напрямку удосконалення міжбюджетних відносин:

1) запровадження нових видів трансфертів (базова дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, реверсна дотація тощо) та визначення механізму розподілу та використання нових субвенцій у розрізі адміністративно-територіальних одиниць. Базова дотація трактується як міжбюджетний трансферт на підвищення фіскальної спроможності відповідного бюджету. Вона матиме компенсаторний характер та забезпечуватиме вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами.

2) встановлення нової системи вирівнювання в залежності від обсягу закріплених загальнодержавних доходів (податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб) в розрахунку на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягає і в повному обсязі буде залишатися у місцевих бюджетах. Зазначене стимулюватиме місцеві органи до залучення додаткових джерел бюджетних надходжень та розширення бази оподаткування.

Вважається, що зазначені зміни забезпечать зростання ресурсу місцевих бюджетів у 2015 р. більш як на 30,0 млрд. грн. [3]. Існує й інша точка зору. Збільшення кількості джерел надходжень до місцевих бюджетів передбачає одночасне скорочення нормативів відрахувань та, відповідно, обсягів надходжень від основного на сьогоднішній день доходного джерела місцевих бюджетів – податку на доходи фізичних осіб. Якщо до поточного року всі надходження з даного податку розподілялися лише між місцевими бюджетами за встановленими Бюджетним кодексом нормативами, то зміни до законодавчої бази передбачають зарахування коштів у розмірі 25% даного податку до державного бюджету. Враховуючи, що частка податку на доходи фізичних осіб складає більш 60% доходів місцевих бюджетів по Україні в цілому, внесені в розподіл цього податку зміни можуть призвести до значних фінансових втрат місцевих бюджетів. За деякими оцінками ці втрати можуть скласти до 26 млрд. грн.[4]. Ефективність запроваджених заходів виявиться з часом і значною мірою буде залежати від загальної економічної ситуації, створення умов для розвитку підприємницької ініціативи та економічного розвитку кожного окремого регіону.

Література: 1. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)" [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19.2>. 2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.3>. 3. Рада ухвалила реформу міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс].Режим доступу :<http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/rada-prinyala-reformmezhbyudzhethnyh-otnosheniy-28122014212700>. 4. Олександр Радчук. Чи бути в Бюджеті-2015 децентралізації? [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.slovovidilo.ua/articles/6675/2014-12-30/byt-li-v-byudzhete-2015-decentralizacii.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ховрак І.В., к.е.н., доцент
*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*
e-mail: khovrak.inna@mail.ru

Процеси інтеграції та глобалізації світогосподарського простору вимагають ґрунтовного розуміння особливостей інформаційного суспільства та його впливу на трансформацію економічної системи країни. Оскільки, на думку Р. Ліпсі, технологічні зміни та економічний розвиток мають тісний взаємозв'язок та взаємовплив, що проявляється у наступному [1]: короткострокове зниження продуктивності; скорочення чисельності зайнятого населення та підвищення технологічного безробіття; тимчасові відмінності в

розподілі доходів; значні зміни в регіональній структурі розміщення продуктивних сил, необхідній освіті і кваліфікаціях персоналу, інфраструктурі; трансформація норм і правил (посилення захисту прав інтелектуальної власності, вдосконалення антимонопольного законодавства). Важливо, що в процесі зазначеної трансформації економічної системи виникає ряд проблем, пов'язаних з достовірністю інформації, створенням та впровадженням системи управління нею, розробкою дієвої інформаційної політики тощо. Тому в сучасних умовах важливо проаналізувати особливості, а також проблеми переходу національної економіки до інформаційної.

Інформаційне суспільство прийнято розглядати як суспільство, яке забезпечує всі необхідні умови для задоволення інформаційних потреб різних інституціональних секторів економіки. Одночасно економічні агенти повинні володіти достатнім рівнем інформаційної культури, тобто здібністю цілеспрямовано та ефективно працювати з різноманітною інформацією з різних джерел, а також використовувати для її одержання, обробки, передачі сучасні технічні засоби, методи та інформаційні технології. Це дозволяє пришвидшувати та підвищувати якість процесів автоматизації бізнес-процесів і бізнес-функцій економічних агентів.

Варто зазначити, що в Україні формується нормативно-правове поле щодо регулювання процесу формування інформаційного суспільства, відповідно до якого основними умовами розвитку є: сприйняття держави як координатора в сфері розробки та реалізації національної інформаційної політики, формування інформаційно-комунікаційної інфраструктури країни та її інтеграція у світовий простір, рівноправність доступу до інформації, підтримка вітчизняних суб'єктів інформаційної сфери, сприяння міжнародному співробітництву, впровадження новітніх технологій тощо [2].

Дослідження міжнародної теорії та практики у сфері оцінювання рівня розвитку інформаційного суспільства та окремих його елементів дозволили виділити основні індикатори розвитку інформаційного суспільства в Україні (табл. 1). Відповідно до наведених даних, темпи впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в країні залишаються низькими. Також варто додати, що існують певні вимоги до формування систем індикаторів та індексів оцінювання розвитку інформаційного суспільства, а саме: формування інтегрального показника на основі використання максимального числа факторів та умов, що впливають на формування інформаційного суспільства; доступність та прозорість вхідних та вихідних даних; сумісність і порівнянність показників для різних умов їх вимірювання та країн їх застосування. Вважається, що критеріями інформаційного суспільства є [9, с. 4]: рівень зайнятості в інформаційному секторі економіки складає понад 50%; головним продуктом і товаром є інформація і знання; влада знаходиться в руках інтелектуальної еліти; постійний доступ до ІТ та мереж; зміна законодавства у відповідності до реалій інформаційного суспільства.

*Основні індикатори розвитку інформаційного суспільства в Україні**

Назва індикатора	Значення
Глобальний індекс конкурентоспроможності (WEF Global Competitiveness Index)	76 місце із 144 держав, у т.ч. 85 із 144 за складовою технологічна готовність (Index 2014–2015)
Індекс мережевої готовності (WEF Networked Readiness Index)	73 місце із 144 держав (Index 2014)
Індекс технологічної готовності (WEF Technological Readiness Index)	81 місце із 148 держав (Index 2014)
Індекс електронного уряду (E-Government Development Index)	87 місце із 193 держав (Index 2014)
Індекс використання Інтернет (Internet usage statistics)	41,8 % населення в Україні, 70,5 % - в Європі та 42,3 % - в світі
Індекс інформаційного суспільства (IDC's Informational Society Index)	53 держави (Україна не входить до рейтингу)
Глобальний індекс інновацій (The Global Innovation Index)	63 місце із 143 держав (Index 2014)

* складено автором з джерел [3-8]

Формування інформаційного суспільства в Україні супроводжується певними характерними ознаками та особливостями [10, с. 28-29; 11; 12, с. 108-109]: переосмислення сутності та значення категорії «інформація»; глобальний характер обміну інформацією; кардинальна зміна матеріально-технічної бази суспільного виробництва; впровадження інформаційних технологій у виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів та послуг; зміна характеру праці, виникнення нових спеціальностей та суспільних конфліктів; полегшення доступу до інформації та зростання кількості персональних та корпоративних контактів на глобальному рівні; поява структурних змін на мікро- та макроекономічному рівнях (поява електронної комерції та інформаційної індустрії відповідно); затяжний процес формування національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства й, відповідно, відсутність чітких методик збирання, обробки, оцінювання інформації для розрахунку індикаторів тощо. Тому необхідно зосереджувати увагу на вирішенні низки завдань розвитку інформаційного суспільства в Україні, в тому числі: модернізація системи державного управління, підвищення рівня теоретико-методологічного обґрунтування механізмів переходу до інформаційного суспільства, а також нормативно-правового забезпечення даних процесів; посилення захисту прав інтелектуальної власності; уникнення дублювання інформації; підвищення рівня ефективності комп'ютерної техніки тощо. В цілому, варто пам'ятати,

що вплив інформації на розвиток національної економіки та швидкість переходу до інформаційного суспільства залежить від рівня розвитку даного суспільства.

Література: 1. Lipsey R. Technological Shocks: Past, Present and Future / R. Lipsey. – 2002. – [Electronic resource] / Access : <http://www.sfu.ca/~rlipsey/T&G.PDF>. 2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» від 15.05.2013 № 386-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>. 3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource] / Access : <http://www3.weforum.org/>. 4. The Global Information Technology Report 2014 : Rewards and Risks of Big Data [Electronic resource] / Access : <http://www3.weforum.org/>. 5. E-Government Survey 2014 [Electronic resource] / Access : <http://unpan3.un.org/>. 6. Internet usage statistics [Electronic resource] / Access : <http://www.internetworldstats.com/>. 7. IDC's Informational Society Index [Electronic resource] / Access : <http://www.idc.com/groups/isi/main.html>. 8. The Global Innovation Index 2014 : The Human Factor in Innovation. [Electronic resource] / Access : www.globalinnovationindex.org. 9. Павлов О.А. Від інформаційного до цифрового суспільства: глобальна стратегія розвитку smart-планети / О.А. Павлов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://derzhava.in.ua:8081/>. 10. Малик І.П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні / І. П. Малик // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2013. – Випуск 1 (14). – С. 25-34. 11. Новицький А. М. Феномен «інформаційного суспільства» як об'єкт наукового дослідження / А. М. Новицький // Інформація і право. – 2011. – № 1. – С. 25-29. 12. Семенченко А. Вимірвальна система розвитку інформаційного суспільства та електронного врядування: інструмент формування й реалізації державної політики і протидії корупції / А. Семенченко, А. Журавльов // Вісник Національної академії державного управління. – 2012. – Вип. 1. – С. 107-120.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Чубак А.Ю., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Міжбюджетне вирівнювання фінансів є однією з центральних проблем бюджетного процесу. Необхідність вирівнювання обумовлена такими основними причинами: незбалансованістю бюджетів «по вертикалі» у зв'язку з тим, що обсяг функцій, які покладаються на місцеві органи влади, як правило, перевищує їх можливості по фінансуванню необхідних видатків за рахунок закріплених доходних джерел; незбалансованістю бюджетів «по горизонталі», що пов'язано з нерівномірністю економічного розвитку територій, диференціацією їх доходних (податкових) потенціалів.

Результатом вертикального вирівнювання повинно стати формування власних доходних джерел органів самоврядування, тобто доходів, закріплених за відповідним бюджетом на постійній основі, якими вони мають право вільно розпоряджатися відповідно до виконуваних ними функцій. В системі горизонтального вирівнювання

повинно бути забезпечено достатнє фінансування тим органам самоврядування, які мають низьку податкову базу і навіть при максимальній економічній активності не зможуть мати достатніх коштів для фінансування своїх функцій.

Питання, які стосуються вирівнювання фінансової забезпеченості різних адміністративно-територіальних одиниць, визначаються цілою низкою законодавчих актів. До них належить Бюджетний кодекс України, Закони України “Про місцеве самоврядування в Україні”, “Про місцеві державні адміністрації”.

Діюча до 2015 року в Україні Формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів мала ряд недоліків. До них зокрема відносяться: слабкість стимулів органів місцевого самоврядування до збільшення доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів; часті і доволі суттєві зміни компонентів Формули, що погіршувало можливість прогнозування місцевих бюджетів. Суттєвими недоліками розрахунку трансфертів є абстрагування від реально існуючих інфляційних процесів, також нерівний розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів між дрібними і великими громадами.

Процес реформування міжбюджетних відносин, метою якого є забезпечення достатньої фінансової бази місцевих бюджетів для виконання закріплених за ними функцій, обумовив унесення змін до Бюджетного кодексу. Відповідно до Закону України від 28 грудня 2014 року № 79-УІІ „Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин” було здійснено зміни у частині структури доходів і видатків різних рівнів бюджетів, видів міжбюджетних трансфертів, здійснено перерозподіл дохідних джерел місцевих бюджетів. Передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду (без поділу на I та II кошики) та розширення джерел його формування, виключено поняття дотації вирівнювання та додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів [1, 2].

З 2015 року систему балансування бюджету замінила система горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на 1-го жителя. Запроваджується механізм вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів, який передбачає вилучення у вигляді реверсної дотації коштів до державного бюджету з місцевих бюджетів, що забезпечили у минулому році рівень надходжень окремих податків у розрахунку на 1 жителя вищий, ніж у середньому по Україні. Ще однією новацією є цільові субвенції з державного бюджету: освітня субвенція – на оплату поточних видатків загальноосвітніх навчальних закладів усіх типів; субвенція на підготовку робітничих кадрів – на оплату поточних видатків професійно-технічних навчальних закладів; медична субвенція – на утримання установ та закладів охорони здоров'я. Але

обсяги зазначених субвенцій, які затверджені Законом України „Про Державний бюджет України на 2015 рік”, не покривають у повному обсязі поточні видатки. При цьому фінансування видатків на поновлення матеріально-технічної бази загальноосвітніх навчальних закладів є проблемним, так як освітня субвенція спрямовується лише на оплату поточних видатків. Також відмінена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності місцевим бюджетам, що позбавило їх цільових джерел, за рахунок яких здійснювались ці роботи.

В Україні, за діючої системи міжбюджетних відносин, пріоритет відданий вирівнюванню фінансових можливостей місцевих бюджетів. Проте більш перспективним видається підхід, за якого відбуватиметься стимулювання економічного розвитку громад та регіонів, в т. ч. шляхом створення умов для підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування до збільшення надходжень місцевих бюджетів, а також ефективного використання бюджетних коштів.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Чупілко С.І., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: chupilko_s_i@ukr.net

Бюджетну політику можна використовувати як ефективний механізм впливу на макроекономічні процеси. Реалізація її економічних інструментів повинна забезпечити макроекономічний ефект, а з позиції бюджетної стратегії — довгострокову динаміку стабільності соціально-економічного розвитку. Забезпечення стабільної позитивної динаміки економічного та соціального розвитку країни на належному рівні тісно пов'язано з ефективним використанням відповідних економічних інструментів та важелів управління, серед яких центральне місце займає бюджет. Бюджет забезпечує не тільки акумулювання коштів, необхідних для фінансування держави, використовується не лише для часткового перерозподілу доходів із метою підтримання сприятливого соціального становища у державі, а й активно впливає на економічні,

соціальні, національні, регіональні процеси у суспільстві і впровадження вищими органами влади відповідної національної стратегії розвитку, спрямованої на зміцнення державної безпеки.

Узгодження та відповідність прогнозних розрахункових надходжень бюджету показникам соціально-економічного розвитку - важливий фактор формування реальних планових показників доходів і забезпечення виконання бюджету в цілому.

На рівень доходів державного бюджету впливають зовнішні та внутрішні фактори вони можуть мати економічне, соціальне, політичне і національне спрямування. Найбільш вагомі фінансові індикатори: рівень валового внутрішнього продукту (ВВП); зовнішній та внутрішній державний борг; рівень зовнішньої фінансової допомоги від іноземних держав, міжнародних фінансових організацій; об'єкти приватизації; рівень інфляції; рівень податкових ставок; грошова емісія; рівень податкоспроможності населення та ін.

Національний дохід є складовою частиною ВВП. Визначимо співвідношення доходів державного бюджету (Y) і валового внутрішнього продукту (X) за статистичними даними [1]:

$$Y = -11.529 + 0.244 X .$$

Тобто в середньому доходи бюджету складають 24% ВВП. Коефіцієнт детермінації 0,98. За критеріями Фішера і Стьюдента маємо адекватну модель зі значимим нахилом ($F_p=350.24$,

$F_{kr}(0.05;1;6)=5.99$, $t_1=18.7$, $t_{kr}(0.1;6)=1.94$. За середніми значеннями коефіцієнт еластичності складає 1,12, тобто показник є еластичним по фактору.

Податкові надходження – важливий економічний чинник формування доходів державного бюджету. Включимо в модель доходів (Y) найбільш вагомі податки. Будуємо множинну регресію з трьома видами податків: на прибуток (X_1), ПДВ (X_2), акцизний (X_3).

$$Y = 18421,94 + 1,98X_1 + 1,46X_2 + 1,91X_3 .$$

Перевіримо за тестами адекватність моделі та статистичну значимість параметрів.

$$F_p = 463,98; \quad F_{кр}(0,05;3;6)=4,75; \quad t_{кр}(0,1;6)=1,943$$

$$t_{b1} = \frac{b_1}{S_{b1}} = 2,25; \quad t_{b2} = \frac{b_2}{S_{b2}} = 3,53; \quad t_{b3} = \frac{b_3}{S_{b3}} = 3,00$$

Модель адекватна, параметри значимі при всіх факторах з довірчою імовірністю 0,95. Тож, значимими є всі види податків, розглянуті в моделі.

Суттєвим є внесок іноземних інвестицій на доходи бюджету. З 1996 по 2010 роки прямі іноземні інвестиції в Україну збільшились з 896 947,20 грн. у 1996 році до 40 053 000 грн. у 2013 році. Це свідчить про велику залежність вітчизняних економічних процесів від міжнародних.

ВВП за цей період зріс з 81 519 млн. грн. в 1996 році до 1 085 935 млн. грн. у 2013 році.

Аналізуючи частку прямих іноземних інвестицій в загальному обсязі ВВП України спостерігаємо, що питома вага інвестицій зростає з 0,00059 відсотка в 1996 до 0,00328 відсотка у 2013 році.

З моделі взаємозалежності показників прямих інвестицій та рівня ВВП на 1996-2013 роки можна побачити, що між факторами спостерігається залежність, яку можна виразити рівнянням:

$$y = -364,61x^2 + 39435x + 49610, \text{ а величина апроксимації } R^2 = 0,9859.$$

Використовуючи критерій Фішера, з надійністю $p = 0,95$ оцінено адекватність прийнятої моделі статистичним даним та значущість параметрів моделі за t-критерієм Стьюдента: $F_p = 13 > F_{кр} = 4,67$, модель адекватна за критерієм Фішера; $t_p = 20,38 > t_{кр} = 2,16$, тобто параметри моделі значимі за критерієм Стьюдента. В 2014 р. інвестиції суттєво скоротилися.

Література: 1. Бюджет України – 2013 рік. Статистичний збірник. Міністерство фінансів України. Департамент стратегічного планування та фінансової стійкості. Відділ економічної та фінансової статистики. Київ – 2013 рік. 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

МОДЕЛЮВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Чупілко Т.А., к.т.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: tata2461@ukr.net

Виконання видаткової частини Державного бюджету відіграє велику роль у стабільному функціонуванні органів державної влади та самої держави, оскільки це впливає на здійснення державою своїх функцій та регулювання економічних процесів, а також на реалізацію соціально-економічної політики.

Збільшення величини державних видатків на розвиток економіки та вирішення питань соціального спрямування призводить до розширення обсягу виробництва на більшу величину. Це пов'язано з виникненням так званого «мультиплікативного ефекту».

Мультиплікатор державних видатків показує, як змінюється обсяг виробництва в країні при зростанні цих видатків на одиницю. Величина мультиплікатора залежить від граничної схильності до споживання, частки податків, що держава вилучає з доходів,

схильності економічних суб'єктів частину своїх видатків спрямовувати на закупівлю імпортованих товарів та інших показників.

Збільшення граничної схильності до споживання відображає зростання бажання економічних агентів спрямувати більшу частину своїх доходів на споживання товарів і послуг, що, своєю чергою, стимулює збільшення їхнього виробництва. Такі чинники, як частка податків у доходах та гранична схильність до придбання імпортованих товарів, спричиняють протилежний ефект розвитку товарного ринку країни. Їх зростання зменшує величину мультиплікативного ефекту, що виникає при збільшенні державних видатків на розвиток економіки. Істотно впливає на сукупне споживання та зумовлює зміну мультиплікатора державних витрат податкова політика. Тому при його розрахунку необхідно враховувати частку податків у ВВП країни, яка визначається відношенням величини податкових надходжень до ВВП.

Значення мультиплікатора розраховуються за формулою:

$$M_{ос} = \frac{1}{1 - B(1 - A) + C},$$

де A , B , C – відповідно ставка податків у доходах, гранична схильність до споживання, гранична схильність до імпортування.

Величина мультиплікатора, що більше одиниці, відповідає ситуації, коли збільшення величини державних видатків спричиняє стимулюючий вплив на величину ВВП країни.

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
$M_{дв}$	1,257	1,066	1,036	1,031	0,254	0,700	0,778	0,805	0,815

Окремим фінансовим інструментом стимулювання економічного зростання в Україні є структура державних видатків. Структурний склад видаткової частини бюджету зумовлюється суспільним способом виробництва, політичним устроєм країни, суттю та функціями держави.

Із загальної сукупності видатків, що сприяють економічному зростанню, що відображається у зростанні ВВП, виділимо видатки на підтримку галузей економіки і видатки на соціальний захист населення, які мають значний обсяг.

Побудовано модель залежності ВВП від на економічну діяльність та соціальну сферу:

$$y = -169,6 + 17,11X_1 + 6,23X_2 + l.$$

Розрахункове значення критерію Фішера $F_p = 49,46$ суттєво перевищує критичне значення $F_{(0,05,2,4)} = 6,94$, тобто модель адекватна з надійністю 0,95.

Статистичну значимість параметрів, що впливають на зміну показника, визначимо за критерієм Стюдента: $t_1 = 2,915$; $t_2 = 4,429$.

У порівнянні з критичним значенням $t_{(0,1,4)} = 2,132$ параметри a_1 і a_2 - статистично значимі з надійністю 0,95 (тест Стьюдента – двосторонній, тому приймаємо довірчу імовірність $\gamma = 1 - \alpha/2$).

Частинні коефіцієнти еластичності, розраховані за середніми значеннями, по факторам відповідно: $Ke_1 = 0,6$; $Ke_2 = 0,56$, тобто рівень ВВП більш суттєво реагує на перший фактор – збільшення видатків на економічну діяльність. Але по обом факторам показник є нееластичним, що є свідченням неефективного використання видатків. Крім того, можна зазначити уповільнення темпів зростання ВВП зі збільшенням видатків.

Прогноз ВВП при гіпотетичних значеннях видатків на економічну діяльність і соціальну допомогу, враховуючи тенденції у динаміці видатків, можна побудувати за формулами ($X_{1np} = 50$ млрд.грн., $X_{2np} = 150$ млрд. грн.):

$$y_{np}^{poz} = a_0 + a_1 x_{1np} + a_2 x_{2np} = 1619,91 \text{ млрд.грн.};$$

границі надійного інтервалу: $(y_{np}^{poz} - \Delta y_{np}; y_{np}^{poz} + \Delta y_{np}) = (1806,77; 1433,05)$,

$$\text{де } \Delta y_{np} = t_{крит} S \sqrt{1 + X_{np} (X^T X)^{-1} X_{np}^T} = 186,86,$$

$$X_{1np} = (1 \quad 50 \quad 150).$$

Також побудовано і оцінено модель, що встановлює залежність рівня безробіття від видатків на підтримку галузей економіки і видатків на соціальний захист населення:

$$y_1 = 5,16 - 0,358 X_1 + 0,405 X_2 + l$$

не адекватна за критерієм Фішера: $F_p = 1,025$ при критичному $F_{(0,05,2,4)} = 6,94$.

Зі збільшенням видатків на економічну діяльність рівень безробіття спадає, але при збільшенні видатків на соціальну сферу рівень безробіття зростає. Окрім того, такі видатки нестабільно впливають на рівень безробіття. Очевидно, є інші фактори, що спричиняють в Україні стабільне зростання показника безробіття.

Розглянуто динаміку видатків бюджету по деяких напрямках: освіта, оборона, соціальний захист та соціальне забезпечення, безпека. Побудовані і оцінені за якістю відповідні економетричні моделі.

Побудовані моделі динаміки видатків мають вигляд:

$$\text{на освіту: } \begin{matrix} Y_1 = 7708,4X + 54365 (R^2 = 0.8716) \\ (1479,17) (5760,53) \end{matrix};$$

модель адекватна, параметри значимі з надійністю 0,95;

$$\text{на оборону: } \begin{matrix} Y_2 = 545,49X + 10213 (R^2 = 0.38) \\ (348,372) (1356,72) \end{matrix};$$

модель не адекватна, параметри статистично не значимі з надійністю 0,95;

на соціальний захист: $Y_3 = 12243X + 60434 (R^2 = 0.95)$
(1353,53) (5271,24) ;

модель адекватна, параметри статистично значимі з надійністю 0,95;

на безпеку: $Y_4 = 2404,05X + 21590,79 (R^2 = 0.82)$
(554,66) (2160,108) ;

модель адекватна, параметри статистично значимі з надійністю 0,95,

Порівнюючи показники 1-го півріччя 2013 та 2014р. , зазначимо, що скоротилися видатки на соціальний захист з 44276, 7 до 44037,9 млн. грн., на освіту з 15611 до 14691,2 млн. грн., на економічну діяльність з 17387,8 до 15172 млн. грн., на охорону здоров'я 4303.6 до 3598 млн. грн.. Водночас, зросли видатки на оборону з 6083,4 до 7696 млн. грн., обслуговування боргу з 14664 до 20846 млн. грн., житлово-комунальне господарство з 25 до 42 млн. грн., менш суттєво – на безпеку та судову владу, духовний та фізичний розвиток.

Удосконалення системи бюджетних видатків є об'єктивно необхідною умовою та підґрунтям реалізації комплексу економічних реформ в країні.

Література: 1. Бюджет України – 2013 рік. Статистичний збірник. Міністерство фінансів України. Департамент стратегічного планування та фінансової стійкості. Відділ економічної та фінансової статистики. Київ – 2013 рік. 2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПОТОЧНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ З МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Шевченко О.В., к.е.н., с.н.с.

Національний інститут стратегічних досліджень

e-mail: ov-shevchenko@niss.gov.ua

Кризовий 2014 рік виявив недоліки системи формування і виконання місцевих бюджетів, здійснення оподаткування на місцевому рівні та реалізації функцій місцевого самоврядування на рівні територіальних громад міст, селищ і сіл. Особливо такі недоліки системи місцевих фінансів проявилися у сферах надання субвенцій та реалізації проектів з Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Так, традиційно низькою залишається частка інших субвенцій (субвенцій несоціального спрямування) у доходах місцевих бюджетів та їх обсягу. Зокрема, у загальному обсязі трансфертів у січні-вересні 2014 року ця частка у структурі трансфертів з

Державного бюджету до місцевих хоча і зростає до 8,1% порівняно з 5,0% у січні-вересні 2013 року, однак її обсяг є незначним – 7,5 млрд. грн., або 58,2% запланованого на 2014 рік [1]. Для порівняння, фінансування субвенцій соціального спрямування склало 38,6 млрд. грн., дотації вирівнювання – 44,9 млрд. грн. (73,8% річного плану). Всього на 2014 рік було передбачено 14 видів інших субвенцій.

Проблемою у сфері субвенцій є те, що механізм їх розподілу на соціально-економічний розвиток заснований на суб'єктивних рішеннях вищих органів влади. Це ускладнює реалізацію принципу самостійності місцевих бюджетів у частині мобілізації доходів та їх витрачання, особливо у контексті проголошеного курсу на децентралізацію податкових надходжень та видатків.

Додатковим джерелом видатків на капітальні цілі є бюджет розвитку, оскільки саме з цієї частини бюджету здійснюються капітальні видатки, тривалість яких перевищує один бюджетний (згідно законодавства – календарний) рік. Проте його обсяги і частка у доходах місцевих бюджетів є незначними, що не дозволяє фінансувати масштабні капітальні видатки. Так, у січні-вересні 2014 р. доходи бюджету розвитку (з урахуванням коштів, переданих із загального фонду бюджету до бюджету розвитку) склали 7,5 млрд. грн., що на 22,9% менше за обсяг доходів відповідного періоду попереднього року, також частка бюджету розвитку зменшилась на 2,6 в.п. і становила 10,2% доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів.

Стосовно принципів витрачання коштів ДФРР слід сказати, що вони надходять на проекти, які не можуть надати стимулу для подальшого розвитку і лише забезпечують нагальні потреби громад, що суперечить самому призначенню ДФРР.

Ще з 2013 р. набрав чинності новий порядок використання коштів ДФРР, згідно з яким визначено умови участі місцевих бюджетів у співфінансуванні відповідних програм (проектів), а також заборонено спрямовувати бюджетні кошти (кошти ДФРР) на фінансування інвестиційних програм (проектів), видатки на які передбачені за іншими бюджетними програмами. Проте залишаються недоліки у формуванні та використанні коштів ДФРР:

- фактична недостатність коштів ДФРР: бюджетні призначення для ДФРР на 2014 р. були відмінені, на 2013 р. було передбачено 918,5 млн. грн., що становить 0,5% доходів загального фонду Державного бюджету (на 2012 р. обсяг ДФРР було передбачено у розмірі 1,6 млрд. грн.). Це не узгоджується із вимогами Бюджетного кодексу України (ст. 24-1), згідно якої обсяг ДФРР має складати не менше 1% від загального фонду. На 2015 рік обсяг ДФРР запланований у сумі 3 млрд. грн.;

- порядок використання коштів ДФРР не містить відомостей про відповідального виконавця бюджетної програми і заходи впливу у разі

невиконання бюджетної програми. Також, зменшення мінімальної кошторисної вартості інвестиційних програм (проектів) регіонального значення з 5 до 1 млн. грн., а програм районного значення – з 1 млн. грн. до 200 тис грн. формує умови для розпорошення коштів по дрібних об'єктах, що зменшує важливість ДФРР в аспекті забезпечення фінансування пріоритетних програм, які мають надати стимули для подальшої діяльності, забезпечити мультиплікативний ефект для подальшого розвитку;

- переліком інвестиційних програм (проектів) передбачено фінансування за рахунок коштів ДФРР робіт з будівництва, реконструкції та ремонту об'єктів переважно у сфері освіти, охорони здоров'я, культури, житлово-комунального господарства. Тобто передбачено фінансування робіт переважно по об'єктах соціальної інфраструктури, виділення коштів на розв'язання поточних проблем, що не відрізняється від цілей надання регіонам окремих субвенцій. Це викривляє мету створення ДФРР – фінансування довгострокових капітальних проектів, спрямованих на створення й модернізацію виробничої, транспортної та інженерної інфраструктури на регіональному рівні.

Досягти ефективного і достатнього рівня фінансового забезпечення регіонів можливо на основі наступних кроків.

З метою удосконалення принципів виділення субвенцій на соціально-економічний розвиток та підвищення ефективності і цільового характеру видатків бюджету розвитку слід розробляти процедуру конкурсного відбору пропозицій від місцевих рад регіонального рівня щодо отримання субвенцій на соціально-економічний розвиток. Критеріями відбору мають бути: нагальна необхідність субвенції для розвитку громади чи регіону, визначена самою місцевою радою, подана головним розпорядником бюджетних коштів та прийнята урядом; неможливість отримання коштів на виконання даного проекту із інших джерел, крім Державного бюджету України. У Бюджетному Кодексі України варто запровадити поняття «бюджетна інвестиція» як «капіталовкладення, здійснюване винятково з бюджету розвитку місцевого бюджету, напрям якого визначається органом місцевого самоврядування», унормувати принципи надання таких бюджетних інвестицій та чітко визначення відмінності поняття «бюджетна інвестиція» від понять «видатки місцевого бюджету на соціально-економічні цілі» та «субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів)». Також, варто повернути норму про обов'язковість формування бюджету розвитку у спеціальному фонді місцевого бюджету і включати до неї певну частину надходжень від податку на прибуток підприємств усіх форм власності, крім комунальної.

Ефективному витрачання коштів ДФРР на реалізацію саме тих проектів, які можуть надати стимул для подальшого розвитку, буде сприяти низка таких кроків:

- забезпечення оновлення принципів формування і витрачання коштів ДФРР – фонд має діяти як окрема фінансово-кредитна установа, а не як частина Державного бюджету України, повинен мати право акумулювати кошти з різних джерел – внутрішніх (кошти інвесторів та з бюджету) і зовнішніх (інвестиції та кредити), державних і приватних;

- унормування принципів фінансування за рахунок коштів ДФРР винятково капітальних проектів, що сприятимуть формуванню ареалів економічного зростання на регіональному рівні, реалізації інноваційно-інвестиційних програм розвитку й модернізації виробничої, транспортної та інженерної інфраструктури, створенню нових робочих місць.

У такий спосіб можна буде досягнути зменшення ролі суб'єктивного чинника при розподілі субвенцій на соціально-економічний розвиток із Державного бюджету через запровадження формалізованих параметрів надання інвестиційних субвенцій, перетворення ДФРР на реальний інструмент фінансування капітальних видатків, які можуть дати довгостроковий ефект.

Література: 1. Тут і далі – статистичні дані Міністерства фінансів України та Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.minfin.gov.ua, www.ibser.org.ua.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Шкура І.С., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

Практика свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування, тому проблеми формування доходів місцевих бюджетів підтверджують актуальність досліджень у цьому напрямку.

В умовах сучасного розвитку регіонів, недостатності фінансової бази їх самозабезпечення, і, як наслідок, низької ефективності і обсягів надання суспільних послуг місцевими органами влади ми зосередимося на дослідженні ефективності місцевого оподаткування.

Аналіз динаміки та структури податкових надходжень до місцевих бюджетів показав наступне. Податки забезпечують більш ніж 80% доходів місцевих бюджетів. Позитивна динаміка у обсягах податкових надходжень, що існувала впродовж 2008-2013 рр., у 2014 р. порушилася. У 2014 р. податкові надходження доходів місцевих бюджетів України склали 87334 млн. грн., що становить 96%

суми податкових надходжень 2013 р. Цей показник відображає складну економічну ситуацію в державі та підвищує актуальність завдань щодо підвищення ефективності податкової політики на місцевому рівні.

Структура податкових надходжень місцевих бюджетів неоднорідна: переважає податок на доходи фізичних осіб (більш ніж 70% в загальному обсязі податкових надходжень), на другому місці плата за землю (частка в середньому 14%). Зазначимо, що місцеві податки і збори характеризуються збільшенням обсягів та фіскальної значущості в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів (зростання питомої ваги з 1,4% в 2008 р. до 9,2% у 2014 р.). Серед місцевих податків і зборів найбільш фіскально ефективним є єдиний податок (90% від всіх місцевих податків та зборів).

На сьогодні не існує узагальненої системи показників визначення фіскальної ефективності місцевого оподаткування. Для надання комплексної оцінки та аналізу місцевого оподаткування доцільно використовувати наступні показники: коефіцієнт еластичності податкових надходжень, які мобілізуються до місцевих бюджетів, податковий коефіцієнт місцевого оподаткування, індекс концентрації Гервіндаля для місцевого оподаткування [1]. Результати розрахунків наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка фіскальної ефективності місцевого оподаткування

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	01.10.2014
Податкові надходження, млрд. грн.	59,2814	59,1576	67,5756	73,0869	85,852	91,1911	64,102
ВВП, млрд. грн.	948,1	913,3	1079,3	1300	1404,7	1449,4	1116,5
Коефіцієнт еластичності податкових надходжень до місцевих бюджетів	-	0,06	0,78	0,4	2,17	1,95	*
Податковий коефіцієнт місцевого оподаткування	0,0625	0,0648	0,0626	0,0562	0,0611	0,0629	0,0574
Індекс концентрації Гервіндаля	0,612	0,605	0,59	0,57	0,531	0,528	0,54**

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної Казначейської служби України .- Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua> [6]

* коректний розрахунок неможливо здійснити через відсутність даних щодо обсягу ВВП за 2014 рік

** за оперативними даними 2014 року.

Розрахунки свідчать, що в нашій країні нема чіткої тенденції у динаміці коефіцієнта еластичності податкових надходжень до місцевих бюджетів. З 2012 року податкову систему в частині місцевого оподаткування можна вважати еластичною (коефіцієнт еластичності більший від одиниці). У зазначений період відбувалося зростання податкових надходжень швидшими темпами, ніж збільшувалася база оподаткування через реформування податкової системи. За результатами 2014 року коректний розрахунок коефіцієнта здійснити, на жаль, неможливо через відсутність даних про ВВП за рік. Але вже зараз можна бачити негативні зміни рівня податкових надходжень до місцевих бюджетів та рівня ВВП. Нестабільність коефіцієнта еластичності у динаміці є негативним проявом.

Розрахунок податкового коефіцієнту свідчить про низький рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети, що вказує на відсутність сталого зв'язку регіонального розвитку та формування податкових надходжень по областях. Тобто рівень розвитку регіонів не залежить від обсягів податкових надходжень. Зростання показників рівня регіонального розвитку не впливає на рівень податкових надходжень. В свою чергу, зміни у податковій системі у період 2011-2013 рр. призвели до формування тенденції зростання податкового коефіцієнту, яка змінилася у 2014 році (принаймні це видно за даними січня-жовтня 2014 р.) через зниження як податкових надходжень, так і ВВП, причому темпи зниження податкових надходжень більші за темпи зниження ВВП.

Розрахунок індексу концентрації Гервіндаля за податковими надходженнями до місцевих бюджетів свідчить про рівень складності системи місцевого оподаткування. Стійка тенденція до його зниження, яка спостерігається впродовж 2008-2013 рр., вказує на структурні зміни у формуванні доходної бази місцевих бюджетів в бік зменшення концентрації кожного податку, що є позитивною тенденцією.

Таким чином, оцінка ефективності місцевого оподаткування показала нестабільну еластичність системи місцевого оподаткування, низький рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети, неоптимальний склад податкових надходжень з наявністю незначущих податків. Через кризові явища в економіці держави з 2014 р. при зниженні рівня податкових надходжень та ВВП країни питання збільшення ефективності оподаткування на місцевому рівні набувають ще більшої актуальності.

Базуючись на проведеному аналізі ефективності місцевого оподаткування, можна сформулювати наступні напрями її підвищення: врахування досвіду зарубіжних країн щодо розширення складу місцевих податків шляхом включення непрямих податків; вирівнювання структури податкових надходжень до місцевих бюджетів; подальше зменшення концентрації кожного податку в

складі місцевих бюджетів; посилення контролю за використанням коштів на місцях, щоб утримувати загальні державні видатки у визначених межах.

Література: 1. Тараненко В.Є. Оцінка фіскальної ефективності місцевого оподаткування у Дніпропетровській області/d/ В.Є. Тараненко, Н.І. Шевченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2361> 2. Далевська Т.А. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення місцевого самоврядування / Т.А. Далевська // Економіка та держава. - 2014. - №4. - С. 91-93. 3. Усков І.В. Розвиток місцевих фінансів в умовах проведення бюджетно-податкових реформ / І.В. Усков // Економіка. Фінанси. Право. - 2014. - № 5. - С.3-7. 4. Руденко І.В. Фіскальна децентралізація: моделі, перспективи, ризики / І.В. Руденко // Економіка. Фінанси. Право. - 2014. - № 6. - С.16-22. 5. Хлівний В. Фіскальна децентралізація на місцевому рівні / В. Хлівний, Д. Гризоголазова // Ринок цінних паперів України.-2012. - № 8. - С. 25-28. 6. Офіційний сайт Державної Казначейської служби України. - Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ПЛАНУВАННЯ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Яковлев О.М., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Jalnik@i.ua

Бюджет держави виступає дієвим інструментом регулювання економічних процесів і засобом реалізації державної політики. У ньому концентрується вагома частка валового внутрішнього продукту, що централізовано розподіляється на розвиток національної економіки. При цьому ключові функції бюджету (розподільча, контролююча та деякі інші) виконуються за рахунок ефективного управління його складовими, в першу чергу, видатковою частиною.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава має спрямувати на економічний та соціальний розвиток, особливої актуальності набувають питання вдосконалення бюджетного процесу та програмно-цільового методу формування й виконання бюджету щодо посилення важелів бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Тому надзвичайно актуальним завданням є вирішення питань, які потребують наукових досліджень, зокрема, оптимізація процесу управління бюджетними видатками та контроль за ефективним використанням бюджетних коштів.

Видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру та мистецтво, житлово-комунальне господарство та ін. розподіляються між державним і місцевими бюджетами. Загальні

тенденції розмежування видатків зберігаються, на протязі останніх років частка видатків Державного бюджету в сукупних видатках Зведеного бюджету коливалась від 66 до 78%, що значно перевищує показники багатьох країн ЄС, країн Балтії та ін.

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі - метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі передбачає складання й виконання бюджету в розрізі бюджетних програм. Запровадження цього методу складання бюджету є істотною зміною в бюджетній ідеології. Формування бюджету за програмно-цільовим методом передбачає врахування обсягу наявних ресурсів, що використовуються для досягнення певних результатів у державному секторі.

Програмно-цільовий метод складання та виконання бюджету в Україні застосовується з 2002 р. з метою поліпшення прозорості й зрозумілості бюджету для громадськості, підвищення якості надання державних послуг та ефективності використання коштів бюджету. Бюджет, складений за цим методом, суттєво відрізняється від постатейного складання, оскільки основною рисою програмно-цільового методу фінансування є зосередження уваги на результатах, яких необхідно досягти, а вже потім ставиться питання про те, які ресурси необхідно використати для їх досягнення.

До прийняття Бюджетного кодексу України від 8 липня 2010 р. використання програмно-цільового методу у бюджетному процесі здійснювалося на підставі Розпорядження Кабінету Міністрів України № 538р від 14 вересня 2002 р., яким схвалено Концепцію застосування програмно-цільового методу, визначено мету та основні принципи його застосування, елементи та етапи реалізації Концепції. Бюджетний кодекс створює законодавче підґрунтя для фундаментальних змін у бюджетному процесі та уможливорює гармонізацію положень економічних законів та програмних документів. У статті 20 Бюджетного кодексу України визначено, що особливими складовими програмно-цільового методу у бюджетному процесі є бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм.

Застосування програмно-цільового методу бюджетування особливо важливе в умовах обмежених фінансових ресурсів, оскільки акцент переноситься з потреби в коштах на утримання бюджетних установ на те, які результати будуть від використання бюджетних коштів, тобто, як ефективно та результативно вони використовуються.

Бюджетні програми, що реалізуються в процесі виконання бюджету за видатками, поєднують в собі важливі характерні особливості бюджетування, орієнтованого на результат, і програмно-цільових методів. Провідні українські науковці виділяють такі:

- комплексний підхід до вирішення поставлених програм за рахунок здійснення бюджетних витрат;
- середньо- та довгостроковий характер планування;
- визначення обсягів і напрямів фінансування залежно від поставлених завдань;
- використання єдиної системи показників для визначення результативності та ефективності програми;
- відкритість і прозорість порядку формування програм;
- можливості поєднання ресурсів бюджетів різного рівня (державного та місцевих), а також бюджетних та позабюджетних (корпоративних або приватних) ресурсів для виконання програми.

Моніторинг результативності бюджетних програм передбачає аналіз і контроль за реалізацією заходів, що визначені бюджетною програмою, оцінку економічної ефективності від використання бюджетних коштів на реалізацію бюджетної програми й досягнення запланованих цілей, виявлення проблем у ході виконання бюджетної програми і на цій основі розробку пропозицій щодо підвищення раціональності розподілу бюджетних коштів. Аналіз результативності бюджетної програми передбачає порівняння фактичних показників виконання програм із запланованими (показники затрат, продукту, ефективності та якості). Важливим є також порівняння із відповідними показниками попередніх періодів, подібними програмами в інших міністерствах, встановленими стандартами і нормами.

Застосування програмно-цільового методу (як основного методу, визначеного Кодексом) передбачає розробку цілей і завдань бюджетної програми, напрямів її діяльності та показників результативності її виконання, які зазначаються в паспорті бюджетної програми, відповідно до місії головного розпорядника бюджетних коштів. Головна мета діяльності головного розпорядника бюджетних коштів визначається як мета його існування, задля якої він здійснює свою діяльність, а також користь або блага, які отримує від цієї діяльності суспільство. Відповідно до головної мети діяльності та з огляду на стратегічні пріоритети, визначені урядом, головні розпорядники бюджетних коштів планують бюджетні програми, видатки на які можуть бути передбачені у проекті Державного бюджету на наступний рік. Назва бюджетної програми повинна відбивати її сутність, а кожного коду програмної класифікації - бути єдиною, не повторюватися (має відрізнятися від інших назв кодів програмної класифікації).

Відповідно до чинної методології бюджетна програма повинна мати чітко визначені мету і завдання окремого головного розпорядника і давати можливість розробити показники виміру очікуваного результату в процесі її реалізації. У паспортах бюджетних програм містяться результативні показники, на підставі яких здійснюється контроль за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів і аналіз виконання бюджетної програми. Згідно з наказом Міністерства фінансів України «Про запровадження результативних показників, що характеризують виконання бюджетних програм» від 8 серпня 2002 року №621, при складанні паспортів бюджетних програм необхідно звертати увагу на можливість за допомогою визначених результативних показників оцінити доцільність, обґрунтованість та ефективність використання коштів бюджету на виконання бюджетної програми. Система показників результативності виконання програм охоплює показники витрат, продукту, ефективності та якості.

Отже, майбутнє бюджетного процесу неможливе без цього методу.

PROBLEMS OF UPDATING OF THE FIXED ASSETS

Horyaschenko Yuliya, PhD, Senior Lecturer
Dnipropetrovsk State Financial Academy
e-mail: yulianna_g@list.ru

Analysis of fixed assets renovation on rail transport enterprises revealed the absence of main management functions in material and technical base renovation. Low management efficiency of renovation process surely is caused by discrepancy of existing needs and financial capacity of enterprises. All this bring a necessity to improve fixed assets renovation management on enterprises. This in turn will increase profitability and efficiency of separate enterprises as well as the rail industry as a whole.

The program of hauling equipment renewal of Ukrainian railways for years 2012-2016 states that the current technical condition of rolling stock does not meet modern the requirements of transport system of the 21st century. Material obsolescence of hauling equipment is one of the most urgent problems of railways [1].

According to Section 2.9 of the Report on the financial and economic condition of state-owned enterprise “Pridneprovs'ka railway”, prospects of its development are tied to, first of all, “renovation and modernization of fixed assets of the transport complex in order to achieve competitiveness in foreign and domestic markets”.

Analysis of scientific developments and sources of this research shows a significant number of publications devoted to identification of sources of financing railways development and modernization including works by V.G. Andreychuk, D.V. Van'kovych, N.M. Kolesnikova, I.A. Makarenko, F.I. Khusainov, etc. The research aims to substantiate main directions and current trends of the railway complex development by example of state-owned enterprise “Pridneprovs'ka railway”.

Scientific methods were used in the research including matrix-structural analysis method – while studying “Prideprovs'ka railway” fixed assets technical condition, methods of analysis and synthesis - to determine dependency of technical facilities from changes in company's fixed assets value, classification methods – while reasoning the main sources of financing fixed assets of enterprises of the railway complex; methods of logical approach and theoretical generalization – while analyzing the problem of fixed assets renovation and modernization in transport complex,

special methods including statistical survey, formalization and system analysis – to define and estimate fixed assets' condition and movement.

The economic essence and material content of fixed assets are defining characteristics for measuring their importance for reproduction processes, functioning and development of any economic activity. The complex of existing production facilities is a major portion of the national wealth of the country by their specific weight [2].

Financial and economic mechanisms of fixed assets renovation can be divided into following categories based on the industrial complex's line of development: degradation – deterioration of fixed assets' quality and quantity; conservative – maintaining quantitative and qualitative condition of fixed assets at a constant level; progressive – improving quality and quantitative composition of fixed assets.

In general, sources of financing fixed assets' renovation include own, centralized and borrowed financial resources.

In modern economy conditions the assets renovation process on enterprises is based on the process-functional approach to understanding of fixed assets circulation. Each stage of it has its own peculiarities of functionality and methods used for planning. Thus, fixed assets formation is a starting point for implementation of fixed assets circulation. So, it has a significant impact on subsequent processes of assets development, usage and reimbursement. In order to improve management of fixed assets renovation, this process should be planned taking into account entity's strategy on the basis of target planning - based on goals. This approach takes into account demand for freight transportation of each company, profitability level and corresponding market share that a company occupies. Decline in demand for transportation leads to decrease in entity's current needs of expanding its material base. That, in turn, results in revision of forms and methods of fixed assets renovation. Available technology ratio formalizes process of fixed assets' formation and development. The ratio's optimal value describes economic activities of enterprises with different industry focus. At the same time, vehicles, as an active part, are the main factor of rail freight transportation efficiency improvement. Share of the active part of fixed assets should remain within 50 - 75% to ensure growth of rail transportation capacity [3, p. 38-41].

During the reporting period the initial and net value of fixed assets reduced by UAH 11,637 and UAH 568,293 thousand respectively. Depreciation increased by UAH 556,656 thousand. Fixed assets value dropped by UAH 571,842 thousand. Equity grew by UAH 1,196,559 thousand and inventories decreased by UAH 14,447 thousand.

Depreciation ratio in 2011 was 97.34%, in 2012 – 97.46%. The ratio's increase by 0.12% indicates a slight technical condition deterioration of fixed assets. Availability of fixed assets ratio decreased by 0.12% for the period. Intrinsic value ratio that defines enterprise's procurement with production facilities dropped by 0.02% for the period. Constant assets index was as follows: at the beginning of the period – 1.173 at the end –

1.020. During the period, the ratio reduced by 0.153 points meaning that the part of the company's own fixed assets declined. Thus, we can affirm a tendency of fixed assets depreciation on Pridneprovs'ka railway.

The financial and economic crisis in 2009 has adjusted plans of railways significantly. The issue of freight and passenger traffic differentiation and high-speed traffic introduction moves to the background and is replaced with smooth functioning of existing infrastructure issues. That once again proves that simple renovation questions must be resolved before implementing expanded renovation of fixed assets.

Railways in modern conditions can not succeed without partnership with private investors and loans from international financial institutions. Financial partnership of the North ore-dressing and processing enterprise, situated in Krivoy Rog, Dnepropetrovs'ka oblast with Pridneprovs'ka railway can serve as an example of cooperation between railway and its customers in terms of restoring fixed assets of the railway complex. Renovation of previously dismantled stations in Therny and Ryadova as well as Ryadova-Kontsentratna line (near 5 km) were financed by the enterprise in 2006. This became possible due to significant growth of the enterprise's production compared to the beginning of the 1990s. The EBRD loan to Ukrainian Railway under the state guarantees in 2006 for implementation of high-speed passenger trains on railways of Ukraine is an example of foreign investments [4].

The initial and net value of fixed assets of SOE "Pridneprovs'ka railway" reduced significantly during 2011-2012. As of 01.01.2012 the wear-off ratio was 97.46%, share of fixed assets in equity of the company also declined considerably. So, there is a general tendency of "Prideprovs'ka railway" fixed assets depreciation.

It was identified that railway enterprises' own funds remain the main source of financing fixed assets renovation. Financing with own funds is available due to amortization deductions and net profit.

Economic mechanism of fixed assets renovation in railway complex occupies a key position in providing extended renovation of rail transport production facilities and requires further research and improvement considering current conditions and challenges of globalization, competition, technological progress and development of productive relations.

References: 1. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2011 р. № 840 "Про затвердження Програми оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012-2016 роки". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840-2011-п>. 2. Урсуляк М.М. Необхідність оновлення основних засобів підприємств в Україні: альтернативні методи фінансування / М.М. Урсуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>. 3. Демченко М.А. Проблеми відтворення основних засобів колійного господарства залізниць / М.А. Демченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 43. – С. 36-42. 4. УНИАН-Транспорт. – 2009. – № 146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unian.net/products/d_detail.php?id=78680.

THE ECONOMETRIC ANALYSIS OF EXPENDITURES OF THE POPULATION IN THE REGIONS OF UKRAINE

Rybalchenko K.V., master

Ryadno O.A., Doctor of Engineering, professor

University of Law and Administration

Rzeszow, Poland

e-mail: Ekaterina_vr@ukr.net

The providing of effective and suspended budget policy that directed onto solving strategic tasks of social and economic development of the country is the most important nowadays. In particular way the development of the real sector of the economy, growth of the standards of living of the population, supporting of the disadvantaged population is also an important part of suspended budget policy of Ukraine. The current condition of the market economy shows the variety of forms of the unequal distribution of social benefits, for example the receiving and usage of incomes and services, level of welfare of every member of the society.

Econometric modeling like a method of the scientific research is wildly uses for efficient management, quantitative analysis of correlation between the economic indicators and their forecasting. The econometric model consists of regression equations that show the stochastic and economic correlations and also some identities between the economic indicators.

The research and structuring of the econometric models have its special features. Such features are connected with the stochastic character of the econometric model. Also the correlation and regression relations between econometric indicators are described by econometric model. This correlation quantitatively characterizes present regularities of economic processes and effects. So, for building econometric model we should have a big amount of observations and guarantee their homogeneity and a high degree of accuracy.

Such factors like income and expenses of the population, average monthly salary, goods and services expenditures in the regions of Ukraine during several years of sustainable development of the economy after the crisis in 2008 were chosen for building of economic and mathematical model. This data structure helps us to build a panel regression model. As a source of information we used statistical information from the Ukrainian statistical yearbooks.

From the chosen indicators was build the model of multiple linear regression and founded estimated parameters:

$$\hat{Y} = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4,$$

where \hat{Y} - the expenses of population in the regions of Ukraine, (millions of UAH); X_1 - the expenses of population on one person, (UAH);

X_3 - incomes of population, (millions of UAH); X_4 - the expenses for purchases of goods and services (millions of UAH).

Examination of the model onto the multicollinearity excluded from consideration dependence of factor X_4 because of its close correlation with factor X_3 .

So, build such multifactorial linear regression:

$$\hat{Y} = 694872 + 1,78X_1 - 1416X_2 + 0,89X_3.$$

Coefficient of determination for this model is $R^2 = 0,99$.

Testing of the importance of the regression coefficient a_0, a_1, a_2, a_3 , that were valuated by *Student t*-test, shows that all indicators of the formula are valuable, because of exaggeration of critic value in 5 % of calculated values of *t*-statistic.

Checking of a hypothesis about level of importance between dependent variables and the explanatory variables with using of *F*- criteria confirm an essence of this relation when $\alpha = 0.05$. Calculated partial coefficients of elasticity on the base of average value:

$$K_1^e = 0,65, \quad K_2^e = -0,79, \quad K_3^e = 0,97.$$

The partial coefficient of elasticity $K_1^e = 0,65$ shows that with the growth of the first factor on 1% (when the expenditures on one person growth), the volume of expenses of the population will growth on 0,65 %. The main condition of it will be constant value of the other factors. The partial coefficient of elasticity $K_2^e = -0,79$ shows that with the growth of the second factor on 1% and the value of the other factors will be constant, the volume of expenses of the population will decrease on 0,79 % and the $K_3^e = 0,97$, which shows increase of expenses of the population on 0,97 % with increase of incomes of the population on 1%.

With the help of this equation of regression we can make some forecast analysis.

Literature: 1. Statistical yearbook "Regions of Ukraine" of 2013. Internet resource: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Statistical yearbook of Ukraine of the year 2012. National Statistic service of Ukraine. Kyiv 2013, page 551.

INNOVATIVE MECHANISM FOR DEVELOPING EDUCATIONAL AND LABOR MARKET FOR UKRAINE

Schaefer Michael, Doctor in Economics
L'Association 1901 "SEPIKE", Germany – France

According to research Foresight "Education – 2030", there are trends in the education, which are prerequisites for its development in the future [8]:

1. *Increasing the percentage of the elderly population (aging population)*. Soon half of citizens will reach retirement age. But they are

active enough, competitive and able to develop, i.e. they are part that does not neglect anything for the sake of a job, which is a source of additional income. It should be noted that, according to the Pension Codex, the retirement age is increased. This corresponds to the global trends. Over the next 10 years a radical increase in numbers of pensioners will take place in Ukraine. To work they will need not only to raise their education but to retrain and to rise skills in gaining new knowledge suitable for these formats.

2. *"Moving to the East"*. In the nearest future China and India will be a large consumer market that will require high-skilled specialists. According to experts' opinion, the main turnover and circulation of money will be concentrated in these markets by 2030. In this regard, there is a need to adapt to the demands of globalization, including adaptation of educational standards to the requirements of labor market.

3. *Accelerated and dynamic IT-development that influence on the socio-economic systems*. Nowadays information environment is an invaluable resource that determines the social development. All entities have to meet the needs of customers in the global access to all informational resources, in order to ensure survival in a competitive environment. IT-development is going on parallel to the development of society. And as realities show, IT accompanies all processes. Thus, there is a reasonable need in specialists in any domain, which are knowledgeable in modern IT-tools and able to self-improve in getting new IT-knowledge and adaptation of existing ones. As it has been proved, IT brings the work to a new qualitative level. In this regard, it is reasonable the deep penetration distance-learning technologies and Internet technologies in educational sphere. We can conclude that the convergence of educational standards with practical activities will be gradually non-separated from the labor process.

4. *The proliferation of international standards*. Nowadays International Education Standards, based on the English language and the Anglo-Saxon model, are dominating over the traditional national educational system. As the practice of outsourcing shows, TOEFL and IELTS will become the qualitative criteria of foreign language' skills. The same situation is in other areas: accounting, project management, certification standard MBA etc. This is due to the globalization of education. Therefore, the strategic goal of higher education in Ukraine is to focus on quality and competitiveness.

5. *Implementation of the "culture of openness"* that provides an effective action mechanisms of transparency, accessibility and reliability of information. Any user on any market (labor, resources, finance, real estate, education) wants to have guaranteed exact information, not exaggerated PR.

6. *Strengthening connection "higher educational institution – employer"*. The modern university is not only the center of knowledge' and culture' transmission. It is a competitive service-center. It means the university sells itself:

a) Knowledge (intangible assets and intellectual resources) as well as training-books and methodical materials, scientific researches and so on.

Ideally, a university has to sell knowledge directly to consumers (students). Publishing activity of university is impractical and expensive. Benchmarking showed that in 2012 a U.S. sale of e-learning materials has exceeded printed sales;

b) The shares of companies created by students. Innovative students' entrepreneurship (junior firma) has nice perspectives. There are examples of successful models in EU and U.S. For example, there is a business model Singularity University, founded by NASA and Google: University receives 1% of income from each business created by its students. Thus, the university becomes a holder of shares. The model can be implemented in such way: the university invests in students' projects and takes business-risks. Instead, university receives a guaranteed income for development, improving the quality of education and strengthening reputation on the educational market;

c) Current learning model. Now situation is paradoxical on the educational market in Ukraine. Mostly students pay for education; the quality of the product "knowledge" is not guaranteed; the main result of the studying is to get a diploma; next step is graduates' hiring, where they must retrain according to the practice;

d) "Sale" of students. This is the project "hiring by recommendation", where university assumes all risks (especially own goodwill) for the next work of graduates.

According to the opinion of employers and alumni, the best evidence of the university' effectiveness is the practical value of education and its conformity to the labor market. In this case, unfortunately, indicators of scientific activity and the impact on public life fade into the background. Based on the analysis we propose an integration mechanism of the educational market and labor market in Ukraine to update the higher educational system in compliance with the employers' requirements. In developing algorithm we paid attention to the mastering peculiarities of educational system. The proposed mechanism will be effective if the following prerequisites are met:

- updating of curricula and working programs according to the current requirements and trends on the labor market;
- the dynamic IT implementation in the educational process;
- involving practical experts into the educational process in order to equip students with practical skills;
- continuous updating of teaching methods, informational support of the educational process with the implementation of scientific researches.

In our research we suggest upgrading of the educational system in Ukraine. Proposed mechanism includes three main aspects of the interaction of the educational market and the labor market: employer – student – higher educational institution. Bilateral connection "High School – Employer" can be seen clearly in this algorithm.

High schools must provide: comprehensive and qualitative training;

permanent monitoring of employers' needs; updating of the educational process with innovations.

The employer must provide: reliable information of staff needs; cooperation with universities; internship in the company for students; assessments of graduates and giving full information about test results to their alma-mother.

It should be noted that this interaction is not possible without government intervention, which is presented in the mechanism as coordinator and law compliance' guarantor. As a result, the positive effect is achieved: the decentralization of government in higher education in Ukraine and its transformation from a conductor to the coordinator.

Thus, the algorithm of integrative mechanism built by us is aimed at adapting the educational system to the labor market' requirements in Ukraine. It leads to effective communications between employers and graduates, promotes effective hiring of young specialists and thus reduces youth unemployment (Getman, Schaefer, 2014).

The proposed scheme of interaction of the education market and the labor market covers three main aspects: employer – student – higher educational institution. The algorithm clearly demonstrates the connection between high school and employer. Mastering is a basic step in the attitudes between the requirements of university to students and the requirements of employers to graduates. The proposed model aims at solving several contemporary issues: 1) adapting the educational market to the requirements of the labor market in Ukraine; 2) constructive dialogue between employers and higher education institutions; 3) promotion of students' employment; 4) reducing youth unemployment.

References: 1. Foresaid "Education-2030", Available at: <http://metaver.net/2011/edu2030>; 2. Getman, O. & Schaefer, M. (2014), Mechanism of interactions the labor market and educational services in Ukraine, *Journal L'Association 1901 "SEPIKE"*, Edition 7, pp. 66-74.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ В УКРАЇНІ

Бабенко А.Г., д.е.н., професор

Дніпропетровська державна фінансова академія

У нашій країні зосереджено близько 25% світових запасів потужних родючих чорноземів, ефективного використання яких сприяє підвищенню врожайності сільськогосподарських культур. За цих природних умов є всі можливості забезпечити високу продуктивність праці, зростання та поліпшення інших економічних показників в аграрному секторі.

За останні роки в сільськогосподарських підприємствах здійснено ряд заходів щодо зміцнення матеріально-технічної бази, зокрема вартість основних виробничих фондів досягла понад 100 млрд. грн.

В аграрній сфері виробництва практично не існує проблем щодо забезпечення робочою силою; господарства повністю укомплектовані штатними працівниками. Адже за офіційними даними чисельність сільського населення у працездатному віці складає 8,5 млн. осіб, а потреба у найманих працівниках – близько 600 тис. осіб.

У таблиці 1 наведені результати аналізу чинників, які ілюструють ефективність сільського господарства в 2010-2013 рр.

Таблиця 1

Динаміка основних економічних показників в сільському господарстві України

Показники	2010	2011	2011	2013	2013 до 2010
Чисельність найманих працівників, тис. осіб	647,3	633,7	623,9	590,4	91,2
Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.	1430	1801	2023	2270	158,7
Наявність енергетичних потужностей у сільгосп підприємств, млн. кВт	36,7	36,4	41,4	43,2	117,7
Виробництво валової продукції: в сільгосп підприємствах, всього млрд. грн.	94,1	121,0	113,1	136,6	145,2
в розрахунку на одного працівника, тис. грн.	132,7	165,2	159,7	201,2	151,6
Виробництво валової продукції рослинництва на одного працівника, тис. грн.	133,6	171,1	155,5	202,2	151,3
Виробництво валової продукції тваринництва на одного працівника, тис. грн.	130,5	148,8	171,8	198,2	151,9
Прибуток від реалізації сільгосп-продукції, млрд. грн.	12,8	19,9	20,2	11,8	92,2
Рентабельність сільгоспвиробництва, %	21,1	27,0	20,5	11,2	-

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [1]

Порівнюючи 2013 р. з 2010 р., можемо відмітити, що чисельність найманих працівників (штатних) працівників скоротилась на 56,9 тис. осіб. За цей період середньомісячна заробітна плата штатних працівників зросла на 840 грн. або на 58,7%. Позитивним є також зростання показників енергетичної потужності в сільському господарстві, які досягли за останніми даними 43,2 млн. кВт, тобто

зросли на 17,7% порівняно з 2010 р. Аналізуючи економічну ситуацію, що склалась в аграрному секторі України, слід відмітити окремі позитивні та негативні (небажані) явища. На наш погляд, покращення умов матеріальної мотивації працівників (зростання заробітної плати), зменшення чисельності найманих працівників, а також зміцнення матеріально-технічної бази (збільшення обсягу енергетичних потужностей) позитивно вплинули на підвищення продуктивності праці.

Продуктивність праці в сільгосп підприємствах зросла на 51,6%, зокрема, в рослинницькій та тваринницькій галузях зростання становить 51,3 та 51,9% відповідно. Разом з тим, слід зосередити увагу на небажаних економічних явищах, що відбуваються в сільгоспвиробництві: мова йде про зменшення маси прибутку на 7,8%, а також рівня рентабельності виробництва на 9,9 п.п., що пояснюється зростанням собівартості продукції. Зокрема, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції сільгосп підприємств України досягла 69,6%.

Високими темпами зростають затрати на паливо і мастильні матеріали, мінеральні добрива, електроенергію, оплату послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями тощо.

Отже, досить важливою проблемою в аграрному секторі є скорочення вищезгаданих матеріальних затрат – складових собівартості продукції, шляхом державного регулювання цін на матеріали і послуги та надання підприємствам окремих із них за пільговими цінами та тарифами. Це забезпечить не лише подальше підвищення продуктивності праці, але також сприятиме покращенню інших економічних показників.

Література: 1. Основні показники розвитку сільського господарства 2010-2013, Державний комітет статистики України [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ У ДОСЛІДЖЕННІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Беркут О.В., аспірантка
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: olena.berkut@gmail.com

Під час аналізу соціально-економічних явищ та процесів необхідно враховувати багатовимірність їх опису, тобто велику кількість показників (ознак або параметрів). Показники взаємозалежні та можуть багато в чому дублювати один одного. Крім того такі ознаки лише опосередковано відображають найбільш суттєві властивості, які не можуть бути виміряні безпосередньо.

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису множини об'єктів, які задані великим набором опосередкованих ознак, до опису меншою кількістю максимально інформативних змінних (факторів), які відображають найбільш істотні якості явища або процесу.

В залежності від структури вихідної інформації використовуються різні техніки факторного аналізу. Дослідження проводилося для двох типів наборів даних, які представляли набір ознак, значення яких змінюються в часі (стовпці матриці відповідають ознакам, рядки – часовим проміжкам) або у просторі (регіони, які становлять сукупність об'єктів - рядки матриці, параметри, які характеризують регіон – стовпці матриці). Такі підходи до опису вихідних даних називають Р-аналіз та R-аналіз відповідно. Розглянемо результати використання цих двох підходів докладніше.

Для комплексної оцінки міжрегіональної диференціації та оцінки основних факторів розвитку регіону в аналіз були включені 23 показники, що комплексно характеризують соціально-економічний розвиток регіонів України. Для забезпечення однорідності вихідних даних були виключені «аномальні» спостереження, які складаються під впливом особливих факторів та не є характерними для всієї сукупності об'єктів (до аналізу не були включені дані по м. Київ). Параметри, які були відібрані для дослідження мають різну розмірність та різну одиницю масштабу. Тому для того, щоб зробити можливим зіставлення ознак та усунути вплив розмірності матрицю вихідних даних було нормовано. Аналіз проводився за допомогою методу головних компонент.

На першому етапі дослідження була розрахована матриця парних коефіцієнтів кореляції, за допомогою якої можна встановити ступінь лінійної залежності між вихідними показниками. Після оцінки показників кореляції з аналізу виключаються показники, значення коефіцієнта кореляції для яких не перевищує 0,33.

В разі використання R-аналізу визначаються групи ознак з подібним характером варіації, які і складають основу факторів. Для визначення кількості головних компонент були розраховані власні значення компонент та відсоток дисперсії, обумовлений кожною компонентою. Значення власних значень були оцінені за допомогою тесту Кайзера та тесту осипі. Так як ці два критерії дали різні результати було перевірено декілька гіпотез стосовно кількості компонент, а саме 6-ох, 5-ох та 4-ох компонентах, та проведено їх порівняння. На першому етапі порівняння були виключені параметри, які мали факторні навантаження більш ніж 0,33 по трьох чи більше компонентах. Найкращий результат було отримано для 5-ти компонент, які разом пояснюють 85,88% загальної дисперсії вихідних параметрів.

Після проведеного аналізу розмірність вихідних даних скоротилася з 23 показників до 5 факторів, по яким спостерігається найбільша регіональна диференціація, які включають: економічне благополуччя регіону, розвиток сільськогосподарських територій, розвиток промисловості, соціально-економічна привабливість регіону, якість життя населення. Перелічені фактори наведені за ступенем зменшення диференціації та пояснюють 85,88% загальної дисперсії вихідних параметрів.

В Р-аналізі аналізується часовий зріз даних. Це дає можливість аналізувати характер варіації ознак в часі та визначати фактори як деякі узагальнені параметри, які добре описують цю варіацію. Було проведено факторний аналіз соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області за 2005 – 2013 роки. В результаті проведеного аналізу було виділено 3 фактори: якість життя, соціально-економічна привабливість регіону та зайнятість населення. Перелічені фактори наведені за ступенем зменшення диференціації та пояснюють 92,2% загальної дисперсії вихідних параметрів.

На наступному етапі дослідження буде проведено класифікацію регіонів України за рівнем диференціації соціально-економічного розвитку по виділених головних компонентах, тобто по факторах, по яким регіони мають найбільшу диференціацію.

Література: 1. Пашкевич М.С. Факторний аналіз економічного, соціального, інноваційного та екологічного стану регіону на прикладі Дніпропетровської області / Пашкевич М.С., Паламарчук Т.О., Куніна Д.М. // Бизнес Информ. – 2013. – № 2. – с. 104 - 108. 2. Садова Уляна Факторний аналіз рівня життя в регіоні з пониженою місткістю ринку праці / Садова Уляна, Семів Любов // Регіональна економіка. – 2005. - №2. - С. 92 – 102.

ТЕНДЕНЦІЙ РИНКУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОФЕСІЙ

Бикова А.Л., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Заклади освіти завжди мають оперативно реагувати на потреби ринку щодо заповнення найбільш затребуваних вакансій часу. Саме це забезпечує успішність їх функціонування та авторитет як прогресивного навчального закладу. Прикладом може слугувати досвід Дніпропетровської державної фінансової академії.

У 1977 р. регіон відчував гостру нестачу фінансових органів у фахівцях із середньою спеціальною освітою. За ініціативою Дніпропетровського обласного фінансового відділу було створено

Дніпропетровський фінансовий технікум на базі заочної філії Харківського фінансово-кредитного технікуму – саме випускники технікуму мали вирішити проблему нестачі фінансистів у Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській, Полтавській та Донецькій областях. Згодом ринок вимагав підготовки спеціалістів більш високого рівня – так у 1992 році Дніпропетровський фінансовий технікум було реорганізовано у коледж, а в 1998 році навчальний заклад отримав статус Дніпропетровського фінансово-економічного інституту. Вимоги ринку вже не обмежувалися попитом на фахівців-фінансистів, тому інститут розширив можливості підготовки спеціалістів суміжних напрямків діяльності. Якщо коледж та інститут готували фахівців за спеціальностями: «Бюджетний облік», «Державний бюджет», «Державне страхування», «Державні доходи», «Бухгалтерський облік», – то час поставив вимоги підготовки фахівців за новими спеціальностями: «Фінанси», «Економіка підприємства», «Управління персоналом та економіка праці». Саме за цими спеціальностями у 2004 році був акредитований навчальний заклад нового рівня – Дніпропетровська державна фінансова академія.

Навчальний заклад за всі часи його існування постійно розвивав свій потенціал на вимогу ринку праці та новітніх освітніх послуг, а також своєчасно обирати курс підготовки фахівців за найбільш затребуваними професіями. Професорсько-викладацький склад систематично оновлював зміст підготовки фахівців.

Така діяльність надала можливість встановити дієві стосунки з організаціями і підприємствами різних форм власності, працевлаштувати випускників, активно співпрацювати з ними у подальшому, а саме організувати:

- проведення занять безпосередньо на виробництві;
- виконання реальних курсових та дипломних проектів на вимогу роботодавців;
- залучення працівників сфери послуг та виробництва до проведення практичних занять в аудиторіях;
- захист дипломних проектів на виробництві;
- співпрацювати з випускниками, які сьогодні є керівниками або провідними фахівцями.

Так, партнерами навчального закладу лише з підготовки кадрів з управління персоналу та економіки праці вже багато років є Департамент соціального захисту населення Дніпропетровської обласної державної адміністрації, Корпорація «АТБ», ПАТ КБ «ПриватБанк», ТОВ МЗ «Дніпросталь» тощо.

Українські компанії понесли серйозні втрати у показниках ефективності діяльності через політичну кризу. Така ситуація характерна для багатьох організацій як у комерційному, так і у державному секторах.

Рівень міграції на даний час зростає дуже швидко. Кваліфіковані спеціалісти й менеджери з України затребувані за кордоном, де вони вельми популярні через досить невисокий рівень фінансових очікувань й при цьому високу кваліфікацію. Це говорить про високий професіональний рівень й відміну підготовку наших випускників. Але це є серйозним сигналом для роботодавців та уряду України – важливо зберегти кадровий потенціал країни.

Аналітики стверджують, що найбільш характерними тенденціями ринку праці та перспективних професій сьогодні є молодіжні тенденції та зміна поведінки роботодавця.

Сьогодні на українському ринку праці роботодавці почали активно наймати молодь. При цьому пропонують не тільки початкові, але й досить серйозні позиції. роботодавці бажають, щоб у молодого спеціаліста, окрім диплома, було й кілька років успішного досвіду роботи.

За даними дослідження rabota.ua, у 2014 р. кількість вакансій для молодих спеціалістів зросла не тільки абсолютно, але й в порівнянні з вакансіями на другі рівні посади з 11% до 17% [3].

Роботодавці використовують соціальні мережі у процесі пошуку нових працівників. У 2015 році, як прогнозують аналітики, це будуть робити абсолютно всі роботодавці. Усе більша кількість компаній вивчають профайли потенціальних кандидатів у соціальних мережах перед тим, як запросити їх на інтерв'ю. Таким чином вони оцінюють, наскільки та чи інша людина буде вписуватися у корпоративну культуру.

Роботодавці також приділяють серйозну увагу визнанню репутації та рейтингу навчального закладу. У наступні роки репутація навчального закладу буде однаково важлива як для працівників, так і для роботодавців. Працівників будуть наймати й просувати по кар'єрних сходах в залежності від авторитету вузу, що вони закінчили. Так роботодавці прагнуть досягнути високої якості найму й знизити ризики. Працівники ж, у свою чергу, все більше уваги приділяють репутації компанії.

Аналітики кадрової агенції Forsage спрогнозували основні тренди розвитку ринку праці в Україні на найближчу перспективу [2].

До негативних тенденцій сьогодні відносять:

- на фоні кризи спостерігається скорочення персоналу, а часто – й закриття підприємств. Така ситуація характерна для багатьох організацій як у комерційному, так і у державному секторах.

- рівень міграції зростає дуже швидко - це серйозний виклик для державних служб по забезпеченню людей роботою на місцях.

- посилюється відтік кваліфікованих кадрів з України.

Позитивні тенденції:

- відкриття для України ринків країн європейського Союзу надає можливості нашим виробникам для розвитку нарощування потужності;

– фармацевтичний сектор, сфера послуг, ІТ-індустрія продовжують зберігати відносну стабільність на фоні загальної економічної кризи;

– розвиток громадського будівництва й інфраструктурних об'єктів;

– не зважаючи на загальні міграційні настрої українців, рівень національного самосвідомості українських менеджерів зараз досить високий – патріоти залишаються у країні;

– зміна політичних еліт відкриває можливості ТОП-менеджерам комерційного сектору реалізувати свої знання та досвід у державному управлінні.

Зважаючи на це, навчальний заклад оновлює стратегію розвитку сучасної освітньої діяльності, яка спрямована на:

– інтернаціоналізацію навчального закладу у переході на міжнародні стандарти підготовки та оцінювання якості освіти, організацію роботи на базі навчального закладу Центру міжнародної сертифікації професіоналів фінансово-економічної сфери разом з ТОВ «Лабораторією консалтингу «Елькон»;

– підвищення якості підготовки спеціалістів та освітніх послуг, навчання випускників стратегічному мисленню, необхідному для прийняття та успішної реалізації управлінських рішень;

– розширення програм академічної мобільності студентів та викладачів між українськими та зарубіжними закладами вищої освіти, забезпечення їх мобільністю на міжнародному і національному ринках праці;

– участь у міжнародних та освітніх проектах студентів та викладачів вузу.

Література: 1. Про вищу освіту: Закон України, Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст. 2004, із змінами, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>; 2. Форсаж. Кадрова агенція. Київ – Work.ua [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.work.ua; 3. Аналітика ринку праці [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rabota.ua.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бондаревська К.В., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

Розвиток вітчизняного ринку праці в сучасних умовах відрізняється наявністю цілої низки проблем, серед яких: зростання безробіття, відтік висококваліфікованої робочої сили, тінізація соціально-трудових відносин, дисбаланс попиту і пропозиції робочої сили, зокрема, в контексті невідповідності надання освітніх послуг та потреб ринку праці. Крім того, не втрачає актуальності вирішення

питань зайнятості молоді та інвалідів, загального рівня життя населення. Слід зазначити, що всі ці особливості функціонування ринку праці мають місце як на державному, так і на регіональному урівні. При цьому вирішення ключових питань в сфері соціально-трудова відносин та оздоровлення регіональних ринків праці сприятиме збалансованому розвитку регіонів та країни в цілому, що є досить актуальним на етапі входження України до світового співтовариства.

За думкою вчених, регіональний ринок праці являє собою систему суспільних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечують відтворення, обмін та використання робочої сили регіону [3, с. 329].

Серед показників, які характеризують розвиток регіонального ринку праці, доцільно використовувати рівень економічної активності, рівень зайнятості та безробіття, середню тривалість пошуку роботи. Досить чітко стан ринку праці виявляє рівень заробітної плати штатних працівників, що є своєрідним фактором ефективної її діяльності.

За даними Державної служби статистики, Дніпропетровська область знаходиться серед регіонів із достатньо високим рівнем економічної активності. При цьому протягом 2008-2013 рр. простежується тенденція її збільшення, як по Україні, так і по регіонам [1]. Серед лідерів економічної активності у 2013 році – Чернігівська та Дніпропетровська області (відповідно 66,8% та 66,5%), найнижчий рівень простежується у Івано-Франківській та Тернопільській областях (відповідно 59,8% та 62,0%), що пояснюється регіональними особливостями соціально-економічного розвитку. Щодо рівня безробіття, високими показниками характеризуються Рівненська та Тернопільська області (9,4%). У четвірку «лідерів» увійшли також Житомирська та Чернігівська області – 9,3% [1].

Серед регіонів із невисоким показником безробіття – Одеська область (5,3%). Відповідна тенденція зберігається у порівнянні із 2008 р. Незважаючи на досить задовільний показник Дніпропетровської області (6,5%), необхідно враховувати приховане безробіття, яке характеризується зростанням кількості штатних працівників, що знаходилися у відпусках без збереження заробітної плати. Нестабільність соціально-економічної ситуації в країні, недосконалість механізмів регулювання призводить до використання таких важелів управлінського впливу на макрорівні, як звільнення працівників, вимушені відпустки, скорочення тривалості робочого дня. Все це разом із недосконалим механізмом регулювання соціально-трудова відносин на рівні держави здійснює негативний вплив на розвиток та ефективність використання трудового потенціалу країни та регіонів. Вищезазначене свідчить про необхідність регулювання регіональних ринків праці та створення додаткових робочих місць для працевлаштування громадян України за місцем проживання [3, с. 337].

Окремої уваги заслуговує вирішення проблеми зайнятості у сільській місцевості, яка спричинена недостатньою кількістю робочих

місць на селі та недосконалістю сільської інфраструктури (об'єктів транспорту та зв'язку, спортивно-оздоровчої, культурно-освітньої, соціально-побутової сфер). Згідно аналізу статистичних даних, рівень безробіття у більшості регіонів України є значно вищим саме у сільській місцевості. Найвищі показники сільського безробіття у 2013 році зафіксовані у Донецькій, Полтавській, Чернігівській областях (відповідно 12,2%, 11,5%, 9,4%). Позитивні тенденції цього процесу наявні у Одеській, Львівській та Херсонській областях (відповідно 4,4%, 4,9%, 5,4%) та м. Севастополь (3,4%). Суттєвий вплив на ринок праці здійснює незадоволений попит роботодавців на робочу силу за рахунок випускників навчальних закладів [2, с. 88]. Серед характерних рис цього явища можна визначити: незадоволеність роботодавців у працівниках технічних спеціальностей; недостатню підтримку молодіжної зайнятості з боку держави; недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів.

Особлива роль у вирішенні проблем вітчизняного ринку праці має належати державі, до функцій якої належить координація та збалансування економічних інтересів, коригування клікань кон'юнктури ринку, підтримка макроекономічної рівноваги. Одним із ефективних інструментів державної політики є цільові програми розвитку, які функціонують не лише на макро-, а й на мезорівні. Особливої уваги заслуговує Програма зайнятості населення Дніпропетровської області на 2012-2017 рр., впроваджена Дніпропетровською обласною радою, Програма покликана забезпечити державне регулювання ринку праці за допомогою правових, організаційних і економічних важелів для сприяння зайнятості населення, детінізації ринку праці, ефективного використання робочої сили та соціального захисту малозабезпечених верств населення [4]. Однак, з метою нейтралізації негативних проявів невиконання цільових програм необхідним є повне фінансування ключових програмних положень, посилення контролю за реалізацією запланованих заходів з боку органів державної влади. Серед напрямів вирішення проблем ринку праці слід зазначити:

1. Формування нових робочих місць з одночасною державною підтримкою підприємств, де створюються нові робочі місця в контексті покращення інвестиційного режиму.

2. Встановлення відповідності вимог до працівників та рівня оплати їх праці.

3. Розробка і впровадження цільових програм щодо забезпечення зайнятості сільського населення.

4. Розвиток мікропідприємництва та активізація самозайнятості населення; державна підтримка підприємницької ініціативи громадян, сприяння процесам розвитку їх здібностей до продуктивної праці.

5. Соціальний захист громадян з метою покращення демографічної ситуації та підвищення рівня життя населення.

6. Формування інформаційної бази про стан регіональних ринків праці в контексті професійно-кваліфікаційного складу.

7. Нейтралізація проявів дисбалансу між розвитком ринку праці та ринку освітніх послуг, наслідком якого є збільшення частки

працівників окремих професій поряд із нестачею інших. Як один із шляхів вирішення проблеми – забезпечення взаємодії роботодавців та навчальних закладів для узгодження наявних потреб у спеціалістах, а також формування навчально-виробничої бази на інноваційній основі.

8. Впровадження системи постійного моніторингу ринку праці з метою координації зусиль державних та місцевих органів влади та роботодавців. Відповідні заходи включають в себе два напрями: моніторинг поточного стану соціально-трудової сфери та аналіз основних показників розвитку ринку праці; прогнозування економічних, трудових та демографічних показників та вибір моделі розвитку країни.

Отже, необхідною передумовою ефективного функціонування подальшого розвитку на ринках праці, зокрема, регіональних, є реалізація заходів державного регулювання соціально-трудових відносин, серед яких важливе місце посідають напрями державної політики в сфері соціального захисту, розвитку підприємництва, координації інтересів навчальних закладів та споживачів освітніх послуг тощо. Провідну роль у цьому процесі відіграє комплексна взаємодія державних та регіональних органів влади на основі використання законодавчих, економічних та організаційних важелів впливу.

Література: 1. Економічна активність населення України в 2013 році: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014, 199 с. 2. Машика Ю.В. Особливості формування ринку праці в Україні / Ю.В. Машика, В.В. Країло // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №3. – С. 87-89. 3. Михальченко Г.Г. Розвиток регіональних ринків праці / Г.Г. Михальченко // Економіка промисловості. – №1-2 (57-58). – 2012. – С. 329-340. 4. Про Програму зайнятості населення Дніпропетровської області на 2012-2014 роки: Рішення обласної ради [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oblrada.dp.ua/official-records/decisions/32/864>.

РЕГІОН У ПРОСТОРОВІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СУБ'ЄКТ ТА ОБ'ЄКТ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Буряк М.І., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія

Сучасні процеси глобалізації та регіоналізації світогосподарської системи зумовлюють значні трансформаційні зрушення у системі просторової організації економіки. Це посилює необхідність утворення адекватного фінансового механізму управління та забезпечення соціально-економічного розвитку територій.

В Україні зазначені процеси співпали у часі із давно назрілою потребою реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Це передбачає упорядкування адміністративно-

територіального устрою та чіткого розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади. Концептуально формування критеріїв для утворення адміністративно-територіальних одиниць різного рівня має здійснюватись з урахуванням трирівневої структури територіального устрою:

- базового (адміністративно-територіальні одиниці – громади);
- районного (адміністративно-територіальні одиниці – райони);
- регіонального (адміністративно-територіальні одиниці –

Автономна республіка Крим, області, мм. Київ і Севастополь) [1].

Мета, завдання, способи їх вирішення та принципи реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади змістовно зводяться до наступного: визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатних забезпечити доступність та належну якість публічних послуг для громадян; запровадження механізму державного контролю за цим процесом при дотриманні принципів повсюдності місцевого самоврядування та субсидіарності; правової, організаційної та фінансової спроможності місцевого самоврядування, їхнього партнерства з державою задля сталого розвитку територій [1].

Сучасне реформування адміністративно-територіального устрою та територіальної організації влади в Україні передбачено здійснити у період 2014-2017 рр. Територіальний устрій ґрунтується на засадах єдності і цілісності державної території, ефективного поєднання централізації і децентралізації у відправленні державної влади та місцевого самоврядування, збалансованості у соціально-економічному розвитку регіонів з врахуванням їхніх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних та культурних традицій. В структурі адміністративно-територіального устрою передбачається утворення нової ланки – громади. Громади передбачено утворювати з врахуванням європейського досвіду, шляхом об'єднання сілрад за критерієм оптимальності їх розміру (території та чисельності населення). За цим же критерієм буде визначена і кількість районів. Внаслідок цього очікується істотне скорочення чисельності адміністративно-територіальних одиниць базового і районного рівня без зміни кількості регіонів.

Слід зазначити, що у вирішенні стратегічних завдань реформи, територіальний устрій виступає не метою, а лише передумовою упорядкування просторової організації економіки, покращення умов розвитку продуктивних сил та підприємництва на основі ініціативного самоврядування та демократії. Якщо безпосередньо адміністративно-територіальний устрій базового і районного рівнів здійснюється переважно адміністративними рішеннями, то регіони зазвичай

формується історично під дією певних об'єктивних факторів. Крім традиційних ознак регіону в умовах глобалізації і регіоналізації вирішальними чинниками формування регіонів стають наступні: спільність виробничої і соціальної інфраструктури як цілісного соціально-економічного комплексу, стійкі внутрішні і зовнішні фінансово-економічні зв'язки, функціонування внутрішнього ринку та соціально-економічний розвиток на основі власного фінансового потенціалу. Ось чому, у просторовому вимірі регіон має лише контурні межі, а його територіальна ознака є лише географічними координатами у системі економічного районування.

Першооснова дефініції «регіон» є досить загальною і змістовно розпливчастою, нерідко ідентифікується з словами «район», «територія», «зона», «ареал» тощо з використанням їх лише за територіальною ознакою у традиціях економічної географії.

Вітчизняні науковці Б. Данилишин, Л. Черняк, О. Горська, визначають регіон як «...просторово-територіальну концентрацію галузей народного господарства, яка відрізняється від інших територіальних утворень специфічністю своїх складових елементів, що характеризуються взаємопов'язаністю, єдністю та цілісністю, і які мають комплексоутворюючі властивості» [2]. Цьому визначенню в структурі вітчизняного адміністративно-територіального устрою відповідає область, АРК та м. Київ і Севастополь. І хоча у чинному вітчизняному законодавстві трактовка змісту «регіон» відсутня, термін «регіон» уже став широкоживаним. Він ідентифікується у системі державного адміністративно-територіального устрою як одиниця субдержавного рівня, та (на відміну від географічного визначення) конкретизується ознакою наявності центру управління.

Таким чином, у системі просторової організації економіки України регіони представлені в статусі області. Вони мають чітко визначену законодавством територію, її межі, свій системний соціально-економічний комплекс з галузевою, соціальною та демографічною специфікою, сформовану спільну інфраструктуру та відповідну організаційно-управлінську різнорівневу таксономічну модель (райони, громади). У функціональній системі національної економіки українські регіони виступають як суб'єкт і об'єкт соціально-економічних відносин у забезпеченні суспільного розвитку.

Отже, у просторовій організації економіки регіон в сучасних умовах набув більш конкретної визначеності насамперед не як певна географічна територія зі своїми специфічними природними, культурно-етнічними та іншими особливостями (що залишається важливим фоном і надалі), а як соціально-економічна система, здатна здійснювати суспільне розширене відтворення на власній основі, всебічно використовуючи свої конкурентні переваги та наявний продуктивний потенціал. Основою суспільного прогресу регіону виступає створюваний валовий регіональний продукт (ВРП), що є узагальнюючим показником його економічного та соціального розвитку.

Саме здатність соціально-економічної системи регіону забезпечувати зростання та розвиток продуктивних сил, їхня спроможність генерувати достатній обсяг ВРП і на цій основі здійснювати цілеспрямоване формування фінансового потенціалу задля піднесення життєвого рівня населення визначає успішність регіонального управління. Під фінансовим потенціалом регіону ми розуміємо наявні у економічного суб'єкта фінансові ресурси, їх оптимальну структуру та уміння раціонально використовувати їх для поставленої мети. Формування фінансового потенціалу регіону відбувається в процесі трьох основних груп суб'єктів фінансових відносин: юридичних осіб (суб'єктів господарювання на території регіону); домогосподарств регіону; місцевих органів влади. Тому сукупний фінансовий потенціал регіону включає такі складові частини: бюджетний потенціал, фінансовий потенціал суб'єктів господарювання; фінансовий потенціал домогосподарств.

Таким чином, регіон у просторовій організації економіки виступає одночасно як об'єкт і суб'єкт економічних відносин. Як об'єкт управлінської діяльності, регіон є учасником суспільних відносин, здійснює відповідні рольові функції, пов'язані з відтворенням матеріальних і духовних продуктів та соціальних умов життєдіяльності людей. А як суб'єкт – є носієм юридичних прав і обов'язків в сферах з виробництва, реалізації та інших форм економічних відносин.

Література: 1. Концепція реформування самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження кабінету міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. 2. Данилишин Б. Продуктивні сили економічних районів України [монографія] / Б. Данилишин, Л. Черняк, О. Горська та ін. – К. : ЗАТ «Ні глава». – 2000. – 520 с.

ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ, ВІДМІННУ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Ватченко Б.С., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: expri@mail.ru

Податок на нерухомість є невід'ємною частиною систем оподаткування всіх розвинутих країн світу: Великобританії, Німеччини, Італії, Швеції, Канади, США, Франції, Японії, Голландії, Іспанії, Данії та інших. У цих країнах різні бази оподаткування, а саме: площа об'єкта оподаткування, кадастрова, інвентарна, орендна і ринкова вартість нерухомості. Ставка податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки для фізичних осіб нижче за прийняту в Україні, наприклад у Канаді – 1-1,2%, Швеції – 1,3%, США – 1,4%.

Податковий кодекс України, який було прийнято у 2010 році законодавчо закріпив податок на нерухомість, відмінну від земельної

ділянки визначивши його місцевим податком, як у більшості країн світу. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки став реальністю, але його адміністрування потребувало вирішення цілого комплексу проблем як економіко-стратегічного, так і методично-організаційного характеру. Механізм справляння цього податку вимагав доопрацювання.

З 2015 року податок на нерухомість зазнав кардинальних змін, а саме [1]:

- відтепер оподатковуються всі види нерухомості, як житлова, так і нежитлова. Раніше оподаткуванню підлягала лише житлова нерухомість;

- встановлення пільгових розмірів неоподатковуваних житлових приміщень, а також пільги для категорій платників податків віддано на розсуд місцевих рад;

- встановлення розміру ставки податку на нерухомість передано до повноважень місцевих рад, при цьому розмір такої ставки не повинен бути більше 2% від розміру мінімальної заробітної плати в Україні за один кв. м.

Платниками податку є суб'єкти, які володіють об'єктами оподаткування на території України: фізичні особи, юридичні особи, нерезиденти.

Дуже часто є кілька власників об'єкта нерухомості. У такому випадку закон визначає платників податку наступним чином:

- об'єкт перебуває у спільній частковій власності – платником є кожна особа в частині належної частки;

- об'єкт перебуває у спільній сумісній власності, в натурі не розділений – платником є один із співвласників за домовленістю між ними (якщо інше не встановив суд);

- об'єкт перебуває у спільній сумісній власності, в натурі поділений – платником є кожна особа в частині належної частки.

Закон передбачає пільги (граничні розміри житлової площі, яка не підлягає оподаткуванню) по сплаті податку на нерухомість, що складаються в зменшенні податкової бази для певних об'єктів оподаткування на фіксоване число. Встановлено такі розміри зменшення податкової бази (пільги) для фізичних осіб з об'єктів житлової нерухомості:

- для квартири / квартир – сумарна пільга (незалежно від кількості будинків) 60 кв. м;

- для житлового будинку / будинків – сумарна пільга (незалежно від кількості будинків) 120 кв. м.;

- при володінні різнотипними об'єктами (квартирою і будинком) - сумарна пільга 180 кв. м.

Крім Донецька, Луганська і Криму, за перший місяць 2015 року всі обласні центри України прийняли ставки податку на нерухомість, а також розмір неоподаткованої площі (табл. 1).

Ставка податку в обласних центрах прийнята від 0,5% до 1% до мінімальної заробітної плати за виключенням Вінниці та Харкова де вона становила 2%.

Базою оподаткування залишилася загальна площа. І із обласних центрів тільки Київ, Вінниця, Житомир і Луцьк не збільшили неоподатковувану площу, залишили її таку, як в законі.

Таблиця 1

Місто	Ставка податку, % до мінімальної заробітної плати	Ставка податку, грн.	Пільги, кв. м., (неоподатковувана площа)
1. Київ	1,00	12,18	квартири – 60 будинки – 120
2. Вінниця	2,00	24,36	квартири – 60 будинки – 120
3. Дніпропетровськ	1,00	12,18	квартири – 85 будинки – 200
4. Житомир	0,75	9,13	квартири – 60 будинки – 120
5. Запоріжжя	0,50	6,09	квартири – 120 будинки – 250
6. Кіровоград	0,50	6,09	квартири – 75 будинки – 150
7. Івано-Франківськ	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 240
8. Львів	0,50 для квартир 1,00 для будинків	6,09 12,18	квартири – 80 будинки – 160
9. Луцьк	0,50	6,09	квартири – 60 будинки – 120
10. Одеса	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250
11. Полтава	1,00	12,18	квартири – 90 будинки – 200
12. Рівне	0,50	6,09	квартири – 70 будинки – 150
13. Суми	0,70 для квартир 1,50 для будинків	8,47 18,27	квартири – 80 будинки – 160
14. Тернопіль	1,00	12,18	квартири – 70 будинки – 120
15. Ужгород	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250
16. Харків	2,00	24,36	квартири – 120 будинки – 240
17. Хмельницький	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250
18. Черкаси	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250
19. Чернігів	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250
20. Чернівці	1,00	12,18	квартири – 120 будинки – 250

Таблиця сформована автором з сайтів [2, 3].

Але чинна база оподаткування спростовує принцип справедливості. Бо виходячи з цього, однаковим податком обладається будинок у м. Дніпропетровську в центрі й аналогічний на околиці з однаковою площею, або однаковий податок буде сплачуватися з квартири, якій понад 50 років, і з нової квартири аналогічної площі. Тому автор вважає за доцільне використання ринкової вартості нерухомості в якості бази оподаткування.

Крім того, п. 12.3.4. ст. 12 Податкового кодексу України рішення про встановлення місцевих податків та зборів повинні бути опубліковано до 15 липня бюджетного року, що передує бюджетному періоду в якому планується застосування встановлених податків і зборів. Інакше норми відповідних рішень (рішень органів місцевого самоврядування) застосовуються не раніше початку бюджетного періоду що настає за плановим. Іншими словами – рішення про встановлення податку на нерухомість (відмінне від земельних ділянок) прийняте місцевою радою і опубліковане до 15 липня поточного року, на підставі чинного податкового кодексу, може бути застосоване не раніше 01.01.2016 року [4].

Література: 1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2 <http://ifindok.com.ua/nalog-na-nedvizhimost-2015/>. 3.<http://stroyobzor.ua/news/89214> 4. <http://www.naberejna.com.ua/n/4520-nalog-na-nedvizhimost-v-etom-godu-platit-ne-bridetsya-deputat.html>.

ЩОДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА

Власюк В.Є., д.е.н., професор
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: vvlas_dn@ukr.net

Потреба в обґрунтуванні сутності явищ, які відбуваються в світі призвела до розмежування станів соціально-економічних процесів на “минуле”, ”сьогодення”, “майбутнє”, які стали розумінням життєвих віх різнорідних рівнів пізнання між минулим та майбутнім. Важливим, у контексті розуміння сутності природних процесів, що відбувалися й відбуваються в світі, є, крім ранжирування різнорідних явищ за формами, типами, моделями тощо ще й визначення їх закономірностей, а на цій основі і формулювання законів, як зв’язків, які притаманні спорідненим поняттям. Одним із них є виділення

нашим співвітчизником В.А.Ткаченком так званих “першого і другого фундаментальних законів природи”, які повинні пояснити стан соціальної системи, відрізнити його від “минулого” й “майбутнього”, розкрити їх внутрішні властивості та показати місце людини в історичному процесі, покладаючись на схильність особистості або до власного “Я” (власні потреби, згідно із першим законом), або до суспільних відносин (цілепокладання другого закону на суспільні інтереси) [1]. Йдеться про те, “...що може забезпечити певне узгодження “природного права свободи” з “першим і фундаментальним законом природи” – це свобода самовизначення, тобто можливість взаємного (само) обмеження людей і водночас спільного делегування ними їхнього “природного права” на самозахист певної особи або особам. Ось саме це, згідно з вказаною логікою, і є механізмом формування суспільства у перехідний період. А це вже сутність “другого закону природи”, згідно з яким кожна людина може відмовитися від права власної свободи і задовольнитися таким обсягом свободи відносно інших людей, який вона дозволила б іншим відносно себе” [1].

В іншому дослідженні, на відміну від покладання попереднього автора на внутрішні загальнолюдські цінності, сучасним науковцем А.П.Прохоровим відзначається розділення стану системи управління в такій країні, як, наприклад, Росії, у будь який момент часу (за історичними періодами) на перебування тільки в двох станах – або у стані стабільності (спокійному), або перехід до нестабільного стану (аварійний, кризовий режим роботи) [2]. Визначальним покладанням цього автора є те, що уся життєдіяльність країни, у тому числі економічні відносини, перебувають саме тільки в цих двох станах, де в стабільному стані управління здійснюється лише неконкурентними, адміністративно-розподільчими способами, а вже з переходом до нестабільного стану, управлінський стиль змінюється на так званий агресивно-конкурентний, але така конкуренція є відмінною від західного розуміння цього поняття, тому, що як зазначається в роботі, ця конкуренція має мало спільного із класичними визначеннями конкурентних відносин [2].

Відомо, що історично та логічно формування світового господарства, як системного явища починалось зі сфери обміну, тобто з товарного обертання, виявлення та визначення форм виміру наслідків господарської праці. Розвиток та організаційне становлення господарських відносин визначило товарне виробництво, а розповсюдження торгівельних відносин сприяло формуванню національних й локальних міжнародних ринків, що спонукало до запровадження товарно-грошових відносин.

Ступінь розвитку господарських відносин на той час виявляв вже сукупність взаємопов'язаних елементів, якими були різнорідні господарські утворення, включаючи домогосподарства, ремісницькі

артілі, цехові утворення та інші кустарно-виробничі об'єднання, що становили економічну структуру суспільства.

Сукупність взаємопов'язаних елементів, яку утворювали ці різноманітні форми, складала вже економічну систему тогочасного суспільства, покладаючись на єдність відносин щодо виробництва, розподілу, обміну й споживання економічних благ, що стало основою товарно-грошових відносин господарювання людини і суспільства.

На сьогодні в існуючих умовах нестабільності і зміни фаз розвитку світового господарювання й вітчизняних реаліях воєнного стану існують певні застережливі погляди на форми участі та принципи побудови нового господарського механізму нашої держави в процесах відтворення світової економічної системи.

Швидко економічне зростання деяких країн, якого вони домоглися, виявив, що таке зростання не є стійким з екологічної та соціальної сторони. А фінансова криза, яка за ці роки охопила значну кількість країн, виявила ще й ерозію довіри населення до фінансового сектора, оскільки нав'язування непотрібних благ і потреб проводилося, покладаючись на фінансові спекуляції, кабальні умови кредитування, запозичення у майбутніх поколінь, виснаження природних ресурсів та отруєння навколишнього середовища. Покладання на індикатор ВВП на душу населення, за яким оцінюється добробут у розрахунку на одну людину не може відобразити ні витрати на охорону здоров'я, ні навіть тривалість життя людини.

Слід враховувати й те, що в світі відбувається третя промислова революція і якщо Україна не хоче залишитися сировинним придатком, в країні слід кардинально змінити відношення до процесів побудови нової економічної системи. Наголос тільки на фіскальну політику та зовнішні запозичення не призведе до поліпшення чи якісних змін економічного стану країни, а, навпаки, руйнуватиме і далі поглиблюватиме деформацію структури економіки.

В економічній побудові нашої країни важливе місце займає металургійна галузь, яка експортує 80% виробленої продукції, але, наприклад, у минулому році виробництво сталі скоротилося майже на 37%. Можливо вказати на те, що падіння виробництва відбулося через воєнні дії на Донбасі, де зосереджена значна кількість металургійних комбінатів, але є й інші причини. Слабкість внутрішнього споживання на метали обумовив стійкий спад, оскільки внутрішня економіка ледь дихає, а зовнішні ринки зменшують обсяги споживання чорних металів. Наприклад, в Китаї споживання металів зменшується через позначену стійку тенденцію до закриття філій західних фірм. В Європі зменшення попиту на чорні метали з України починає відбуватися через широке впровадження заміників металу при виробництві продукції, адже, наприклад, наша країна є лідером з мартенівського виробництва сталі – 46% світового виробництва, а в світі цим способом виробляється лише 3,6% [3].

В Україні майже відсутня сучасна металургія, наприклад, електродугову технологію впроваджено тільки на чотирьох

підприємствах. Не випадково високопродуктивні міні-металургійні підприємства Північної Італії працюють на поставках чавуну з України, виробляючи високоякісну продукцію високої переробки. Шкода для екології залишається в Україні, а високі прибутки – італійським металургам.

Широке впровадження новітніх технологій, заміників металу призведе до спаду попиту на метали, а сучасні металургійні виробництва справляться із світовим попитом, відповідно, що неефективні виробництва відімруть. Що стосується інших секторів економіки, то більше половини ВВП деформованої вітчизняної структури утворюється теж за рахунок експорту [3].

Як зазначає Гальчинський «Необхідно усіма можливими інструментами розширювати власний ринок, у перерахунку на душу населення він самий мізерний у Європі. Слід почати активно освоювати механізми розумного протекціонізму, в межах правил СОТ» [4].

Банківський сектор, який вже сформувався, теж не виконує покладені на нього функції. За минулий 2014 р. загальний фінансовий результат п'ятнадцяти найкрупніших банків України склав – (мінус) тридцять (30) млрд. грн. [4].

На відміну від банківського сектору найрозвиненіших країн, в Україні банки не поспішають вкладати кошти в промисловість, енергетику, переробну галузь та інші сектори економіки, що не сприяє побудові новітніх господарських відносин.

Література: 1. Ткаченко В.А. Шлях у майбутнє України через визначення сьогодення. – Київ – Дніпропетровськ; МАБЕТ ПРВ, 2001. – 268 с. 2. Прохоров А. П. Русская модель управления. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. – 376 с. 3. Богдан Данилишин. Третья промышленная революция и Украина. http://ukrrudprom.ua/digest/Tretya_promishlennaya_revolyutsiya_i_Ukraina.html. 4. Анатолий Гальчинский: «Кризис нашей экономики – это не только результат внешней агрессии». <http://forbes.ua/nation/1386197>.

ФІНАНСОВІ СКЛАДОВІ В МОДЕЛЯХ ТА РЕЙТИНГАХ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Гетьман Д.О., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія

На сьогоднішній день існують кілька моделей оцінки регіональної конкурентоспроможності, визнані експертами Європи для оцінки регіонів у довгостроковій перспективі. Зокрема, це регіональний індекс конкурентоспроможності (RCI) та індекс конкурентоспроможності Великобританії (UKCI).

При розробці індексу регіональної конкурентоспроможності експерти орієнтуються на ідею створення зв'язку між даними, доступними та порівнянними на локальних, регіональних та

національних рівнях, тобто індекс має бути спроможний пов'язати між собою мікроекономічні та макроекономічні показники. Спроби вирішити цю проблему посилено ведуться в Європейському Співтоваристві. Завдання розподілу на регіони вирішено за допомогою створення Номенклатури територіальних одиниць для цілей статистики [1]: NUTS 1, NUTS 2 та NUTS 3. Номенклатура була запропонована ще на початку 1970-х років як єдина узгоджена система поділу території ЄС з метою отримання регіональних статистичних даних для Співтовариства. Проблема полягає в тому, що історично склався дуже нерівномірний територіальний поділ країн Європи, що, звісно, пов'язано з розмірами самих країн. Так, Австрія, наприклад, за NUTS 1 поділяється на групи земель, за NUTS 2 – на землі, а за NUTS 3 – на групи округів. В той час як Словаччина не має поділу за NUTS 1, за NUTS 2 – на групи країв, NUTS 3 – на краї. А Естонія за цією класифікацією має лише поділ NUTS 3 – на групи повітів (маакондів). Ця Номенклатура є досить гнучкою і враховує навіть зміни меж регіонами в силу зміни вектору національних інтересів всередині країни. Зміни вносяться наприкінці так званого періоду стабільності, який складає три роки.

Регіональний індекс конкурентоспроможності використовує поділ за Номенклатурою на регіони. RCI пропонує першу комплексну картину щодо ситуації всіх NUTS 2 регіонів ЄС, що дозволяє провести міжрегіональне порівняння серед регіонів ЄС. Він в значній мірі спирається та будується на методології Всесвітнього економічного форуму (WEF) для Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI). До нього включені 12 показників [2], поділених на три групи: базові (якість установ, макроекономічна стабільність, інфраструктура, здоров'я, якість початкової та середньої освіти), ефективності (вища освіта, підготовка і навчання протягом життя, ефективність ринку праці та його розмір) та інноваційні (технологічна готовність, розвиненість/складність бізнесу, інновації). Для менш розвинутих регіонів найбільш важливою є базова група показників, для найрозвиненіших – інноваційна група. Показник RCI знаходиться в тісному зв'язку з валовим внутрішнім продуктом на одну особу (GDP per head) [2]. Сильний зв'язок підтверджує, що індекс, навіть якщо він визначається за допомогою більш широкого набору факторів, відображає основний рівень розвитку.

RCI заснований на наборі з 80 можливих змінних, 73 з яких в кінцевому підсумку були включені в індекс. Результати дослідження були опубліковані двічі – у 2010 та 2013 роках. В 2013 році було оцінено 262 регіони [3].

Для України важливим моментом є те, що RCI в майбутньому може зіграти вирішальну роль в дискусії про політику зближення. Тобто Україні слід готуватися до інтеграції з Європейським Співтовариством із врахуванням провідних методик визначення регіональної конкурентоспроможності. Це означає, що необхідно приводити свою статистичну базу до стандартів Європи.

Фінансова складова в RCI-2013 [3] знаходиться в суб-показнику «розвиненість/складність бізнесу». Цей суб-показник відноситься до сектора дослідження «фінансова діяльність та страхування». При цьому як кількісна характеристика розглядається зайнятість в фінансовому секторі та страхуванні; валова додана вартість сектора; інтенсивність прямих іноземних інвестицій; наявність венчурного капіталу, оскільки він вказує на фінансову розвиненість регіону та можливості доступу до нього. Необхідно зазначити, що найрозвиненіші регіони мають приділяти найбільше уваги цьому суб-показнику задля досягнення або збереження високих конкурентних позицій. В той же час можна з впевненістю сказати, що до найрозвиненіших регіонів будуть належати ті, в яких доступ до фінансового ринку та венчурного капіталу буде вільним як для населення так і для бізнесу. Також фінансовий елемент присутній в показнику «якість початкової та середньої освіти» і описується змінною «фінансова допомога для студентів», але цей елемент потребує більш детального вивчення. В дослідженні WEF-GCI є подібний показник, який названий «розвиненість/складність фінансового ринку» і описується такими змінними як легкість для доступу до кредитів, сила захисту інвесторів та інших [2].

Тепер розглянемо компоненти індексу конкурентоспроможності Великобританії. UKCI розраховується для двох наборів даних – локального та регіонального. UKCI-2010-локальний [4] являє собою трифакторну модель: вхідні фактори (ставки економічної активності, ставки новоутворених бізнес-одиниць на 1000 мешканців, кількість бізнес-одиниць на 1000 мешканців, частка населення працездатного віку з Національною професійною кваліфікацією рівня 4 або вище, частка наукомістких бізнес-одиниць), вихідні фактори (валова додана вартість на душу населення в поточних базових цінах, продуктивність – випуск за годину роботи, ставки зайнятості) та фактори результату (валова тижнева платня, ставки безробіття).

Як ми бачимо, вхідні фактори є факторами виробництва, які створюють товари та послуги та впливають на економічну активність; вихідні фактори складаються з факторів людського капіталу, а також таких факторів як наявність фізичного та фінансового капіталу. Вхідні фактори забезпечують спосіб досягнення вихідних факторів та довгострокових результатів.

UKCI-2010-регіональний також представлений у вигляді трифакторної моделі з тією лише різницею, що у вхідні фактори додатково включаються витрати на дослідження і розвиток, результати середньої освіти – 5 або більше рівнів від A* до C; до вихідних факторів додатково входять експорт на душу населення, імпорт на душу населення, частка компаній-експортерів.

Так, за допомогою UKCI-2010 [4] було оцінено 12 регіонів Великобританії та 379 локальних територій, а за допомогою UKCI-2013 [5] – 11 регіонів та 379 локальних територій.

Порівнюючи два індекси – RCI та UKCI – бачимо, що обидва являють собою трифакторні моделі. Обидва з'явилися як необхідність вирішення проблеми оцінки та порівняння регіонів в наочний спосіб. Індекси спираються на здобутки Всесвітнього економічного форуму в оцінці конкурентоспроможності. Фінансові складові в індексі RCI утворюють невелику частку, але достатню для розуміння причинно-наслідкових зв'язків між фінансовим сектором і загальним рівнем розвиненості бізнесу в регіоні. Водночас, індекс RCI має також складну математичну побудову, що потребує подальшого дослідження. Щодо індексу UKCI – він є більш «закритим» для розуміння: недостатньо даних для побудови причинно-наслідкових зв'язків математичної компоненти індексу, також не зрозуміло, на які змінні (статистичні дані нижчого порядку) опирається кожен субпоказник індексу. Тому виникають труднощі при встановленні всіх фінансових складових в даному індексі. Обидва індекси демонструють високий рівень практичних результатів досліджень. Незважаючи на недоліки в досліджуваному питанні, основним підсумком є ідея щодо необхідності модернізації вітчизняної системи статистики у відповідності до кращих Європейських практик.

Література: 1. Nomenclature of Territorial Units for Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: URL:http://en.wikipedia.org/wiki/Nomenclature_of_Territorial_Units_for_Statistics/Title from the screen. 2. Paola Annoni, Kornelia Kozovska. EU Regional Competitiveness Index 2010/ Paola Annoni, Kornelia Kozovska. - European Commission, Joint Research Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizens, 2010. – 289 p. 3. Paola Annoni, Lewis Dijkstra. EU Regional Competitiveness Index 2013/ Paola Annoni, Lewis Dijkstra. - European Commission, Joint Research Centre, Institute for Security and Protection of the Citizens, 2013. – 183 p. 4. Robert Huggins, Piers Thompson. UK Competitiveness Index 2010/Robert Huggins, Piers Thompson. – Centre for International Competitiveness, Cardiff School of Management, University of Wales Institute, 2010. – 48 p. 5. Robert Huggins, Piers Thompson. UK Competitiveness Index 2013/Robert Huggins, Piers Thompson. – Cardiff University, Nottingham Trent University, 2013. – 42 p.

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Дудчик О.Ю., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Oksanarus1@yandex.ru

Сьогодні економічне зростання та реформування економіки України неможливе без потужного фінансування. Зазвичай такі процеси відбуваються шляхом іноземного інвестування, так як саме інвестиції є одним з найважливіших елементів, на чому ґрунтується економіка і добробут держави, розвиток виробництва, підприємництва і бізнесу.

Проте на сьогодні наша країна не має достатніх внутрішніх фінансових ресурсів ні для оновлення основних засобів і технологій

виробництва на промислових підприємствах, ані для вирішення інших економічних і соціальних проблем. У таких умовах прямі іноземні інвестиції можуть відігравати важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оновленні основних засобів і сприяти встановленню стійких темпів зростання. У зв'язку з цим особливої уваги набуває питання підвищення ефективності заходів щодо залучення в Україну прямих іноземних інвестицій.

Світовий досвід свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій. Отже, активізацію інвестиційної діяльності гальмує економічна криза, а вихід з кризи без істотного збільшення капіталовкладень неможливий.

Будуючи ринкову економіку, Україна зацікавлена в надходженнях інвестицій як від резидентів, так і від нерезидентів. Тому державі потрібно переглянути свою інвестиційну політику та пов'язане з цим законодавство, адже в наш час Україна потребує глобальних інвестицій.

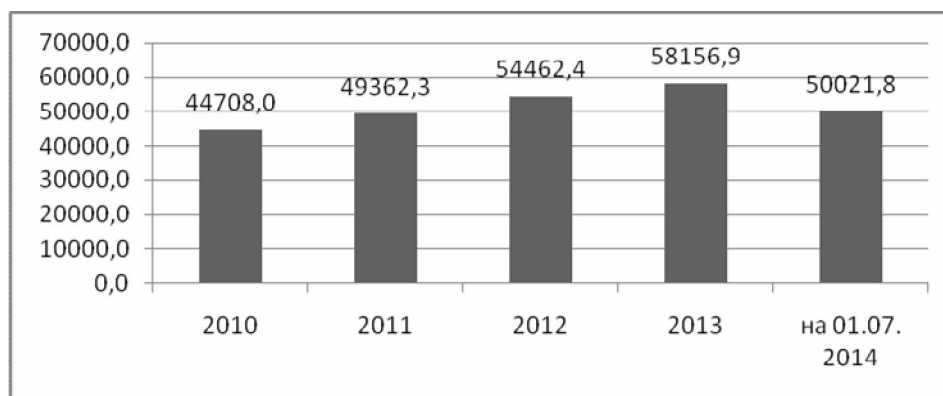


Рис. 1. Обсяг інвестицій в економіку України, млн. дол. США

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 липня 2014 р. становив 50021,8 млн. дол. США, та в розрахунку на одну особу населення складає 1164,1 дол.[1].

За часи незалежності в економіку України надійшли інвестиції із 136 країн. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 15699,4 млн. дол., Німеччина – 5943,0 млн. дол., Нідерланди – 5349,9 млн. дол., Російська Федерація – 3051,9 млн. дол., Австрія – 2782,8 млн. дол., Велика Британія – 2417,9 млн. дол., Віргінські Острови – 2054,7 млн. дол., Франція – 1741,0 млн. дол., Швейцарія – 1373,2 млн. дол. та Італія – 1082,0 млн. дол. [1]. За час незалежності України відбувалось постійне нарощування іноземних інвестицій, і лише в 2014 році спостерігається спад, що викликано нестабільною політичною, економічною, військовою ситуацією в країні.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2014 р. становив 6491,8 млн.дол. Прямі інвестиції з України здійснено до 46 країн світу, переважна їх

частка спрямована до Кіпру – близько 90%. Протягом 2014 року майже удвічі скоротились обсяги інвестицій в Російську Федерацію [2], що справедливо відображає соціально-політичні відносини між РФ та Україною, що склались на даний момент.

Загалом в Україні є надто багато проблем, які негативно впливають на інвестиційну діяльність підприємств. Основними з них є: недосконала законодавча база, надто нестабільна політично-економічна ситуація в країні, постійна зміна влади, законодавства, залежність від інших країн, падіння курсу гривні, негативний інвестиційний клімат.

На сучасному етапі розвитку України забезпечення сприятливого інвестиційного клімату залишається стратегічно важливим завданням, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку й можливість модернізації національної економіки. Поштовхом до нарощування інвестицій повинне стати створення сприятливих умов для дії ринкових регуляторів: формування стабільного правового поля, захисту прав власності, зниження податкового тиску на підприємства, розвиток системи ринків і ринкових інструментів, розвиток інформаційної інфраструктури ринку. Причому сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в Україні і надалі буде забезпечуватись тільки через масштабні комплексні заходи щодо покращення інвестиційних умов і розширення механізмів та застосування сучасних інструментів здійснення інвестиційної діяльності.

Література: 1. Державна служба статистики України: експрес випуск - інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у січні-червні 2014 року. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://kiev.trade.gov.pl/pl/download/.../f,2758>. 2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Єфанова Т.І., асистент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: Efanovati@gmail.com

Інноваційна діяльність регіону пов'язана з рішеннями керівників регіону про прийняття або відмову в реалізації певних інноваційних проектів. Для аналізу та оцінки проектів важливо використовувати такі методи і моделі, на основі яких можуть бути вироблені рекомендації керівництву регіону щодо перспективності та доцільності їх реалізації на території регіону. При цьому необхідно враховувати всі обставини, пов'язані з реалізацією прийнятих проектів,

і цілі (досягнути вигоду) всіх учасників новостворюваного або модернізованого підприємства (проекту).

Загальне уявлення про формування інвестиційного портфелю базується на деяких основних принципах:

1. інвестиційна стратегія має відповідати довгостроковим і поточним цілям інвестора;
2. відповідність інвестиційного портфелю фінансовим і інвестиційним ресурсам з метою забезпечення його фінансової стійкості і ліквідності;
3. оптимізація співвідношення доходності і ризику інвестицій з метою недопущення суттєвих фінансових збитків;
4. забезпечення управління інвестиційним портфелем, що означає обмеженість числа і складності інвестицій відповідно з можливостями підприємства в частині слідкування за станом параметрів інвестицій (доходність, ризик, ліквідність) та своєчасної диверсифікації інвестиційного портфелю.

Ці принципи в теорії і на практиці використовувались відносно інвестиційних портфелів цінних паперів. Але І. О. Бланк вказує на те, що дані принципи повинні використовуватися при здійсненні регіональних цільових програм. А саме інвестиційна сторона регіональних цільових програм повинна складатися з набору інвестиційних проектів або, що є модифікацією першого напрямку, вона повинна складатися на принципах портфельного інвестування [1, с. 58].

Формування інвестиційного портфелю любого рівня і управління ним включає наступні етапи:

1. формулювання головної мети і системи основних цілей створення портфелю;
2. оптимізація пропорцій різних видів інвестицій у межах всього інвестиційного портфелю з урахуванням обсягів і видів інвестиційних і фінансових ресурсів;
3. вибір конкретних реальних проектів, типів і видів цінних паперів для включення у інвестиційний портфель; оцінка інвестиційної привабливості і інвестиційної якості об'єктів інвестування і формування ефективного портфелю;
4. моніторинг ефективності інвестиційного портфелю з метою його диверсифікації по мірі зміни доходності і інших основних параметрів окремих складових, оцінка доходності, ризику і ліквідності інвестиційного портфелю;
5. управління інвестиційним портфелем для підвищення (або стабілізації) доходності, безпеки і ліквідності його складу.

Ці етапи є однопорядковими як у класичній портфельній теорії, так і при організації регіонального портфельного інвестування. Разом з тим, при організації останнього в реальній практиці необхідно урахувати ряд особливостей: загальний обсяг інвестиційних ресурсів регіону обмежено; ряд об'єктів інвестицій (проектів) задовольняють умовам доходності та є інвестиційні проекти, які не настільки ефективні, як інші, але вони є важливими для регіону;

регіональний портфель інвестицій повинен забезпечити певну програмну мету – наприклад, доведення до певного рівня певних показників [2, с. 187-195].

В основі любого процесу регіонального портфельного інвестування знаходиться вибір інвестиційної стратегії, процес найбільш складний при прийнятті рішення. Саме тому портфельне інвестування доки ще не стало основним на вітчизняному ринку.

Комбінація інвестиційних проектів, які включено в регіональний інвестиційний портфель, має бути така, щоб вони доповнювали один одного, реалізація одного інвестиційного проекту є основою для виконання наступного, або ефект, який досягнемо при реалізації одного проекту може бути використано і при здійсненні другого. Відповідно набір регіональних інвестиційних проектів, які включено до програми, має являти собою єдине ціле та сприяти виведенню регіону на новий рівень економічного та соціального розвитку [3, с. 131-137].

Таким чином, в регіональній портфельній стратегії повинен бути такий набір інвестиційних проектів, який забезпечить мінімальний ризик втрат по основній сумі інвестицій та забезпечить поточні інвестиції для продовження процесу інвестування. Іншими словами, регіональна інвестиційна стратегія повинна будуватися на принципах самодостатності.

Література: 1. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк // – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с. 2. Мельник В.П. Принципы побудови інвестиційних моделей регіонального розвитку / В. П. Мельник // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 187-195. 3. Стирський М.В. Методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. В. Стирський // Фінанси України. – 2002. - № 2. – С. 131-137.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Зайналов Дж.Р., Хусанов Б.Ш., Дусанов А.О.
*Самаркандский институт экономики и сервиса
г. Самарканд, Республика Узбекистан*

В условиях модернизации экономики строгая количественная оценка фактической инвестиционной привлекательности территорий не проводится (или это делается весьма поверхностно). Объективными факторами, как и личностным восприятием уровня инвестиционной привлекательности территорий отдельными инвесторами, на наш взгляд, обусловлено распределением инвестиций в основной капитал как по республике, так и отдельным областям.

Подавляющая доля инвестиций в основном вкладывается в центральные города республики. В то время как в огромный Западный и регионы, включенные в Самаркандскую область (с одной стороны, наиболее ресурсобеспеченные, а с другой – в наибольшей мере нуждающиеся в инвестициях на инфраструктурное обустройство слабо освоенных территорий и освоение этих ресурсов), объем инвестиций пока незначительный. Динамика фактических объемов инвестиций в основной капитал по регионам за 2004-2013 гг. также подтверждает определенную ограниченность в оценке инвестиционной привлекательности территорий и существующем распределении инвестиций.

Отчасти приоритетное вложение инвестиций в Центральный, Самаркандский и Южные территории (см. рис. 1), т.е. более освоенные и заселенные территории страны, обусловлено также тем, что после перехода к рыночным отношениям (т.е. с начала 90-х гг.) все более важной сферой вложения инвестиций (прежде всего в малом бизнесе) в Узбекистане становится сфера услуг, а не сфера производства, как это было до перехода к рыночным отношениям. И приоритет сферы услуг в инвестировании территории в последние годы только усиливается.

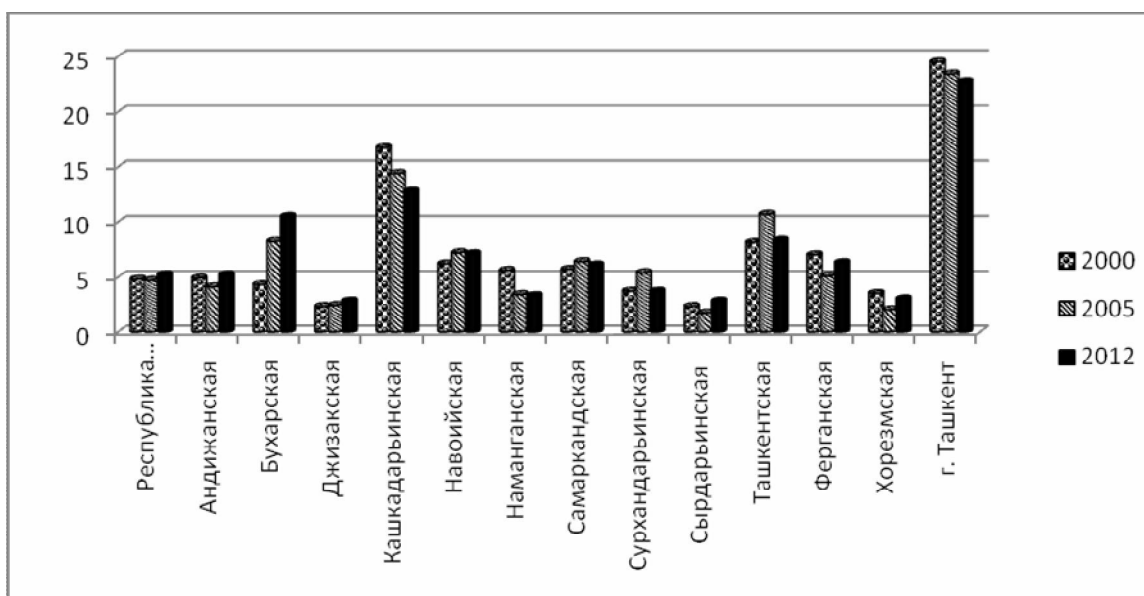


Рис. 1. Распределение инвестиций в основной капитал по регионам, % к итогу [1, 117]

Следовательно, сложившееся ныне инвестирование в основной капитал по большим отдельно состоявшим территориям в определенной мере может на наш взгляд служить для инвесторов, прежде всего зарубежных, «барометром», характеризующим инвестиционную привлекательность территорий. Однако зависимость иностранных инвестиций от сложившегося инвестирования отдельных составляющих территории может носить почти линейный характер.

Для получения объективных показателей инвестиционной привлекательности территорий необходима налаженная и постоянно действующая система мониторинга, основными задачами которого могут быть:

- текущая оценка инвестиционной привлекательности отдельных составляющих территории региона и ее изменений во времени;
- оценка сравнительных преимуществ (или недостатков) отдельных районов и городов;
- получение текущей информации об уровне инвестиционной привлекательности соответствующей территории для оценки возможных границ отдельных инвестиционных проектов;
- оценка возможных изменений инвестиционной привлекательности отдельных составляющих территории области, т.е. города или района при реализации тех или иных инвестиционных проектов;
- получение информации для решения отдельных прогностических задач по территориальному развитию.

Итак, с учетом вышеизложенного, на каждом уровне (в каждом звене) мониторинга должны быть созданы группы по 2-3 человека с соответствующим компьютерным обеспечением и связями через Интернет.

Приоритетной практической задачей создания системы мониторинга может служить характеристика и выявление отдельных показателей состояния инвестиционного климата территории и выявление тенденций их динамики. Анализ соответствующей литературы и собственные исследования позволили нам выделить следующие основные группы показателей – индикаторы, а также отдельные показатели для системы мониторинга инвестиционного климата в регионе (рис. 2).

При этом нами в качестве интегральных прилагаются показатели инвестиционной емкости и инвестиционного потенциала территории.

Первый, инвестиционная емкость территории – означает некоторый предельно возможный объем инвестиций, который может быть вложен в ее развитие за определенный фиксированный период времени и при определенных фиксированных на существующий период времени условиях (законодательных, территориальных, транспортных, энергетических, социальных, экономических, экологических).

В инвестиционной емкости территории¹ следует выделять две части: эффективную часть инвестиционной емкости – объем инвестиций, который может быть вложен в развитие территории с существенной прибылью, эффективностью; неэффективную часть инвестиционной емкости – объем инвестиций, который при данных условиях не может быть вложен с прибылью, с существенной эффективностью. Например, на территории возможно освоение некоторых природных ресурсов, но без существенной прибыли, с большими затратами.

¹ Территориально-хозяйственной единицы

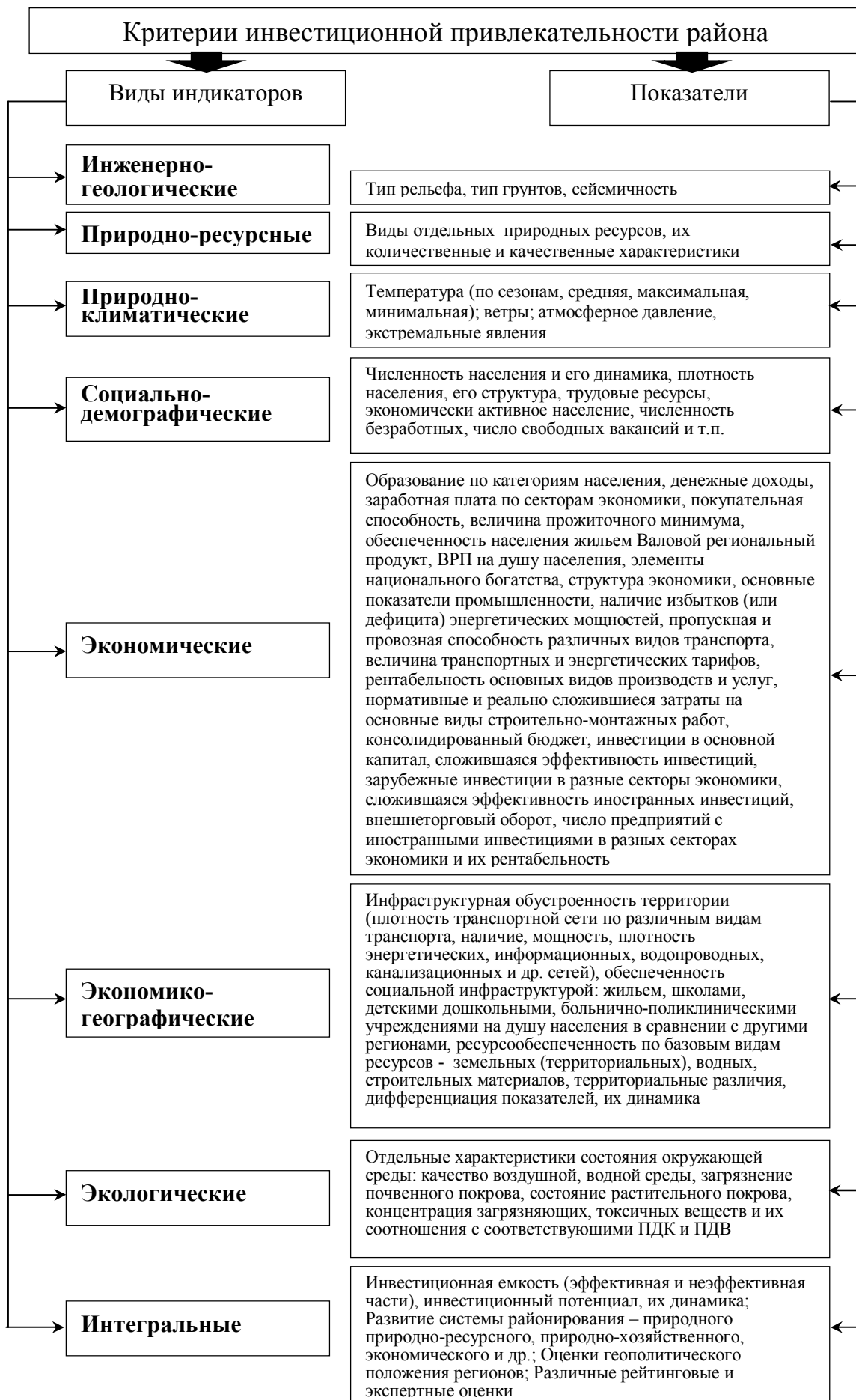


Рис. 2. Основные индикаторы инвестиционной привлекательности

Инвестиционная привлекательность (инвестиционный климат) территории можно определить величиной эффективной инвестиционной емкости и тенденциями ее динамики (роста). Неэффективная инвестиционная емкость района, тенденции ее изменений, динамики также являются важной характеристикой инвестиционной привлекательности района. На практике изменение отдельных условий делает эффективным освоение определенных природных ресурсов района – тем самым часть неэффективной инвестиционной емкости переходит в эффективную.

Собственный инвестиционный потенциал территории означает предельно возможный объем собственных инвестиционных ресурсов, имеющихся, производимых в данном районе. Возможно выделение инвестиционного потенциала различных секторов экономики – первичного, вторичного, отдельных отраслей, фирм. Возможно выделение инвестиционного потенциала отдельных территориальных образований: городов или районов. С точки зрения инвестиционной привлекательности важна динамика инвестиционного потенциала – прирост, падение, стагнация.

Важной характеристикой является разность между инвестиционной емкостью района (эффективной) и его собственным инвестиционным потенциалом. Положительную разность можно назвать инвестиционными потребностями района, отрицательную – избыточным, или межрайонным инвестиционным потенциалом.

Таким образом, подобная система показателей должна строиться для различных территориальных уровней: крупного экономического округа в целом, отдельных областей и районов, мелких экономических (внутриобластных) районов и отдельных муниципальных образований – городов, сел и сельских районов.

Литература: 1. Альманах «Узбекистан-2013». – ЦЭИ, Ташкент, 2013. – 242 с. 2. Музыко Е.И. К вопросу исследования экономической сущности категории «инвестиционная емкость»// Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1(33).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

Измалкова И.В., аспирантка
Селезнева Л.Ю., аспирантка
Денисов Е.К., аспирант

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

В современных условиях России предпринимаются активные попытки активизировать инновационную деятельность на предприятиях различных отраслей, форм собственности, типов. Данные попытки проявляются в создании особых экономических зон,

территорий опережающего роста, центров кластерного развития, центров прототипирования, центров инноваций в социальной сфере и т.д. Данные институты поддержки инновационной деятельности финансируются по программам Министерства экономического развития РФ и являются основными исполнителями мероприятий по содействию перехода предприятий на новейшие технологии производства, управления и т.д. В идеале, деятельность любого предприятия должна быть направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок. Это должно привести к расширению и обновлению качества продуктов и услуг, совершенствованию технологий их изготовления. Развитие инновационной деятельности не всегда рассматривается отечественными предприятиями как один из самых главных способов повышения конкурентоспособности производимой продукции, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Однако, на современном этапе большинство промышленных предприятий, опираясь на собственные возможности, начали проводить разработки по внедрению в производство инноваций. В связи с этим, можно сказать о том, что промышленные предприятия пришли к осознанию необходимости внедрения инновационной деятельности в производство.

Любые действия, связанные с внедрением инноваций должны быть экономически обоснованными. Прежде чем принимать окончательные решения о внедрении инноваций необходимо рассчитать показатели экономической эффективности. К данным показателям относятся: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, срок окупаемости, внутренняя норма доходности и т.д. Перед тем как внедрять инновационную составляющую деятельности на предприятии необходимо произвести расчет, способно ли предприятие нести такую финансовую нагрузку. Как правило, в роли таких показателей выступают различные критерии, рассматривающие внутренние экономические условия реализации инновационных проектов на конкретных предприятиях. Кроме того, при принятии решения о внедрении в производство инновационных решений необходимо спрогнозировать рентабельность планируемых мероприятий. Анализ рентабельности позволит оценить способность предприятия приносить доход на вложенные в него средства. Для реализации инновационных решений на предприятиях требуется оценить возможности внедрения новых наукоемких механизмов и обеспечения конкурентоспособной продукции. В данном случае эффект может выражаться в экономии средств на транспортировку, сокращении энергозатрат, ослаблении нагрузки на окружающую среду, повышении эксплуатационных свойств. Современное предприятие независимо от состояния экономики, в которой ему приходится функционировать, должно развиваться. Развитие предприятия заключается как в наращивании своего

производственного потенциала за счет расширения действующего производства, так и во внедрении новых технологий, производственных участков и линий, а также целых производств.

Несмотря на возникающие трудности связанные с внедрением инновационных решений в производство, предприятия осознают значимость и необходимость технического развития.

Возможность внедрения инновационной деятельности зависит от финансового обеспечения инновационного процесса на всех его этапах, начиная от маркетинговых исследований до внедрения новой продукции в производство и ее реализации. Инвестирование в инновационную деятельность на каждой стадии может различаться и зависеть от уровня финансовых рисков.

В настоящее время инновационные процессы в России характеризуются низкой степенью активности. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции изменялся с 4,41% в 2000 г. до 6,1% в 2011 г, а в среднем составляет всего 5,5%. Доля предприятий, осуществлявших технологические инновации, снизилась с 13,1% в 2000 г. до 11,1% в 2011 г. [11].

По оценкам ряда экономистов можно судить о том, что в России существуют некоторые препятствия для привлечения иностранных инвестиций. Во-первых, отсутствие практики ведения и организации такого рода деятельности; во-вторых, нехватка опыта при выборе потенциальных инвесторов; в-третьих, недостаточно собственных ресурсов, необходимых для использования в инвестиционном процессе.

Анализ распределения инвестиций по отраслям показывает, что система приоритетов инвесторов все так же консервативна. Значительная доля вложений приходится на традиционные отрасли экономики, которые характеризуются относительно невысоким уровнем рисков, – это пищевая и упаковочная промышленность, медицина и фармацевтика, телекоммуникации [9].

В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» инновационное развитие экономики будет сопровождаться активными структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов. Доля инновационного сектора в валовом внутреннем продукте повысится с 10,9% в 2007 году до 18% в 2020 году. Такое изменение структуры экономики будет обеспечиваться ростом инновационной активности и поддерживаться повышением расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (за счет всех источников финансирования) [5].

Таким образом, государство, являясь ключевым регулятором инновационной активности, должно в полном объеме принимать возложенную на него функцию. Осуществление мер по

регулюванню інноваційної діяльності дозволить створити в Росії сильну інноваційну економіку і в значительній ступені підвищить конкурентоспроможність країни [4].

Із всього вищесказаного можна зробити висновок про те, що інноваційна діяльність є одним із пріоритетних напрямків розвитку промислової галузі Росії, який дасть можливість підприємствам виробляти продукцію, здатну конкурувати не тільки з аналогічними товарами вітчизняного ринку, а й технологіями зарубіжних країн.

Література: 1. Каретин А.Н. Державна політика в сфері управління інноваціями: проблеми і перспективи // Менеджмент інновацій. 2010. № 9. – С. 84 – 88. 2. Переверзева М.Н., Малявіна А.В., Попов С.А. Венчурні механізми фінансування інноваційних проєктів // Менеджмент в Росії і за кордоном. - 2009. - № 3. 3. Російський статистичний щорічник. 2012: Стат. сб./ Росстат. М., 2012.

ВЕНЧУРНІ ІНВЕСТИЦІЇ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Карасик О.М., к.е.н., професор

Петрюк М.В., аспірант

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

e-mail: Petryuk.maxim@gmail.com

Відносно новим, маловикористовуваним в Україні, видом фінансування бізнесу є венчурне фінансування.

Дослідженню сутності венчурного капіталу та механізмів венчурного фінансування присвячені роботи таких вітчизняних науковців: Л.Л. Антонюка, В.А. Денисюка, Е.А. Лапко, О.В. Красовської, Ю.П. Амосова. У більшості наукових досліджень основний акцент роботи націлений на те, що венчурне фінансування безпосередньо пов'язане з інноваційною діяльністю, так, наприклад, у дослідженні «Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине» [2].

На нашу думку, таке обмеження не є виправданим, оскільки не впливає на сутність венчурного капіталу. Інноваційна діяльність та ризиковий новостворений бізнес у високотехнологічній сфері економіки – один із можливих секторів економіки, де може застосовуватись цей механізм фінансування.

В даному дослідженні ми спробували під ракурсом внутрішньої сутності венчурного капіталу проаналізувати можливості та перспективи венчурних інвестицій в аграрний сектор економіки України. Актуальність дослідження посилюється офіційною позицією

українських посадовців. Зокрема Сергій Рибалка, голова комітету ВР з питань фінансової політики і банківської діяльності, під час одного з виступів заявив: «...сільське господарство – одна з небагатьох галузей, здатних забезпечити надходження валюти в країну. Вона чи не єдина в умовах війни показала невелике зростання, але аграрно-сировинний комплекс слід розглядати не як мету, а як засіб акумулювання ресурсів для розвитку нових галузей з високою доданою вартістю» [5]. Тобто аграрну сферу України в рамках державної політики не розглядають як перспективну галузь для будь якого фінансування і не лише венчурного.

Існує безліч визначень венчурного капіталу та венчурного фінансування. Європейська асоціація венчурного інвестування (European Venture Capital association – EVCA) пропонує наступне визначення поняття «венчурний капітал»: «Акціонерний капітал, що надається професійними фірмами, які інвестують з одночасним управлінням і демонструють значний потенціал зростання підприємства в їх початковому розвитку, розширенні і трансформаціях». Британська асоціація венчурного капіталу (British Venture Capital Association – BVCA) робить упор на середньостроковий і довгостроковий приріст капіталу від венчурних інвестицій, що не котируються на фондовому ринку акції компаній, що володіють потенціалом зростання, причому більш значний, ніж в інших сферах інвестування приріст капіталу має компенсувати ризик і неліквідність венчурних інвестицій. Чи наступне визначення «Венчурний капітал – особливий ресурс, що представляє собою єдність фінансового і людського капіталів, а тому володіє синергетичним ефектом впливу на ділову активність в господарських системах через розвиток в них інноваційної та інвестиційної діяльності» [2].

Найбільш повним, на нашу думку, є наступне: венчурний капітал – підвид акціонерного капіталу, що направляється на фінансування ризикових інноваційних високодохідних проектів чи проектів в галузях, які швидко розвиваються, терміном в середньому від 3 до 5 років, з метою створення доданої вартості.

З точки зору привабливості всі сектори економіки венчурні капіталісти розподіляють на привабливі, непривабливі та нейтральні. До привабливих належать високі технології та виробництво продукції для промисловості. В світі майже не існує венчурних інвесторів, які б інвестували кошти в роздрібну та оптову торгівлю, оскільки ці напрямки вважаються непривабливими. Місце сільського господарства – так званий нейтральний сектор, до якого часто ще відносять добувну промисловість, індустрію розваг та інвестиції в нерухомість. Тобто інвестиції в нейтральні сектори розглядаються, але запропоновані проекти мають бути революційними, інноваційними, еволюційними чи пропонується виробництво дешевих продуктів-замінників [5].

Статистичні дані свідчать про те, що в США, де венчурна індустрія розвинена досить добре, в сільське господарство направляється 15-16,5% загальних інвестицій, що становить 4,65 млрд. дол. із загальних 29,69 млрд. дол. у 2013 році. В ЄС ситуація гірша, у 2013 р. за рахунок венчурного капіталу було профінансовано 43 компанії. Загальна сума інвестицій становила 0,76 млрд. євро, що складає лише 2,11% ринку венчурного капіталу. Проте за даними Європейської асоціації венчурного капіталу найбільше венчурного капіталу направляється в сільське господарство Норвегії – 15,6% (4 компанії), Франції – 5,6% (8 компаній), Фінляндії – 6,3 % (8 компаній), Нідерландів – 2,7% (12 компаній). В Україні за рахунок венчурних фондів лише в 2011 р. було профінансовано 1 компанію на суму 21 тис. євро, в 2012-2013 роках венчурні інвестиції в аграрний сектор не надходили.

Серед основних перешкод, з якими зіштовхується венчурний інвестор, який хоче інвестувати в сільське господарство, виділяють наступні: високий ризик, низький розвиток законодавства в сфері венчурних інвестицій, низький рівень розвитку біржових інститутів, сезонність виробництва (рослинництво), мала кількість підприємців в аграрному секторі, які претендують на венчурний капітал, недостатній розвиток інфраструктури.

Окремо слід відзначити слабкий розвиток ринку венчурних інвестицій, про що в одному з інтерв'ю заявив Сергій Квіт: «Ринку венчурних інвестицій в нас немає. Венчурних фондів – десятки. Але навіть за присутності українських засновників, вони реєструються за межами України, в тих країнах, де менші податки і краще захищена інтелектуальна власність. Якщо в Україні з'являється команда з перспективними напрямками досліджень, дуже швидко інтелектуальний продукт реєструється десь у Швейцарії, Голландії чи на Кіпрі, сам прилад (умовно) виробляється через дешевищу в Китаї, а команда фізично може з'явитися у Сполучених Штатах Америки» [4].

Отже, венчурні інвестиції розглядаються як реальний інструмент фінансування аграрного сектору економіки в ряді європейських країн. І в сучасних умовах економіки України венчурний капітал міг би бути використаний для розвитку сільського господарства і переорієнтування виробництва. Але на шляху венчурного інвестора постає ряд перешкод серед яких найсуттєвішими є недосконалість законодавчої бази, низький рівень розвитку біржових інститутів, високі ризики та роль аграрного сектору як засіб акумуляції ресурсів для розвитку інших галузей.

Література: 1. Амосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. – СПб.: РАВИ, 2004. – 409 с. 2. Карасовская О.В. Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине. – К.: Конус-Ю, 2013. – 108 с. 3. Родионов И. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике – СПб: РАВИ, 2011. – 173 с. 4. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247442547. 5. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://forbes.ua/nation/1389006-finansovyyj-krizis-glazami-ukrainskih-finansistov>

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Козелецький П.С., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія

Позицію країни на світовому ринку визначає обсяг і структура експорту, що найбільш швидко реагує на зміни кон'юнктури світового ринку та може бути джерелом для стимулювання економічного зростання. Саме експортери першими можуть залучити іноземні інвестиції, які забезпечать відновлення вітчизняного виробництва. Таким чином, експорт, обумовлений попитом з боку закордонних підприємств, створює стимули для розвитку виробництва усередині країни і одночасно дає можливість фінансувати модернізацію виробництва за допомогою іноземного капіталу. Частка залежності економіки країни від експорту визначається за такою формулою:

$$ДЗ = E_k / ВВП * 100\%$$

де ДЗ - частка залежності економіки країни від експорту;

E_k - вартісний обсяг експорту, млн. грн.;

ВВП - валовий внутрішній продукт, млн. грн.

Залежність економіки країни від імпорту характеризує показник імпоротної квоти (КІ), що визначається такою формулою:

$$КІ = I_M / ВВП * 100\%$$

де КІ - імпортна квота;

I - вартісний обсяг імпорту країни, млн. грн.

Для характеристики участі країни в зовнішній торгівлі розраховується частка торговельного обороту (ДО) за такою формулою:

$$ДО = ((E_k + I_M) / ВВП) * 100\%$$

де ДО - частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП країни;

E_k - вартісний обсяг експорту країни, млн. грн.;

I_M - вартісний обсяг імпорту країни, млн. грн.

Для аналізу ролі країни в міжнародному поділі праці використовують коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації, що розраховується за такою формулою:

$$ВМС = ((E_k - I_M) / (E_k + I_M)) * 100\%$$

де ВМС - коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації;

E_k - вартісний обсяг експорту країни, млн. грн.;

I_M - вартісний обсяг імпорту країни, млн. грн.

Ще одним показником, який характеризує співвідношення експорту та імпорту, є коефіцієнт покриття імпорту експортом. Він визначається в такий спосіб:

$$K_{\Pi} = (E_k / I_M) * 100\%$$

де K_{Π} - коефіцієнт покриття імпорту експортом;

E_k - вартісний обсяг експорту країни, млн. грн.;

I_M - вартісний обсяг імпорту країни, млн. грн. [5].

Основними показниками, які кількісно і якісно характеризують стан зовнішніх економічних зв'язків у країні є показники результативності, а саме: експорт, імпорт і зовнішньоторговельний оборот на душу населення. Вони є відношенням обсягу експорту, імпорту і зовнішньоторговельного обороту до кількості населення у країні [6]. Розрахунок динаміки основних показників ЗЕД України (див. табл. 1) показують, що різкі коливання показника ДЗ обумовлені нестабільним положенням України на зовнішньому ринку. В останні 2009-2013 роки цей показник установився в межах 48%, що свідчить про досить істотний вплив експорту на економіку України. Подальше зростання цього показника може призвести до того, що будь-які зміни зовнішнього ринку матимуть сильний вплив на українських виробників. Для порівняння в інших країнах цей показник такий: у США - 12,1%, Канаді - 40%, Нідерландах - 56%, Бельгії - 73,4%.

Показники залежності від експорту та від імпорту відображають обсяги зовнішньоторговельної діяльності країни і взаємозалежність.

Таблиця 1

Динаміка основних показників ЗЕД України у %

Рік	ДЗ	КІ	ДО	ВМС	Кп
1997	53,71	34,47	88,19	+21,81	155,79
2001	43,27	41,96	85,23	+1,52	103,10
2005	51,47	50,69	102,16	+0,76	101,54
2009	47,46	49,17	96,63	-1,77	96,52
2013	43,30	51,54	94,84	-8,69	84,00

Коливання показника КІ часто аналогічні змінам ДЗ. Це пояснюється тим, що збільшення обсягів експорту, яке відображається зростанням показника ДЗ, супроводжується збільшенням валютних надходжень в Україну від реалізації експортних операцій. У свою чергу, приріст валютних надходжень у країну дає можливість збільшити обсяги імпортних угод. Отже, при збільшенні показника ДЗ, в більшості випадків, зростає показник КІ, і навпаки, при зниженні обсягів експорту (зменшенні показника ДЗ) знижуються валютні надходження, і країна змушена скорочувати обсяги імпорту. Варто відмітити, що у 2008 р. показник залежності економіки країни від експорту досяг максимуму - 75%, що довело суттєву залежність економіки України від експорту. У 2009-2013 рр. ця залежність поступово знизилася і складає зараз близько 44%, що не є критичним для вітчизняної економіки.

Утягнення України в зовнішню торгівлю за період, що аналізується, високе. Починаючи з 2002 р. значення показника ДО перевищувало 90%, а в 2005 р. досягло 102,16% і свідчить про те, що більшість українських підприємств, виконуючи експортно-імпортні операції в різних обсягах, істотно залежать від ефективності їх

виконання. З одного боку, це відображає більш глибоку інтеграцію України в зовнішньоекономічні зв'язки, а з іншого - вимагає особливої уваги до аналізу співвідношення експорту і імпорту в торговому обороті країни. Крім того, така ситуація може відображати збільшення обсягів експорту за рахунок продукції низького ступеня переробки сировини. Аналіз динаміки наукомісткої продукції у складі експорту та імпорту довів, що її частка не перевищує 18%, що характеризує сировинну структуру експорту України. Подальше зростання показника ДО (див. табл. 1) викликає занепокоєння, що експортуючи сировину і імпортуючи високотехнологічну продукцію, Україна може потрапити в пастку сировинної спеціалізації і тим самим посилити відставання від розвинутих країн світу. Значення цього показника для різних країн диференційовано, наприклад у Сінгапурі він становить 356%, а в Японії -17%.

Позитивне значення показника ВМС характеризує ситуацію, коли в зовнішній торгівлі домінує експорт. Від'ємне значення цього показника свідчить, що країна виступає на міжнародному ринку як імпортер. Якщо значення показника дорівнює + 100% чи - 100%, то країна є виключно експортером, чи тільки імпортером відповідно.

З 2001 по 2005 рр. Україна бере участь у міжнародній торгівлі переважно як експортер, хоча значення показника невелике. Починаючи вже з 2006 р. і до сьогодні, ВМС від'ємний, що характеризує втрату позицій українських-підприємств-експортерів на світовому ринку, та спеціалізацію України як імпортера. Вперше за останні роки показник досяг позитивного значення у першому півріччі 2010 р., що свідчить про збалансованість зовнішньоекономічної діяльності України в цей період.

Аналіз динаміки коефіцієнта покриття імпорту експортом показує, що в період з 2001 по 2005 рр. експорт незначно покриває імпорт, і показник мав тенденцію до зниження, а в період з 2006 по 2009 рр. експортних надходжень було недостатньо для оплати імпортованих товарів та послуг. У 2009 р. показник досяг 96,52%, що свідчить про те, що вартісні обсяги експортних та імпортних угод майже збалансувалися.

Література: 1. Державний комітет статистики: [Електронний ресурс] : офіційний сайт. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Крамарева О.М. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: аналіз і стратегія розвитку / О.М. Крамарева // Теорія та практика державного управління. - 2011. - Вип. 1 (32). - С. 1-5. 3. Цьомик Ю.В. Критерії та показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної системи країни / Ю.В. Цьомик // Економіка і управління. - 2005. - № 6. - С. 48-52.

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Монастирська Л.Я., магістр
Рибальченко Л.В., к.е.н., доцент
Вища школа права та адміністрації м. Жешув, Польща
e-mail: monastyrna@mail.ru

На сучасному етапі розвитку економіки України першочерговим завданням є забезпечення належних темпів економічного зростання, адже саме воно є неодмінною умовою забезпечення національної безпеки України. Тільки на основі прискореного економічного зростання, що є відображенням істотного збільшення економічного потенціалу країни, Україна зможе посісти гідне місце серед економічно розвинених держав світу.

Реалії сьогодення засвідчують, що однією з найактуальніших проблем є наявність значних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів, які проявляються, в першу чергу, у нерівності між темпами економічного зростання в них і призводять до стримування економічного зростання в державі в цілому. З огляду на це, забезпечення прискореного економічного зростання є неможливим без подолання міжрегіональних відмінностей у розвитку окремих територій. Враховуючи вищезазначене, очевидно, що економічне зростання країни залежить значною мірою від забезпечення належних темпів зростання в її регіонах.

Запорукою економічного зростання як на макроекономічному, так і на регіональному рівні виступає активізація інноваційних процесів. Феномен інноваційних процесів як засобу економічного зростання в регіонах полягає у їх позитивному впливі на модернізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності на основі інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва. В свою чергу, в інноваційній сфері є ряд проблем, що стримують позитивний вплив інноваційних процесів на економічне зростання в регіонах. Це і незбалансованість протікання інвестиційних та інноваційних процесів всередині регіонів та на міжрегіональному рівні, недостатність обсягів фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, низька ефективність інвестицій, диспропорції регіонів за рівнем інвестиційної привабливості та інноваційної активності тощо.

Необхідність розв'язання зазначених проблем регіонального розвитку та наявність нагальної потреби в системному дослідженні регулювання інноваційних процесів регіонів обумовили актуальність вибраної теми дослідження.

Досліджено, що найбільша частка наукових працівників в структурі економічно-активного населення у 2013 р. належить м. Києву (100 балів), Харківській (44,74 бали) та Запорізькій областям

(27,2 бали), які є лідерами. Найнижчий рейтинг мають Волинська (1,93 бали), Тернопільська (1,64 бали), Житомирська (1,31 бали), Рівненська (0,94 бали) та Хмельницька (0 балів) області.

За обсягами наукових та науково-технічних робіт найвищий рейтинг має м. Київ (100 балів) та Харківська (42,32 бали) область. Найнижчий рейтинг має Тернопільська (0,24 бали), Рівненська (0,13 бали) та Хмельницька область (0 балів).

Що стосується частки промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у 2013 р., то вона була найвищою в м. Києві (100 балів), Харківській (77,42 бали), Івано-Франківській (68,82 бали), Сумській (67,74 бали) та Херсонській (66,67 балів) областях. Найнижчі значення рейтингу за даним показником мають Запорізька (0 балів) та Київська (12,9 бали) області.

Найвищим рейтингом по інноваційній складовій є м. Київ (79,59 бали). В п'ятірку лідерів входять також Луганська (42,08 бали), Харківська (41,21 бали), Дніпропетровська (40,16 бали), Полтавська та Сумська області (39,22 та 32,18 бали відповідно). Найнижчим рейтингом відрізняються м. Севастополь (12,42 бали), Хмельницька (12,65 бали), Київська (10,17 бали), Житомирська (10,12 бали), Рівненська (6,47 бали) та АР Крим (9,82 бали).

Що стосується рейтингу регіонів по економічному росту, то найвищим він є в м. Києві (74,82 бали), Донецькій (62,08 бали) та Дніпропетровській областях (50,45 бали). Найнижчим показником характеризуються Сумська (4,7 бали), Чернівецька (4,01 бали) та Тернопільська (1,52 бали) області.

Таким чином, виявлено взаємозв'язок між рівнем інноваційної діяльності та економічним ростом регіонів України. Визначено, що в регіонах України недостатньо уваги приділяється інноваційній діяльності за напрямками здійснення наукових та науково-технічних робіт, обсягом реалізованої інноваційної промислової продукції, регулювання якої дасть змогу забезпечити економічне зростання не лише в регіоні, а й сприятиме зростанню економіки на державному рівні.

Література: 1. Артеменко В.Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів /В. Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97. 2. Держава та економічне зростання (концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України) / За ред. Кваснюка Б.Є. – К.: Ін-т економ. прогноз., 2011. – 88 с. 3. Статистичні збірники «Регіони України» за 2013 рр. // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Павлова О.М., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: fin.fak.pavlova@gmail.com

Фондовий ринок є сегментом фінансового ринку як система економічних та правових відносин, пов'язаних із випуском та обігом цінних паперів [3 с.358].

З часу набуття країною незалежності, фондовий ринок не функціонує в повній мірі. Основними причинами цього є погана розвиненість економіки, відсутність належних інструментів фінансової політики і нездатність розвивати свої кращі якості. Всі ці фактори не викликають бажання в інвесторів вкладати свої гроші в економіку України. Звичайно ж, більше доходу приносять ризикові інвестиції, а це ще більше ускладнює становище.

На кінець 2013 р. ринок акцій демонструє значний спад. Деякі експерти називають 2013 роком застою та занепаду. Це пов'язано з тим, що економіка України в останні роки переживає не найкращі часи. Головними біржами українського фондового ринку, як і раніше, залишаються Українська біржа і ПФТС (Перша Фондова Торговельна Система).

Незважаючи на проголошене об'єднання, вони все ще функціонують окремо з досить великими розбіжностями. Так, за весь 2013 рік індекс УБ знизився на 5,2%. Згідно навіть найбільш песимістичним прогнозам, індекс до кінця 2013 року повинен був знаходитися на позначці не нижче 1000 пунктів, а за оптимістичними - наблизитися до 2000 пунктів. Проте, практично весь рік індекс УБ знаходився в межах 800-900 пунктів, зрідка виходячи за ці рамки.

Безладна динаміка індексу сильно залежала від російського ринку акцій. Пік зростання припав на початок року з показником в 1047,39 пунктів, після цього почалося різке зниження буквально в березні, коли індекс впав до позначки 797,06 пункту. Однак, злеті і падіння, як і спроби проявити незалежність від зовнішніх факторів, стримувалися низьким обсягом ліквідності на ринку. Лише деякі з «блакитних фішок» індексу УБ показали зростання капіталізації протягом усього року. До них відносяться Укрсоцбанк (+44,8%), Райффайзен Банк Аваль (+32,2%) і "Донбасенерго" (+28,1%). З негативною динамікою лідирували папери Алчевського меткомбінату (-27%), "Центренерго" (-25,7%) і "Мотор Січі" (-20,4%).

Щодо індексу ПФТС, то динаміка цього показника майже не змінюється. На початку року індекс злетів до позначки 379,83 пунктів зі збільшенням частки торгів і через два місяці після спаду активності, слідом за індексом УБ, ПФТС знизився до 286,03 пункту. Останній квартал ознаменувався невеликими коливаннями, які залишалися на

одному рівні, і закриття 30.12.2013р. пройшло з відміткою в 300,53 пунктів.

Криза на фондовому ринку тягнеться ще з середини 2013 року. Причиною цього є можливе об'єднання двох провідних торговельних майданчиків України - Української біржі і ПФТС. Капіталізація компаній, що котируються на УБ значно вище ПФТС, однак, останнім часом УБ втрачає свої позиції. Операції на цьому майданчику стали зменшуватися, і інвестори почали шукати альтернативні можливості. Тому, щоб не зруйнувати до кінця ледве функціонуючий ринок, на даний момент обговорюється план об'єднання двох бірж. У такій ситуації можливості двох бірж і їх майбутнє як одного цілого не зовсім ясні. Все через те, що український фондовий ринок фактично знаходиться у володінні російських акціонерів. Найбільшим акціонером обох бірж є "Московська біржа", якій належить 50% +1 акцій ПФТС та 43,08% акцій УБ. І, відповідно, саме МБ контролює ситуацію, незалежно від бажання учасників угоди.

Так, істотною проблемою стала оцінка активів обох бірж. "Московська біржа" пропонувала викупити частку міноритаріїв УБ за ціною 0,8 номіналу акції, однак акціонери відмовилися від такої пропозиції, визнавши її не вигідною. Нещодавно розглянутий у ході проведеного зборів акціонерів УБ план дій щодо об'єднання з ПФТС передбачає доручення біржовій раді УБ звернутися до ПФТС з пропозицією провести емісію акцій на користь УБ, а також викупити її акції, тобто провести "конвертацію" цінних паперів. У разі вдалого ходу операції, біржі офіційно оголосять про злиття. А ось що дістанеться російським акціонерам - вже інше питання [1].

Важливим також є вплив ззовні. Лістинг українських компаній на міжнародних біржах приносить додатковий капітал у країну і приваблює іноземних інвесторів. З іншого боку, міжнародний фондовий ринок розвивається і росте, а на українському ринку це ніяк не позначається. До того ж, політична нестабільність, як вже згадувалося раніше, значно руйнує цілісність економіки і довіру інвесторів [2].

Вихід із ситуації є. Все, що потрібно зробити, - це налагодити співпрацю з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, поліпшити своє становище на світовому ринку, вплинути на підвищення світових рейтингів, структурувати економіку і вирішити політичний конфлікт. Саме ці дії приведуть не тільки фондовий ринок в порядок, але і всю економіку країни в цілому.

Література: 1. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку. 2. Полівана О. Фондовий ринок України: огляд ринку і аналіз тенденцій. 3. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навчальний посібник / В.М. Шелудько // К.: Знання-Прес, 2003. – 535 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗИ

Персенко Л.І., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: Lilchik.1990@mail.ru

Найважливішим елементом соціально-економічних відносин, які представляють собою сукупність відносин між людьми, які складаються в процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ, послуг є соціально-економічні інтереси.

Наукові дослідження про місце, роль і спрямованість соціально-економічних інтересів, їх характер в умовах нестабільності, викликаних глобальною, економічною та політичною кризою, дозволяють виявляти внутрішні джерела рушійних сил розвитку, визначати передумови економічної поведінки, дають можливість прогнозувати дії економічних суб'єктів. Саме тому визначення факторів, що впливають на формування соціально-економічних інтересів регіону в умовах кризи, має особливе значення для розробки плану подальших дій щодо відновлення економіки країни в цілому. Так механізм формування соціально-економічних інтересів регіону має враховувати адаптацію всіх сфер діяльності регіону до складних умов функціонування.

Сьогодні, з урахуванням кризового стану економіки України, одним з факторів відновлення соціально-економічного стану регіонів країни є успішне функціонування промислової бази кожного з регіонів, які визначають загальну динаміку розвитку економіки як регіонів, так і країни в цілому. Останні події, що відбуваються в Україні та у світі, лише поглиблюють кризові процеси у всіх сферах діяльності та визначають антикризове управління як пріоритетний напрям наукових і практичних досліджень. Постає необхідність розробки дієвих фінансових та економічних механізмів управління регіонами, які б враховували кризові умови функціонування. Адже Україна опинилась перед надзвичайно складними проблемами: спад виробництва, інфляція, збільшення затрат та низька конкурентоспроможність на фоні швидкого розповсюдження посередництва та збитковості підприємств, стрімке зростання безробіття, зубожіння переважної більшості населення, різке падіння купівельної спроможності та погіршення структури споживання [3].

Зміст регіонального соціально-економічного інтересу може розглядатися за такими складовими, як пряма та опосередкована:

- пряма складова включає компоненти, що належать до безпосередніх потреб регіону - забезпечення оптимальних умов

життєдіяльності населення, підтримання сприятливих екологічних умов, задоволення потреб у споживчих товарах, забезпечення послугами соціальної інфраструктури, робочими місцями тощо;

- опосередкована складова включає потреби більш високого рівня народного господарства, у складі якого регіон займає місце підсистеми у створенні продукції, що задовольняє потреби загальнодержавного рівня. На це спрямований інтерес галузей, що і є прямою складовою галузевого інтересу. Економічні інтереси потребують спочатку визначення, а потім ефективного механізму своєї реалізації та захисту [2].

Механізм формування соціально-економічних інтересів регіону має враховувати адаптацію всіх сфер діяльності регіону до складних умов функціонування. Так як забезпечення соціально-економічного розвитку регіону можливе тільки тоді, коли враховуються інтереси всіх учасників процесу його розвитку: підприємств, галузей, міст, районів тощо.

Тобто, сьогодні, на формування соціально-економічних інтересів регіонів України впливає низка зовнішніх і внутрішніх факторів, серед яких визначальним є політична та економічна нестабільність країни в цілому, і як наслідок, кожного з її регіонів. На Україну впливає стан світової економіки, зокрема, внаслідок процесів глобалізації цей зв'язок є більш значущим.

На різних рівнях регіонального розвитку тісно переплітаються економічні, політичні, екологічні та інші інтереси, причому чим вищий рівень регіонального розвитку, тим більше учасників вступають у процес, тим ширше коло інтересів. Таким чином, метою забезпечення соціально-економічного розвитку регіону є захист регіональних економічних інтересів.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПІДХІД У РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННІ

Піменова М.М., асистент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Capricornmasha9@yandex.ru

Система управління ресурсозбереженням складається з певного комплексу підсистем, які мають повністю охоплювати усі елементи та усі аспекти функціонування об'єкту ресурсозбереження. В основі системи – грошові або фінансові ресурси відіграють основну роль для розвитку і підтримки діяльності підприємства. Конкретизуючим у даному випадку виступає фактор інвестиційного ресурсу.

Екологічне інвестування передбачає інвестування сфери природокористування та охорони навколишнього середовища. Екологічними інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в народногосподарський обіг, основною метою яких є запобігання, обмеження, усунення і відновлення забруднень навколишнього природного середовища.

У ринкових умовах підвищення ефективності ресурсозбереження визначається комплексом заходів з удосконалення всіх елементів механізму раціонального використання ресурсів. Інноваційний механізм забезпечення ресурсозбереження в регіоні має відповідати таким вимогам: охоплювати всі джерела і види ресурсів; всі стадії відтворювального циклу; включати комплекс елементів управління. Він повинен сприяти підвищенню рівня комплексного використання ресурсів, використанню відходів і вторинної сировини на базі застосування передових технологій. Таким чином, механізм забезпечення ресурсозбереження в регіоні є системою засобів та інструментів, за допомогою яких може бути забезпечене підвищення ефективності використання ресурсів.

Формування інноваційного механізму ресурсозбереження в регіоні передбачає:

- організаційне забезпечення – поліпшення організаційно-управлінської структури, спрямованої на забезпечення узгодженої діяльності промислових підприємств і регіону в питаннях раціонального ресурсоспоживання, включаючи природоохоронну діяльність;
- економічне забезпечення – застосування економічних нормативів ресурсоспоживання, інструментів фінансування ресурсозаощаджувальних маловідходних технологій;
- нормативно-правове забезпечення – вдосконалення правових і законодавчих актів, стандартів ресурсозбереження з урахуванням зарубіжного досвіду;
- технологічне забезпечення – розробка і впровадження ресурсозберігаючих маловідходних і безвідходних технологій;
- інформаційне забезпечення – моніторинг виробничих втрат ресурсів, відходів і використання вторинних ресурсів.

Слід зазначити, що інноваційний механізм забезпечення ресурсозбереження має ґрунтуватися на комплексному використанні ресурсів, з урахуванням системного взаємозв'язку всіх видів ресурсів, що залучаються до виробничого процесу: природних, матеріально-сировинних, трудових, основних фондів, інтелектуальних, фінансових та інформаційних ресурсів.

Необхідним є розвиток інноваційної діяльності з боку держави та місцевих органів влади шляхом економічного стимулювання активізації вітчизняної інноваційної діяльності з метою створення

нових зразків високоефективних ресурсозаощаджувальних технік і технологій з прийнятним ціновим рівнем та шляхом державного сприяння розвитку інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технопарків тощо).

Література: 1. Андреева Н.М. Теоретичні основи екологізації інвестиційної діяльності в Україні / Н.М. Андреева // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 314-320. 2. Арестов С.В. Основи формування ефективності екосистемного трансферу при екологічному інвестуванні / С.В. Арестов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/2.pdf. 3. Ахромкін Є. Інноваційний механізм забезпечення ресурсозбереження в регіоні / Є. Ахромкін // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 27-31. 4. Кубай Д. Формування і використання природоохоронних інвестицій в Україні / Д. Кубай // Вісник Львівського університету. – 2008. – Вип. 39. – С. 251-256. 5. Сотник І.М. Напрямки вдосконалення еколого-економічного інструментарію мотивації ресурсозбереження в Україні / І.М. Сотник // Управління розвитком. – 2009. – № 8. – С. 22-24.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Рибальченко Л.В., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: luda_r@ukr.net

Економічні зміни, що відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємства до системи міжнародних економічних зв'язків та залучення іноземних підприємців до діяльності в Україні. Зовнішньоекономічна діяльність кожної країни є важливою умовою її зростання і сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу.

Важливим завданням розвитку зовнішньоекономічного комплексу кожної країни є об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності в єдину функціонуючу систему.

Зовнішньоекономічні зв'язки формуються і здійснюються під впливом різноманітних регуляторів, що діють на виникнення зв'язків і спрямовуватимуть їх розвиток в єдину ефективну політико-економічну систему, яка захищає інтереси держави.

Зовнішньоторговельні операції України у 2014 році проводились з партнерами із 217 країн світу. Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 15874,2 млн.дол., або 31,7% від загального обсягу експорту, та збільшився порівняно з аналогічним періодом 2013 р. на 1037 млн.дол., або на 7% (у січні-листопаді 2013 р. – 14837,2 млн.дол., або 26,3%). За січень-листопад 2014 р. експорт товарів становив 50113,6 млн.дол. США, імпорт –

49820,4 млн.дол. Порівняно із січнем-листопадом 2013 р. експорт скоротився на 11,3% (на 6367,4 млн.дол.), імпорт – на 27,6% (на 19038,1 млн.дол.) [1,2].

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі – 4,9% від загального обсягу експорту, Італії – 4,6%, Німеччини – 3% та Угорщини – 2,8%, серед інших країн до Росії – 18,7%, Туреччини – 6,5%, Єгипту – 5,1%, Китаю – 4,8%, Індії – 3,4% та Білорусі – 3%.

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Італії на 9,9%, Польщі – на 9,1%, Єгипту – на 7,3% та Німеччини – на 5,5%. Одночасно скоротився до Росії на 31,2%, Білорусі – на 15,9%, Туреччини – на 4,4% та Індії – на 3,3%.

Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив 19156,8 млн.дол., або 38,5% від загального обсягу, та зменшився проти відповідного періоду 2013 р. на 4977 млн.дол., або на 20,6%. Скоротились поставки засобів наземного транспорту, крім залізничного, на 56,7%, паперу та картону – на 34,3%, механічних машин – на 29,9%, різноманітної хімічної продукції – на 26,8%, електричних машин – на 20,5%, фармацевтичної продукції – на 20,4%, пластмас, полімерних матеріалів – на 17,5%.

Проти відповідного періоду 2013 р. імпорт товарів збільшився тільки з Білорусі на 12,6% та Угорщини на 4,1%, з решти найбільших країн-партнерів зменшився: з Росії – на 43,4%, США – на 29%, Китаю – на 28,4%, Італії – на 25,6%, Польщі – на 23,8% та Німеччини – на 20% [1,2].

В Україні послуги з переробки давальницької сировини є достатньо розповсюдженими в багатьох галузях, насамперед у нафтопереробній та легкій промисловості. Так, за 11 місяців 2014 р. В Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 2829,9 млн.дол. (менше на 13% порівняно із січнем-листопадом 2013 р.). Найбільші поставки здійснювались із Німеччини, Польщі та Угорщини. Експорт готової продукції з імпортової давальницької сировини становив 3954,1 млн.дол. (менше на 14%).

Експорт давальницької сировини становив 48,1 млн.дол. (на 50,7% менше обсягу 11 місяців 2013 р.). У той же час до України імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 138,6 млн.дол. (більше на 38,2%). Найбільші поставки здійснювались із Швеції, Швейцарії та Німеччини.

За остання роки в Україні відбувалась нехарактерна для більшості світових економік ситуація, пов'язана з диспропорціями в експортно-імпортній структурі. Ця тенденція пов'язана із зростанням імпорту, а не експорту товарів, що негативно впливає на українську економіку.

Подальший розвиток економіки України повинен бути пов'язаним з тією економічною стратегією, яка орієнтована на розвиток

зовнішньоекономічної діяльності, експортно орієнтованих галузей та підприємств, підвищення конкурентоздатності продукції вітчизняних виробників.

Таким чином, необхідно зазначити, що на зовнішньоекономічну діяльність країни суттєво впливає рівень розвитку та стабільність національної економіки, система цін, а також правова система самої країни та країн, з якими здійснюється зовнішньоекономічна діяльність.

Література: 1. Державна служба статистики України, 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>.

ДЕМОГРАФІЧНІ ТА МІГРАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Семенова З.Г., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Тенденції до зміни чисельності та структури населення, характер його руху є достатньо вагомим свідченням наявності чи відсутності проблем (диспропорцій) у соціально-економічному розвитку будь-якого ієрархічного рівня системи-національної економіки в цілому, окремого регіону, окремого населеного пункту. Порушення нормальної природної пропорційності економічного розвитку, як правило, супроводжується активним реагуванням з боку населення, що проявляється у зміні місця проживання та роботи, політичних поступках, негативній динаміці соціальних індикаторів, а також зниженні народжуваності та тривалості життя, викривленні демографічної ситуації, зростанні злочинності тощо [1, с. 33].

Ці явища можуть привести до зниження темпів соціально-економічного розвитку регіонів, країни.

Демографічним змінам, процесам міграції населення, що відбуваються у суспільстві, присвячені праці науковців. Серед них: В. Кравцік, Е. Лібанова, М. Некрасов, О. Осауленко, О. Позняк, У. Садової, В. Стешенко та інші вчені. Але питання оцінки впливу демографічних, міграційних процесів на соціально-економічний розвиток регіонів, країни недостатньо досліджені.

Метою даного дослідження є визначення демографічних та міграційних проблем країни, їх впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, країни.

Фундаментальна демографічна наука встановила що впродовж ХХ ст. в Україні змінився характер демовідтворення, а саме з країни із

достатньо високим природним приростом вона поступове трансформувалась на територію, де (починаючи з 70-х рр.) все більшою мірою наростала демографічна криза, що в подальшому призвела до прямій депопуляції населення. Виникла ситуація, коли коефіцієнт смертності різко переважає коефіцієнт народжуваності, внаслідок чого встановлюється стійке і до того ж періодично зростаюче зменшення чисельності населення. За таких умов надзвичайно важко скласти на довготривалу перспективу надійний прогноз розвитку населення певних територій. Розвиток територій може повністю залежати від притоку робочої сили ззовні. Результати аналізу статистичної інформації підтверджують, що з початку депопуляції чисельність населення України зменшилась з 51,9 млн. до 45,4 млн. осіб у 2013р., тобто на 12,52%. Несприятлива демоситуація спостерігається практично в усіх регіонах країни. За 12 років після Всеукраїнського перепису населення України скоротилось на 6,4%, тоді як населення Східного регіону - на 7,9%, Центрального на 5,8%, Південного - на 4,9%, Західного лише на 3,5%. Регіони України продовжують суттєво диференціюватись за відтворенням населення. Рівень депопуляції у Західному регіоні у понад два рази поступається перед аналогічним показником у Східному регіоні.

Ситуація з можливостями відтворення людського потенціалу в Україні ускладнюється наявністю потенційної і реальної еміграції. Тривалий час у міждержавному обміні населення України домінували процеси еміграції, а лише впродовж кількох останніх років на перше місце висунулась імміграція. Позитивним моментом є зміна вектора міждержавних міграційних потоків, починаючи з 2005 року, коли вперше кількість міжнародних мігрантів перевищила кількість вибулих в інші країни. Ця тенденція зберігалася в усі наступні роки. Так, у 2010 р. сальдо міждержавної міграції становило 16,1 тис. осіб, а в 2013 р. - 31,9 тис. осіб [4, с. 326-327]. Від'ємне значення сальдо міждержавної міграції продовжувало зберігатись лише в одній області Західного регіону (Закарпатської області). Це дозволяє зробити висновок, що збереження окремих переваг деморозвитку в Західному регіоні здебільшого нівелюється посиленням відтоком робочої сили за кордон. Аналіз структури міграційного сальдо за статевовіковим складом показує, що основна частка припадає на людей працездатного віку. Структура міграційних потоків в Україну за регіонами прибуття є стабільною протягом усього періоду, що розглядається. Приблизно 2/3 прибулих складають мешканці європейських країн, близько 30% - це представники азіатських країн та Ізраїлю.

Для сучасної України проблема міждержавної міграції актуальна, оскільки щоб Україна змогла поновити максимально зафіксовану чисельність її населення, необхідно щорічно приймати до півмільйона іммігрантів. Хоча у далекій перспективі це може

призвести й до інших проблем - загострення міжнаціональних та міжконфесійних конфліктів.

Стан соціально-економічної захищеності мігрантів є результатом впливу різних факторів, котрі позначаються на соціально-економічному розвитку держави, на функціонуванні її ринків - праці, землі, капіталу. Це обумовлює потребу постійного спостереження за їх дією.

Соціально - економічна захищеність мігрантів поєднує різні аспекти людської життєдіяльності: від захищеності умов демовідтворення і розвитку, захищеності роботи, життєвого рівня, навколишнього та соціального середовища до захищеності особистої свободи та рівноправності. Соціально-економічна захищеність мігрантів включає правові, економічні, соціальні, морально-психологічні, інформаційно-ресурсні, організаційні та інші питання, котрі слід об'єктивно оцінювати.

Однак недостатність концептуального визначення державної міграційної політики, інноваційних принципів діяльності державних органів у сфері міграції, стратегічних цілей, завдань і стандартів із забезпечення реалізації прав людини не дає змоги підвищити ефективність протидії явищам, що становлять суттєву загрозу національній безпеці-незаконній міграції, загостренню демографічної кризи, відтоку за межі території України її працівників інтелектуальної сфери та висококваліфікованої частини працездатного населення [1], не дозволяє повною мірою використовувати соціально-економічний потенціал міграційної активності як чинник ефективного управління міграцією. Програмні документи, що існують у сфері трудової міграції в Україні, не створюють чітких механізмів та інструментарію для реалізації міграційної політики в галузі трудових відносин.

В умовах глобальної боротьби за зайнятість скороченню трудової міграції робочої сили з України має слугувати як міграційна, так і вся соціально-економічна політика держави, а вихідним пунктом механізму її реалізації має стати підтримка програм внутрішнього реінвестування економіки, залучення фінансових ресурсів трудових мігрантів у розвиток сфер життєдіяльності українського суспільства, а також створення нових ефективних бізнес-проектів.

Стратегія державної регіональної економічної політики на перспективу має розроблятися з урахуванням наявних тенденцій та включати економічні, соціальні й адміністративні заходи, спрямовані на покращання ситуації у регіонах, де демографічні та міграційні показники найбільше зумовлюють виникнення соціально-економічних проблем у функціонуванні регіональної господарської системи.

Література: 1. Концепція Державної міграційної політики України (Прийнята Указом Президента України від 30.05.2011р. №622). - Режим доступу: <http://zakon.Ua/laws/show/622/2011>. 2. Бідак В.Я. Соціальні та демографічні

імперативи дослідження суспільних систем українськими вченими-регіоналістами / В.Я. Бідак, С.О. Цапок, О.Т. Риндзак // Регіональна економіка. - 2014. № 3. - С. 121-129. 3. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. - М.: Эдиториал УРСС. – 2003. – 368 с. 4. Статистичний щорічник України за 2013 рік. - К.: Державна служба статистики України. Август Трейд. - 2014. – 534 с. 5. Пресс-релиз ООН по данным статистики глобальной миграции (2013). - Режим доступа: http://www.un.org/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide_totals2013pdf 6. Тищенко О.П. Демографічні та міграційні чинники формування диспропорцій регіонального розвитку національної економіки / О.П. Тищенко // Статистика України. - 2012. - № 1. - С. 41-47.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Тетеринец Т.А., к.э.н., доцент

*Белорусский государственный аграрный технический
университет*

Чиж Д.А., к.э.н., доцент

Белорусский государственный университет

Главной целью региональной политики Республики Беларусь является создание благоприятных условий жизнедеятельности населения на всей территории страны, обеспечение гармоничного социально-экономического развития системы городского и сельского расселения.

Для этого необходимо решить целый ряд задач, важнейшие из которых: создание условий для укрепления собственной экономической базы регионов; формирование рациональной пространственной структуры экономики, совершенствование территориального разделения труда; развитие эффективных и конкурентоспособных направлений специализации регионов.

Реализация вышеуказанных задач предполагает разработку основных направлений социально-экономического развития регионов в кратко- и долгосрочной перспективе:

1. Совершенствование системы расселения, оптимизация системы сельских и поселковых Советов, совершенствование административно-территориального деления (АТД): сдерживающее развитие столицы - г. Минска и стимулирование оттока населения в города-спутники, сохранение и эффективное использование потенциала больших и средних городских поселений, а также создание условий для поддерживающего развития малых городов и сельских поселений.

С целью оптимизации АТД Республики Беларусь необходимо рассмотреть вопрос целесообразности:

- реорганизация административных районов, численность населения в которых менее 15 тыс. человек и на перспективу будет снижаться;

- слияние г. Минска и Минского района в одну административно-территориальную единицу;

- уточнение границ областей с изменением тяготения отдельных районов к существующим областным центрам и г. Минску.

2. Развитие системы местного управления и самоуправления. Совершенствование системы управления следует осуществлять в направлении повышения ответственности местных органов власти за решение государственных и местных проблем во всех административно-территориальных единицах. Для реализации системы организационно-правовых мер необходимо:

- уточнить функции, пределы полномочий и сферу ответственности для каждого уровня управления. Все функции, связанные с решением вопросов локального значения, должны быть переданы непосредственно органам власти местного управления и самоуправления;

- упорядочить формы и методы влияния отраслевых органов республиканского управления на региональный уровень путем четкой регламентации работы служб двойного подчинения.

3. Поддержка развития отдельных регионов и применение дифференцированного подхода к регионам:

- депрессивных и слаборазвитых регионов. Необходимо замедлить процесс углубления дифференциации регионов по темпам и уровню развития, сдерживать нарастание диспропорций в территориальной структуре;

- монопоселений, в которых занятость населения зависит от узкого круга организаций;

- Минской агломерации и городов-спутников. Целесообразно скорректировать программы инфраструктурного строительства в пригородных зонах и планы землепользования в районах, прилегающих к таким городам, как Минск, Гродно, Брест;

- загрязненных радионуклидами территорий.

4. Разграничение функций управления между республиканскими и территориальными органами управления различного уровня. Для повышения эффективности местного управления следует закрепить за одним из вице-премьеров функцию координации прямой региональной политики, а также наделить одно из министерств (предпочтительно Министерство экономики) полномочиями головного республиканского органа государственного управления в области государственной региональной политики.

5. Совершенствование налогово-бюджетной системы. Реформирование необходимо осуществлять путем дальнейшего разграничения доходов и расходов по бюджетам различных уровней,

законодательного закрепления за ними собственной финансовой базы. Следует сосредоточить применение режима льготного налогообложения в первую очередь на социально-значимых отраслях экономики, а также плательщиках, осуществляющих приоритетные инвестпроекты.

Одним из факторов усиления финансовой самостоятельности регионов должно стать развитие рынка местных займов. Для этого необходимо обеспечить разработку соответствующих актов законодательства, регулирующих вопросы выпуска и погашения ценных бумаг на региональном уровне.

Необходимо совершенствование налогообложения вертикально интегрированных компаний с целью минимизации зависимости территориальных бюджетов от финансовой политики данных компаний, что позволит предотвратить резкое изменение доходов бюджетов регионов в связи с изменением места уплаты налогов предприятиями.

6. Улучшение инвестиционного климата в регионах. Для улучшения инвестиционного климата в регионах необходимо:

- формирование региональной инвестпроводящей инфраструктуры (бизнес-центров, агентств, страховых, лизинговых компаний и др.), инфраструктуры объектов недвижимости;

- стимулирование привлечения частных инвесторов в регионы путем инвестиционных компенсаций, налоговых льгот, льготных кредитов и т.п.;

- расширение практики применения инвестиционных налоговых преференций, государственных грантов и гарантий инвесторам, участвующим в реализации региональных программ и вкладывающим средства в активы в приоритетных видах деятельности.

7. Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства. Особое внимание должно уделяться совершенствованию поддержки предпринимательства местными органами управления и самоуправления. Следует шире использовать предоставленные возможности в сфере совершенствования имущественных отношений. Усиливая ответственность за исполнение законодательства, необходимо создать систему экономических стимулов для местных органов управления и самоуправления, направленную на увеличение заинтересованности в развитии бизнеса. С этой целью следует предусмотреть зачисление всей прибыли, полученной от деятельности новых предприятий частного сектора в течение определенного срока в местные бюджеты.

8. Разработка прогнозов, программ и стратегических планов развития регионов, городов и административных районов. Основные требования к этим документам следующие:

- разработка интегрированных документов социально-экономического прогнозирования и территориального планирования;

- сочетание стратегических целей и задач развития страны с интересами регионов;
- взаимосвязь целей, задач и приоритетов социально-экономического развития регионов между собой;
- обоснование эффективной интеграции регионов в европейский рынок товаров и услуг, правильного распределения производительных сил по территории, развития системы расселения и повышения связанности страны.

АНАЛІЗ ПІДХОДУ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Фещенко О.М., к.т.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: feschenko_olga@mail.ru

В ринкових умовах особливої уваги потребує проблема щодо аналізу підходу до трактування поняття інноваційного розвитку підприємства. Визначальний вплив на розвиток підприємства здійснює науково-технічний прогрес, який на практиці втілюється у вигляді інновацій.

Національні інтереси України на сучасному етапі вимагають негайних дій, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення його ефективного використання для подолання кризових явищ в економічному і соціальному розвитку. Основою стратегічного курсу нашої держави має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як високотехнологічної держави. Відповідно, першорядного значення набуває дослідження теоретичного базису управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств [1].

Умови функціонування сучасних підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правової форми господарювання та галузевої належності характеризуються невизначеністю та динамічністю соціально-економічного середовища. Ефективне протистояння підприємства змінам зовнішнього середовища можливе тільки за умов постійного розвитку підприємства.

Розвиток - це незворотні, закономірні зміни матерії та свідомості, їх універсальна властивість. Стійкий прогресивний розвиток підприємства відбувається у випадку, коли в результаті змін параметри зовнішнього і внутрішнього середовища покращуються і сприяють реалізації подальших позитивних змін [2].

В останні роки дослідження проблем розвитку підприємств стає пріоритетною сферою інтересів багатьох науковців. Серед вітчизняних учених вагомий внесок у висвітлення окремих аспектів проблеми розвитку підприємств зробили такі вчені, як В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, О.В. Раєвська, В.А. Василенко, Н.П. Масленикова, Н.В. Афанасьєв, І.В. Афонін та інші.

Окремого пояснення потребує застосування такого терміну, як «інноваційний розвиток», оскільки саме розвиток такого типу є передумовою ефективного функціонування вітчизняних промислових підприємств за сучасних умов мінливого зовнішнього середовища та високого ступеня науково-технологічної конкуренції.

За результатами аналізу наукової літератури та останніх публікацій з проблематики інноваційного розвитку підприємств слід зазначити, що не зважаючи на їх значну кількість, жодна з них окремо не підвищує загальний рівень термінологічної визначеності із цього питання [1].

У зв'язку з цим, Грінченко К.О. справедливо зазначає, що загальноприйнятого визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства» не існує [2]. У більшості випадків його ототожнюють із певним аспектом або їх сукупністю, при чому найчастіше - із техніко-технологічним станом підприємства [2]. Таке ототожнення є недоречним, адже існує окреме поняття «технологічного розвитку», який, на погляд Федотової Л.І., спрямований на перетворення наукових розробок у придатні для промисловості прикладні розробки, що послуговували б основою для інновацій і наступного продукування їх у технології, які здатні реалізуватися на практиці з метою забезпечення стійкого економічного зростання [4]. У той же час неможливо не погодитися з думкою Федулової Л.І., що існує тісний взаємозв'язок між економічним розвитком підприємства та технологічним, який полягає у тому, що «основою ефективного виробництва в ринковій економіці є сама технологія та прогресивна конструкція її реалізації» [4].

Також, дещо однобічним виглядає трактування інноваційного розвитку за С.М. Ілляшенком [1], який у якості визначального чинника такого розвитку визначає модифікацію існуючих та формування нових ринків збуту підприємства, тобто орієнтується на маркетинговий (ринковий) аспект цього поняття. Він пише: «Інноваційним є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії і прийнятої мотивації діяльності, пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту» [1].

Аналогічно міркуючи, можна вважати практично однобічними всі трактування поняття інноваційного розвитку, які спираються на

одиничний аспект, адже будь-який такий аспект, наприклад, як у Н.Й. Радіонової [3] є лише однією з функціональних областей діяльності підприємства, у яких має бути забезпечений розвиток інноваційного типу. Н.Й. Радіонова дає таке визначення: «Інноваційний розвиток підприємства - керована кількісна або якісна позитивна динаміка стану об'єктів за результатами впливу інтенсивних чинників», - тобто визначний аспект у неї - динамічний.

Таким чином, оскільки підґрунтям інноваційного розвитку є постійне запровадження нововведень в усіх функціональних підсистемах, які зовсім не обов'язково пов'язані із науково-технічною сферою, саме наголошення на необхідності впровадження системних і всебічних нововведень має бути відбито у визначенні інноваційного розвитку.

Також, необхідним є врахування того факту, що інноваційний розвиток залежить як від наявного потенціалу підприємства, так і від змін зовнішнього середовища, яке за сучасних умов функціонування підприємств характеризується високим ступенем невизначеності, динамічністю та нестабільністю [1].

За результатами аналізу, інноваційний розвиток підприємства може бути визначений як спосіб економічного зростання, заснований на постійних і системних нововведеннях в усіх функціональних підсистемах підприємства, спрямованих на формування і збереження конкурентних переваг, основною передумовою якого є зміни внутрішнього потенціалу підприємства та його зовнішнього середовища, при цьому інноваційний розвиток підприємства може здійснюватись тільки через розвиток компонентів потенціалу внутрішнього середовища підприємства, яке, з точки зору інноваційного відтворення його потенціалу, може бути згруповане у п'ять блоків: проектний – напрямки діяльності підприємства і їх результати у вигляді продуктів і послуг; функціональний (блок виробничих функцій) – оператор перетворення ресурсів організації в продукти і послуги, а також управління трудовою діяльністю працівників на всіх стадіях життєвого циклу виробу; ресурсний – комплекс матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів підприємства; організаційний – організаційна структура, технологія процесів за всіма функціями і проектами, організаційна культура; блок управління – загальне керівництво підприємством.

Отже, основною передумовою для ініціалізації процесів інноваційного розвитку є зміна внутрішнього потенціалу підприємства та стану його зовнішнього середовища, при цьому відповідна управлінська діяльність повинна бути науково обґрунтована і базуватися на теоретичних положеннях, що враховують як загальні теоретичні основи управління, так і специфічні положення менеджменту [1].

Література: 1. Воронков Д.К. Підхід до трактування поняття інноваційного розвитку підприємства/ Д.К. Воронков // Управління розвитком. - 2010. - № 17 (93). - С. 84-86. 2. Грінченко К.О. Фактори розвитку інноваційного підприємства [Електронний ресурс], / К.О. Грінченко. - Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua>. 3. Радіонова Н.Й. Організаційно-економічне забезпечення управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Наталія Йосипівна Радіонова. – Луганськ. - 2009. - 17 с. 4. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федулова //Актуальні проблеми економіки. – 2007. - № 3 (69). - С. 89-90.

РИНОК ПРАЦІ В ПРОМИСЛОВО РОЗВИНУТОМУ РЕГІОНІ

Хрущ Я.В., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: kyaroslava@yahoo.com

Дніпропетровська область є великим промислово-розвинутим регіоном України, де створюється значна частка валової доданої вартості.

Розвиток ринку праці Дніпропетровської області протягом останніх років характеризується новими тенденціями, які стосуються динаміки руху робочої сили, співвідношення попиту та пропозиції, безробіття.

Зазначені проблеми як і раніше залишаються у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних вчених. Разом з тим залишаються малодослідженими питання збалансованості попиту і пропозиції, а також потребують аналізу сучасні зміни на ринку праці.

Метою є узагальнення результатів аналізу ринку праці в Дніпропетровській області, визначення основних тенденцій та окреслення напрямів розвитку регіональної політики зайнятості.

Розглянувши динаміку основних показників ринку праці, відмітимо наступні тенденції, що були притаманні ринку праці у 2013 році порівняно з 2012 роком:

1. щодо економічної активності населення віком 15-70 років:
 - збільшення рівня зайнятості з 61,4% у 2012 р. до 62,1% у 2013 р.
 - зменшення рівня безробіття (за методологією МОП) на 0,1%;
2. зменшення серед безробітних (за методологією МОП) частки вивільнених з економічних причин з 31,2% до 26,9%;
3. зменшення навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце у 2012 р. – 5 осіб, у 2013 р. – 4 особи;
4. зменшення кількості працевлаштованих осіб за допомогою ДСЗ на 37% (з 51167 осіб у 2012 р. до 37567 осіб у 2013 р.);

5. зростання середньомісячної номінальної заробітної плати (у 2012 р. - 3138,1 грн., у 2013 р. – 3335,5 грн.);

6. зниження реальної заробітної плати (у 2012 р. – 112% до попереднього року, у 2013 р. – 106,7% до попереднього року);

7. збільшення частки не працевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації з 9,9% у 2012 р. до 16,8% у 2013 р.

8. зменшення середньооблікової кількості штатних працівників на 5%.

Стосовно рівня безробіття (за методологією МОП) за віковими групами у 2012-2013 роках спостерігалась наступна тенденція. На 4% збільшилась частка безробітних у віці 15-24 роки, для вікової групи 25-29 років – рівень безробіття майже не змінився (9,4% у 2012 р. і 9,1% у 2013 р.), серед осіб віком 30-34 роки рівень безробіття збільшився з 5,5% у 2012 р. до 8,6% у 2013 р. Для решти вікових груп спостерігалось зменшення на 2% рівня безробіття. Також спостерігається тенденція збільшення рівня тривалого безробіття, оскільки вперше за останні 4 роки частка безробітних за тривалістю незайнятості понад 9 місяців зростає (з 45,5% у 2012 р. до 58,6% у 2013 р.).

Проведений аналіз свідчить, що становище на ринку праці Дніпропетровської області впродовж 2012-2014 рр. погіршився. Збільшився рівень безробіття та його тривалість, зростає попит на робочу силу, особливо на робітничі професії. Однак аналіз стану та тенденцій регіонального ринку праці Дніпропетровської області буде неповним без порівняння з іншими регіонами України. Порівняльний аналіз дає змогу висвітлити ті позитивні та негативні процеси, які відбуваються на терені загальноукраїнських тенденцій, що необхідно для формування більш ефективної політики регулювання регіонального ринку праці.

Література: 1. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2013 рік. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – Дніпропетровськ, 2014. – 512 с. 2. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2012 рік. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – Дніпропетровськ, 2013. – 521 с. 3. Статистичний збірник «Регіони України» 2013. Ч.1 Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 292 с. 4. Піскунова О.В. Економетричне моделювання факторів, що впливають на динаміку регіональної структури зайнятості / О.В. Піскунова, О.А. Рядно // Вісник ДДФА. Економічні науки України, № 1(17).- 2010. – С. 90-93. 5. Рядно О.А. Фактори тривалості зареєстрованого безробіття (Емпіричне дослідження на прикладі м. Дніпропетровськ) / О.А. Рядно, О.В. Піскунова // Вісник ДДФА. Економічні науки України, № 1(15).- 2006.–с. 130-146.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ КОМПАНІЙ

Черевко О.Л., асистент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: Olechkasvet@gmail.com

Розвиток світового господарства на основі міжнародного поділу праці виявляється в процесах інтернаціоналізації господарського життя. При цьому, основним фактором забезпечення конкурентоздатності національних економічних систем є створення ефективно функціонуючих вертикально інтегрованих компаній (ВІК) (акціонерних товариств, концернів, корпорацій, тощо). В економіці України виокремлюють ряд таких структур, які представлені в провідних галузях: металургії, енергетиці, машинобудуванні, торгівлі, тощо. Такі корпорації, як Metinvest, ДТЕК, Укрнафта - утворюють основу економічного потенціалу країни.

Вертикальна інтеграція підприємств носить технологічний характер і має на меті об'єднання підприємств, які пов'язані ланцюгом доданої вартості, що дозволяє знизити собівартість продукції в наслідок дії низки чинників: об'єднання спільних управлінських функцій, оптимального використання ресурсів, зниження транзакційних витрат [3]. Таким чином, в основі утворення ВІК лежить стратегія зниження витрат. Проте, основною передумовою її реалізації є створення ефективної системи управління витратами в рамках всього інтеграційного об'єднання.

Система управління витратами вертикально інтегрованої компанії (СУВ ВІК) включає підсистеми стратегічного та оперативного управління витратами.

У рамках підсистеми стратегічного управління витратами головною метою реалізації управлінських рішень є забезпечення конкурентних переваг за витратами бізнес-одиниць ВІК. В цьому контексті, забезпечення конкурентних переваг за витратами господарюючого суб'єкта означає, що сукупні витрати компанії за всіма її бізнес-функціями будуть значно нижчими від суми витрат на здійснення аналогічних функцій потенційних та існуючих конкурентів.

В рамках стратегічного управління витратами прийняття управлінських рішень здійснюється на основі:

- аналізу загальних витрат шляхом порівняння їх розмірів з розмірами витрат, які мають відображення в кривій досвіду галузі;

- функціонально-вартісного аналізу (ФВА), який надає змогу оптимізувати витрати, шляхом виділення неефективних бізнес-функцій, як в рамках бізнес одиниць, так і всієї ВІК.

Рівень оперативного управління витратами в рамках СУВ ВІК є комплексною, складною підсистемою, яка потребує детальної класифікації витрат у відповідності до різновидів управлінських рішень. Система оперативного управління витратами забезпечує: віднесення видатків виробництва на виготовлену продукцію; зворотній зв'язок між робітниками та менеджерами шляхом формування масиву інформації для аналізу ефективності виробництва та контролю видатків; інформацією для оцінки витрат за операціями, продуктами, центрами відповідальності тощо; формування масиву інформації для підтримки управлінських рішень в рамках загальної стратегії компанії [2].

У рамках СУВ ВІК формується інформаційний масив для прийняття управлінських рішень стратегічного та оперативного характеру за бізнес-функціями, бізнес-одиницями, бізнес-процесами компанії. Для розбудови СУВ ВІК існує багато методологій, що інтегрують масиви даних про витрати з відповідними класифікаторами. В західній практиці широко вживаною є методологія АВ-costing. Сучасною розробкою є методологія структуризації витрат [4]. В основі якої лежить розгляд структури витрат ВІК (бізнес-одиниць, бізнес-процесів), виявлення взаємодії статей витрат з метою визначення їх загального впливу та якісного перетворення в рамках корпоративного управління ВІК.

У межах СУВ ВІК витрати являють собою елементарні інформаційні одиниці, інтеграція яких за певними ознаками утворюють інформаційний масив для прийняття управлінських рішень. При цьому інтегрування даних про витрати здійснюється в залежності від управлінських цілей, видів діяльності та поведінки витрат та характеру управлінських рішень та за допомогою відповідних методик управління витратами.

У рамках СУВ ВІК головним завданням класифікації витрат є надання допомоги менеджерам в прийнятті обґрунтованих рішень, ефективність яких залежить від співвідношення "сукупні вигоди / сукупні витрати". Таким чином, здійснити класифікацію витрат означає - виділити групи витрат на визначити чинники (драйвери), що впливають безпосередньо або опосередковано на їх розмір.

Стандартною в цьому контексті є класифікація витрат, запропонована К. Друрі [1]. Важливим аспектом при створенні класифікаторів витрат в рамках розбудови СУВ ВІК є виокремлення їх груп у відповідності до специфіки управлінських рішень. Так, для

практичного прикладу, можна виокремити перелік управлінських рішень та відповідні групи витрат для їх реалізації:

1. Для прийняття стратегічного, оперативних планів підприємства: загальні витрати, поточні витрати одноразові витрати, довготермінові витрати;

2. Для прийняття рішень за бізнес-функціями, бізнес-єдиницями: сукупні витрати, витрати бізнес-процесів, тощо;

3. Для прийняття управлінських рішень за групами товарів, процесів, центрами відповідальності виокремлюють: цільові витрати; нецільові витрати;

4. Для проведення калькулювання витрат з подальшим формуванням інформації за продуктами для прийняття управлінських рішень за групами товарів: прямі та непрямі витрати; витрати на матеріали, витрати на заробітну плату, витрати на соціальне страхування амортизаційні відрахування, інші операційні витрати, тощо;

5. Для прийняття управлінських рішень в сфері використання фінансових та матеріальних ресурсів: виробничі витрати (витрати звичайної діяльності), інвестиційні (капітальні) витрати.

Наведений приклад є показовим і демонструє необхідність введення детальних класифікаторів витрат для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень в рамках реалізації стратегії зниження витрат ВІК.

Таким чином, при розбудові СУВ ВІК необхідним є врахування як світового досвіду управління витратами, так і особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства. Системи управління витратами вертикально інтегрованих компаній повинні стати надійним інструментом реалізації стратегії лідерства за витратами, що створить об'єктивні передумови підвищення конкурентоздатності вітчизняних ВІК на міжнародному ринку в умовах глобалізації світового господарства.

Література: 1. Друри К., Управленческий учет для бизнес-решений / Друри К.// - : М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 655 с. 2. Каплан Р., Купер Р. Построение системы управления затратами [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://economicus.ru/ise/Pdf_Z3/z3_art10_p275-287.pdf. 3. Колесніков Д.В. Створення моделей вертикальноінтегрованих структур в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://stp.diit.edu.ua/article/viewFile/9474/8237>. 4. Юзвович Л.И., Смородина Е.А., Исакова Н.Ю. Концепция системного управления затратами предприятия в условиях динамичной экономической среды // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10–7. – С. 1587-1592.

СТРУКТУРА ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНАХ

Шкірко О.І., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail:ksushkirko@mail.ru

За роки незалежності в Україні поглибилося майнове розшарування населення, відбулося зменшення валового внутрішнього продукту і реальних доходів населення. Останні є одним з найважливіших показників, що характеризує рівень економічного і соціального стану суспільства і є основою відтворення та розвитку людського потенціалу. Світова економічна криза та теперішня політична ситуація, що склалася в Україні обумовили зниження доходів населення та загострення проблеми бідності.

Дослідження теоретичних підходів до визначення доходів населення показало їх складну природу, оскільки в цій категорії переплітаються інтереси населення і держави, працівників і роботодавців, працюючих і непрацюючих верств населення [1].

Проблеми доходів населення в Україні досліджуються багатьма вченими. Серед економістів, які розглядали поняття «дохід», намагалися дати йому визначення та окреслити шляхи підвищення доходів слід назвати З. Ватаманюка, Т. Ленеяка, С. Панчишина, О. Савенка, Н. Холода та ін.

Доходи населення, їхній рівень, структура, засоби одержання і диференціація є показниками соціально-економічного стану суспільства та визначають його добробут. Вони включають обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, отриманих доходів від власності, соціальної допомоги та інших поточних трансфертів [2].

Державне регулювання доходів є складовою соціальної політики держави. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначив державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії. На основі цього Закону визначаються державні соціальні гарантії і стандарти у сферах еній доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. До основних державних соціальних гарантій відносять: мінімальний розмір заробітної плати; мінімальний розмір пенсії за віком; неоподатковуваний мінімум доходів громадян; розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат. Базовим державним соціальним стандартом наголошено прожитковий мінімум [3].

Промисловість – один з провідних сегментів економіки, тому розглянемо структуру доходів населення України в промислових регіонах – Дніпропетровському, Донецькому, Луганському, Полтавському та Харківському (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Структура доходів населення промислових регіонів за 2000-2013 рр.

		2000	2005	2010	2011	2012	2013
Дніпропетро	Заробітна плата	44,5	53,0	53,7	55,4	56,0	58,6
	Доходи від підприємницької діяльності	3,1	2,3	4,2	2,4	1,5	2,1
	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги	17,2	23,9	26,4	24,9	26,8	26,2
	Інші грошові доходи	35,2	20,8	15,7	17,3	15,7	13,1
Донецька	Заробітна плата	53,8	61,7	54,2	56,9	60,8	56,6
	Доходи від підприємницької діяльності	1,2	1,5	4,7	2,3	2,9	3,9
	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги	27,6	28,4	33,0	32,9	29,8	33,5
	Інші грошові доходи	17,4	8,4	8,1	7,9	6,5	6
Луганська	Заробітна плата	41,4	56,1	54,8	55,7	50,9	54,9
	Доходи від підприємницької діяльності	1,1	2,4	2,0	4,2	5,7	3,3
	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги	22,9	31,2	33,9	31,4	34,6	35,2
	Інші грошові доходи	34,6	10,3	9,3	8,7	8,8	6,6
Полтавська	Заробітна плата	30,8	47,0	43,2	64,3	54,2	54,8
	Доходи від підприємницької діяльності	1,3	5,0	14,5	3,1	2,9	3,6
	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги	17,3	31,1	30,7	25,5	31,2	30,0
	Інші грошові доходи	50,6	16,9	11,6	7,1	11,7	11,6
Харківська	Заробітна плата	36,3	48,7	58,1	59,8	58,4	58,8
	Доходи від підприємницької діяльності	4,2	6,0	2,0	2,9	1,8	3,6
	Пенсії, стипендії, соціальні допомоги	17,6	23,1	25,1	23,7	27,6	26,1
	Інші грошові доходи	41,9	22,2	14,8	13,6	12,2	11,5

Аналіз структури доходів населення промислових регіонів показав, що у період 2000-2013 рр. заробітна плата є основним джерелом доходів. В 2013 р. вона склала по промисловим регіонам більше 58% і в порівнянні з 2000 р. зросла майже в 1,3 рази.

Велику питому вагу в доходах населення складають соціальні допомоги та інші поточні трансферти це – пасивні доходи. Вони перевищують 28% та мають стрімкий зріст за аналізований період в Луганській та Полтавській областях, майже на 12,7%. Це має негативний прояв, бо соціальна допомога не стимулює населення до праці. В Росії в 2009 р. у структурі грошових доходів населення соціальні виплати склали 19,1%, у Білорусії – 19,8% (2010 р). В Україні доходи частки населення, хто одержує заробітну плату і у тих, хто отримує соціальні трансферти майже зрівнялися [2].

Особливої уваги заслуговує доход від підприємницької діяльності. Він, загалом по регіонах, дуже низький і складає за 2013 рік від 2,1% до 3,9% в загальній структурі доходів населення в

залежності від регіону. Це означає, що відбувається зменшення населення яке займається підприємницькою діяльністю.

До інших грошових доходів відносять доходи від продажу сільськогосподарської продукції та грошову допомогу від родичів, інших осіб та інші грошові доходи. Їх частка в загальній структурі доходів в період 2000-2013 рр. постійно зменшується. Найбільший показник близько 50% (Полтавська обл.) був досягнутий у 2000 році, потім показник інші доходи почав стрімко зменшуватись і вже до 2013 року впав більше ніж в 4 рази. Це було зумовлене зростом таких показників як заробітна плата та соціальні трансферти.

У незалежній Україні відбулося різке зниження реальних доходів населення, яке не вдалося ліквідувати до теперішнього часу. Тому в першу чергу необхідно визначити основні засади соціальної політики України та її стратегічні напрями в сфері доходів, а саме: удосконалення державних соціальних стандартів і гарантій, в першу чергу в частині прожиткового мінімуму, підвищення мінімальної заробітної плати та стимулювання підприємців до її виводу з тіньового обороту.

Література: 1. Колот А.М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с.; Кролевець О.А. Оцінка ефективності державного регулювання доходів населення в Україні / О.А. Кролевець // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – Спецвипуск. – Т. 1. – С. 202-207. 2. Ватченко О.Б. Дослідження структури доходів населення в умовах трансформаційних змін в Україні / О.Б. Ватченко, К.О. Коржовська // Економіка і регіон. – 2012. – № 4. – С. 146-151 – С.147. 3. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії від 07.04.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>. 4. Статистичний збірник "Регіони України" / Держ. ком. статистики України; [за ред.: О.Г. Осауленко]. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2014, Ч.1. - 299 с. – С. 167-171.

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Якушов Ю.А., аспирант
Чуприкова Н.В., аспирант

*Тамбовский государственный университет имени
Г.Р. Державина*

Современные реалии инвестиционных процессов в Российской Федерации заключаются в том, что практически любой инвестор, в первую очередь, обращает внимание на меры государственной поддержки в регионе предполагаемого размещения бизнеса. Меры и

объемы государственной поддержки существенно различаются в зависимости от регионов. Например, в Тамбовской области в качестве основных мер государственной поддержки выступают:

- признание проекта приоритетным для региона;
- освобождение от налога на имущество на срок 5 лет;
- льготы по налогу на прибыль на срок 5 лет;
- предоставление залогового обеспечения проекта, финансирование инфраструктурного обеспечения проекта (строительство автодороги, подведение газопровода, электролиний и т.д.).

В более продвинутых с точки зрения развития институтов поддержки предпринимательской деятельности регионов существуют более привлекательные условия для инвесторов. Так, в ряде регионов РФ существуют особые экономические зоны, территории опережающего роста, индустриальные парки и т.д. В данных территориях размещения бизнеса зачастую предлагаются более льготные условия с точки зрения:

- налогообложения;
- сроков подведения инфраструктуры, подготовки разрешительной документации;
- таможенных процедур и т.д.

Это, в свою очередь, оказывает существенное влияние на размещение воспроизводственных сил в РФ.

Очевидно, что разнообразные условия государственной поддержки оказывают существенное влияние на показатели экономической эффективности инвестиционных проектов, к которым, как правило, относят:

- чистый дисконтированный доход;
- внутреннюю норму доходности;
- индекс доходности;
- дисконтированный срок окупаемости;
- рентабельность инвестиций и т.д.

Интегральные показатели экономической эффективности инвестиционных проектов в классическом понимании, в свою очередь, зависят от нескольких показателей:

- объем инвестиций в проект;
- чистой прибыли;
- амортизации;
- ставки дисконтирования.

Очевидно, что различные меры государственной поддержки проектов оказывают существенное влияние на указанные показатели.

Например, на объем инвестиций в проект существенное влияние оказывают такие направления государственной поддержки, как:

- финансирование строительства инфраструктурных объектов;
- предоставление залогового обеспечения проекта;

- субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам;

- налоговые льготы.

Финансирование строительства инфраструктурных объектов способно существенно сократить объем инвестиций в проект частного предпринимателя. По некоторым проектам соотношение объемов частных и государственных инвестиций может достигать соотношения один к одному и выше. Очевидно, что финансирование части инвестиционных затрат проекта может привести к существенному сокращению сроков окупаемости собственных инвестиций для частного партнера.

Предоставление достаточного залогового обеспечения проекта может улучшить проект с точки зрения кредитных организаций и привести к установлению ими пониженных процентных ставок по кредитам. Эта мера, в совокупности с субсидированием процентной ставки по инвестиционным кредитам и налоговыми льготами может привести к сокращению потребности в оборотных средствах на создаваемом предприятии.

Таким образом, разнообразные меры государственной поддержки могут привести к существенному сокращению объемов инвестирования для частного предпринимателя.

Ряд мер государственной поддержки способен привести к существенному сокращению текущих затрат инвестиционных проектов. К этим мерам относятся:

- предоставление залогового обеспечения проекта;

- субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам;

- льготы по налогу на имущество;

- льготы по земельному налогу;

- льготы по транспортному налогу;

- льготы по налогу на добычу полезных ископаемых.

Как было сказано ранее, предоставление государственных залогов по проекту может привести к снижению процентных ставок по кредитам, что, безусловно, приведет к снижению текущих затрат предприятия.

Выплаты по налогу на имущество, земельному налогу, транспортному налогу, налогу на добычу полезных ископаемых также существенно сказываются на текущих затратах проекта. В связи с этим, введение льготных режимов по данным проектам для инвесторов способно существенно улучшить экономику проектов, склонить его инициаторов к созданию нового предприятия.

Выплаты по налогу на прибыль не относятся к текущим расходам предприятия. Однако снижение налога на прибыль для инвесторов (например, в Тамбовской области это снижение составляет 4,5% - с 20% до 15,5%) увеличивает прибыль, остающуюся

в распоряжении предприятия, что приводит к улучшению интегральных показателей экономической эффективности проектов: росту чистого дисконтированного дохода; снижению внутренней нормы доходности; росту индекса доходности; сокращению дисконтированного срока окупаемости; увеличению рентабельности инвестиций и т.д.

Таким образом, комплексные меры государственной поддержки способны привести к следующим выгодам для частного инвестора:

- сокращению объемов капитальных вложений в проект;
- сокращению потребности в оборотных средствах;
- сокращению текущих затрат проекта;
- увеличению прибыли остающейся в распоряжении

предприятия.

Кроме того, ряд мер государственной поддержки способны облегчить или сделать возможной процедуру получения банковских кредитов. К ним относятся:

- признание проекта приоритетным для региона;
- предоставление залогового обеспечения проекта.

Эти меры государственной поддержки существенно упрощают получение банковских кредитов, так как зачастую предпринимателю затруднительно доказать важность проекта для региона или выделить необходимое для залогового обеспечения проекта собственное имущество.

Таким образом, разнообразные меры государственной поддержки проектов способны привести к повышению инвестиционной привлекательности проектов, к стимулированию инвестиционной активности бизнеса.

**Розділ 3. ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**INFLUENCE OF DIVERSIFICATION ON YIELD AND RISK
PORTFOLIO**

Vujnović-Gligorić, B.

*Pan-European University "Aperion" Banja Luka
Bosnia and Herzegovina*

Tatarević, S.

*University "Vitez" Vitez
Bosnia and Herzegovina*

In recent years, with severe turbulence in financial markets, the risks of investing in securities have increased. In order to protect investors from potential losses, one of the preferred solutions can be diversification of investments within a portfolio or investing in a larger number of securities of various degrees of risk. Investing in more securities eliminates individual risks so that the investor is only exposed to total market risk.

The essence of diversification is in the selection of securities that have a low correlation coefficient, i.e. whose price does not react the same way to news from the financial markets, changes in the economy and politics and so on. By combining securities with lower correlation coefficients it is possible to reduce portfolio risk even below market risk. The principle of diversification requires that the structure of the portfolio are securities of different issuers; with a limit of investing in securities of a single issuer or two or more of the issuer, which are related parties.

This paper analyses individual risks and returns of stocks and bonds, as well as risk and portfolio return of those two. The aim is to demonstrate the advantages of diversification of investments within a portfolio. The proposed model reflects the balance between risk and return, offering investors the average yield with minimal risk.

Traditional management of securities, which is based on fundamental analysis of individual securities, has been replaced by modern portfolio theory, which deals with the combination of return and risk of two or more securities in the portfolio. The expected return of securities is determined mainly by designing different outcomes, so that for each possible rate of return its probability of realisation is predicted. The likelihood of the specific rate of return is determined based on the trend of the yields of individual securities in the past.² The degree of probability is based on

² Bernstein, W.J., *The Intelligent Asset Allocator – Portfolio Theory for the Small Investor*, McGraw-Hill, 2000, p 124

personal estimates of the certainty of the projected yields in certain economic cycles.

Investing in securities always carries the risk of a miscarriage of planned yield. The deviation from the expected yield of the mean yield is measured by the variance or standard deviation. The variance is the sum of weighted square deviations of potential yield from the expected mean value. In addition, the weights show the likelihood of the emergence of each return. If possible deviation is higher from the expected mean value and the higher the probability of their formation, then the variance (risk) will be higher.

The standard deviation, as the absolute measure of risk dispersion, is expressed in the same units as the arithmetic mean.³

Most investors, especially those who are averse to risk, prefer diversification policy. In process of diversification we should take into account not to go to the extreme and create too much dispersion of the portfolio. Too big of a dispersion can bring more harm than good because transaction costs may exceed the amount of earnings. If the investor prefers total diversification, then it is a good decision to invest in investment funds because in their nature they are widely diversified portfolio. Such investments can reduce transaction costs and increase the efficiency of the portfolio.

1. Assessment of yield of the portfolio

The basis for estimating the yield of the portfolio consists of the yields of individual securities and their participation in the portfolio.

When making a decision about investing in certain securities the sizes of the potential yields are not known. Yield is estimated with a certain degree of risk and uncertainty. Given the uncertainty of the estimated yield it is more appropriate to instead of yield use the term expected return.

The analysis assumes that the rate of return is variable and can take different values (p_1, p_2, \dots, p_i) with corresponding probabilities (v_1, v_2, v_i). Probabilities must be positive values ranging from 0 to 1, with the proviso that the sum of all probability must be one. In this case, the expected rate of return (Op) is calculated using the following relations:

$$Op = p_1 v_1 + p_2 v_2 + \dots + p_i v_i$$

So, the expected rate of return in a given interval is equal to the sum of the individual rates of return in certain parts of the observed interval, corrected by the appropriate degree of probability.

To determine a more precise rate of return it is desirable to monitor the returns over time or through economic cycles (stagnation, expansion, recession and depression).

³ Alihodžić A., Modern portfolio theory and Diversification, http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2010/11_12/B11-12-2010-Alihodzic.pdf (Taken on: 20.10.14.)

The rate of return of the portfolio of securities shall be calculated by multiplying the rate of return of any securities of the portfolio weights, i.e. participation of individual securities in total investments. If with p_1, p_2, \dots, p_i we label rate of return on securities, with x_1, x_2, \dots, x_i portfolio weightings, then the rate of return of the portfolio (Opp) can be calculated as follows:

$$Opp = x_1 p_1 + x_2 p_2 + \dots + x_i p_i,$$

Wherein $x_1 + x_2 + \dots + x_i = 1$ (or 100%)

2. Assessment of risk of the portfolio

The risk of the portfolio is determined by the risk of individual securities that are included in its structure.⁴ The most common measure of portfolio risk is the variance.

The variance of the portfolio is obtained by adding the value of the product covariance [$Cov(p_n, p_m)$] and the corresponding portfolio weights (x_n, x_m). Covariance indicates the direction in which the yields of two securities move over time, while the portfolio weights indicate the participation of the individual securities in total investments.

The variance of the portfolio is calculated using the following form:

$$Var(Pp) = \sum Cov(p_n, p_m) x_n x_m$$

Accordingly, in the event that a portfolio consists of two securities, the variance of the portfolio rate of return would be calculated as following:

$$Var(Pp) = x_1^2 Var(p_1) + x_2^2 Var(p_2) + 2x_1 x_2 Cov(p_1, p_2)$$

Variance rate of return of the portfolio of two risky securities is the sum of the contributions of the variances of both securities increased by the correlation coefficient of their yields in the portfolio.⁵ The correlation coefficient indicates the degree of connection between the yields of two (or more) securities.

The equation for a portfolio of two securities is sufficient to illustrate that the portfolio of securities is more volatile with higher volatility of individual securities, while other factors are kept constant.

By multiplying the coefficient of correlation between the yield of the first and second securities ($\rho_{1,2}$) and their standard deviations we obtain the covariance of two securities:

$$Cov(p_1, p_2) = \rho_{1,2} \sigma_{(p_1)} \sigma_{(p_2)}$$

With the following rule:

$Cov(p_1, p_2) > 0$, p_1 i p_2 are moving in the same direction,
 $Cov(p_1, p_2) < 0$, p_1 i p_2 are moving in opposite directions.

⁴ Bodie Kane Marcus, Počela ulaganja, Mate, Zagreb, 2006, pp 637-646

⁵ http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2010/11_12/B11-12-2010-Alihodzic.pdf

With inclusion of covariance in the top form we get the final formula for calculating the variance of the portfolio with two securities:

$$\text{Var}(P_p) = x_1^2 \text{Var}(p_1) + x_2^2 \text{Var}(p_2) + 2x_1x_2\rho_{1,2}\sigma(p_1)\sigma(p_2)$$

The portfolio has more instability if the returns of individual securities are more connected, while other factors are kept constant.⁶ If all the yields on securities are positively correlated (correlation coefficient = 1) then the portfolio will have high volatility. In other words, securities tend to simultaneously experience the ups and downs. In contrast, a portfolio with a low or negative correlation coefficient is more stable because the securities will not simultaneously experience the ups and downs.

Correlation coefficient ranges from -1 to +1, with the risk of the following intervals:

- from +/- 0.00 to +/- 0.20 = slight correlation,
- from +/- 0.20 to +/- 0.40 = varnish correlation
- from +/- 0.40 to +/- 0.70 = significant correlation,
- from +/- 0.70 to +/- 1 = high correlation.

The correlation coefficient ($\rho_{1,2}$) is calculated according to the following pattern:

$$\rho_{1,2} = \frac{\text{Cov}(p_1, p_2)}{\sigma(p_1)\sigma(p_2)}$$

3. The effect of diversification on the portfolio return

The effect of combining two risky securities (of the opposite yields) the yield on the portfolio will show the example of a portfolio that is structured by one stock and one bond by the following yield probabilities and business cycles:

Table 1: The default probability and rate of return for stocks and bonds yields

Business cycle	Probability	Yield	
		Stock	Bond
Recession	1/3	-5	15
Normal growth	1/3	15	11
Expansion (boom)	1/3	20	-5

In this example, it was assumed that the yields for a given stock and bond move in opposite directions, i.e. when the yield of stock increases then the bond's yield falls and vice versa.

Based on these parameters, one can calculate the expected return on stocks and bonds, as follows:

Table 2: Expected yield of stocks, bonds and of the portfolio

⁶ Campbell, R., Koedijak, K., Kofman, P., "Increased Corellation in Bear Markets" Financial Analysts Journal, Vol. 58, No.1, pp 86-92.

Stock			Bond			Portfolio
Rate of return	Deviation from expected rate of return	Square deviation from expected rate of return	Rate of return	Deviation from expected rate of return	Square deviation from expected rate of return	
-5	-15	225	15	8	64	5
15	5	25	11	4	16	13
20	10	100	-5	-12	144	7.5
Expected return		$1/3(-5+15+20)=10$			$1/3(15+11-5)=7$	8.5

The expected rate of return of the portfolio is calculated as the weighted average yield of stocks and bonds in all business cycles in the future investments:

The yield of the portfolio in a recession = $0.50 * (-5) + 0.50 * 15 = -2.5 + 7.5 = 5$

The yield of the portfolio in normal growth = $0.50 * (15) + 0.50 * 11 = 7.5 + 5.5 = 13$

The yield of the portfolio in expansion = $0.50 * (20) + 0.50 * (-5) = 10 - 2.5 = 7.5$

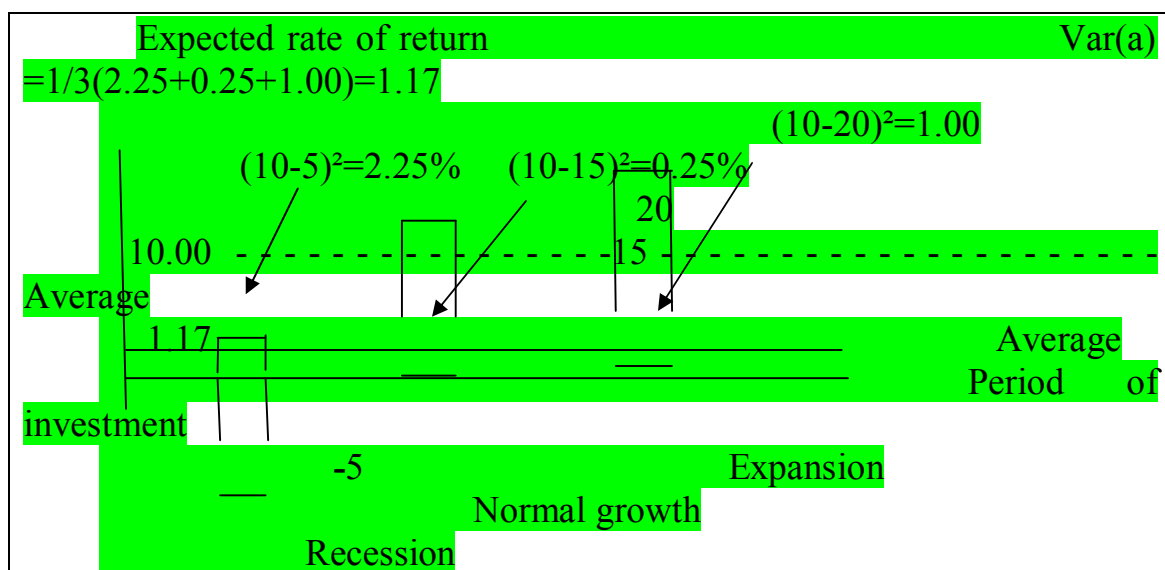
Consequently, the expected return of the portfolio is 8.5.

Based on the data from the table above, we can calculate the risk or variance of individual securities, as well as of the entire portfolio.

The variance is calculated as the average of the squared deviations of individual prices of securities from their average price. In our case, the variance of the stock is $1.17 / = 1/3 [(5-8.5)^2 + (13-8.5)^2 + (7.5-8.5)^2] = 1.17 /$.

Figure 1 shows the variance of the stocks.

Figure 1: Variance of the stocks



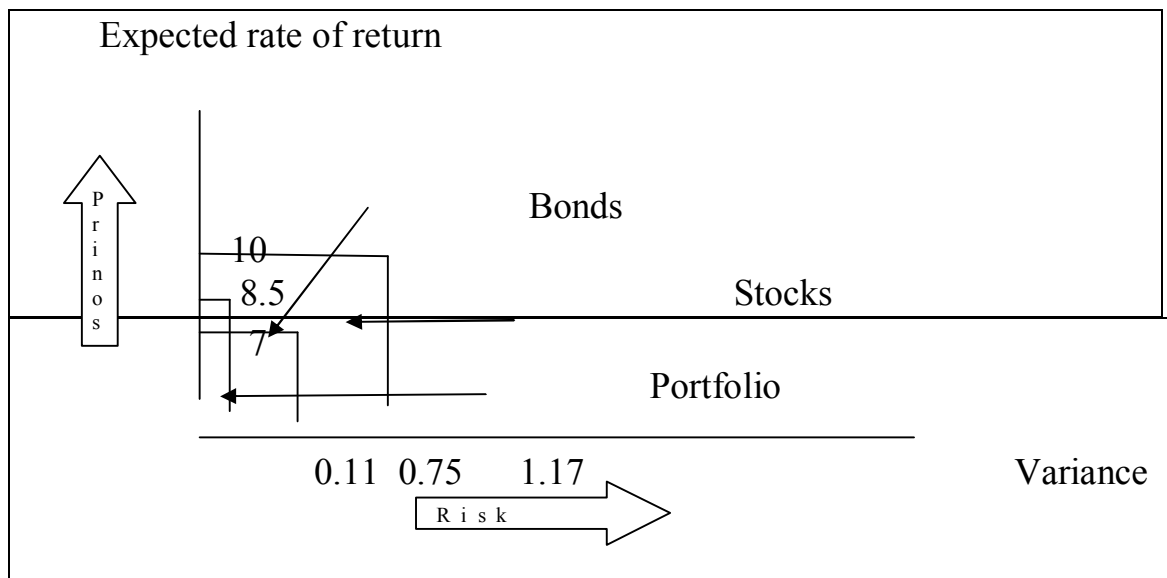
In the same way the variance of the bonds is calculated and it is 0.75.

The variance of a portfolio that is structured by the listed shares and bonds is $0.11 = 1/3 [(5-8.5)^2 + (13-8.5)^2 + (7.5-8.5)^2] = 17.11 /$

It is noticeable that the variance (risk) of the portfolio is lower than the variance of each individual security or portfolio has a lower price volatility than securities of which is structured.⁷

In the following graph we introduce risk and return ratio in individual securities, as well as in the portfolio.

Figure 2: Relationship between return and risk in the portfolio



The graph shows that the average yield of the portfolio is achieved with much lower risk than the risk of individual securities.

Finally, we obtain information on mutual variability in yield of stocks and bonds, which make up the portfolio:

Table 3: Variability in yield stocks and bonds

Business cycle	S t o c k s		B o n d s		Product of deviation (3x5)
	Rate of return	Deviation from expected rate of return	Rate of return	Deviation from expected rate of return	
1	2	3	4	5	6
Recession	-15	-15	15	8	-120
Normal growth	5	5	11	4	20
Expansion	10	10	-5	-12	-120

Mutual volatility of yields or variability of return on stocks and bonds is determined on the basis of covariance. Covariance is obtained by calculating the average of the product of deviations of the mean. In our example, the covariance of $-73.33 [1/3 (-120 + 20-120) = -73.33]$ shows that the reciprocal yield of stocks and bonds is on average negative. When the yield of stocks rises then bonds yield decreases and vice versa.

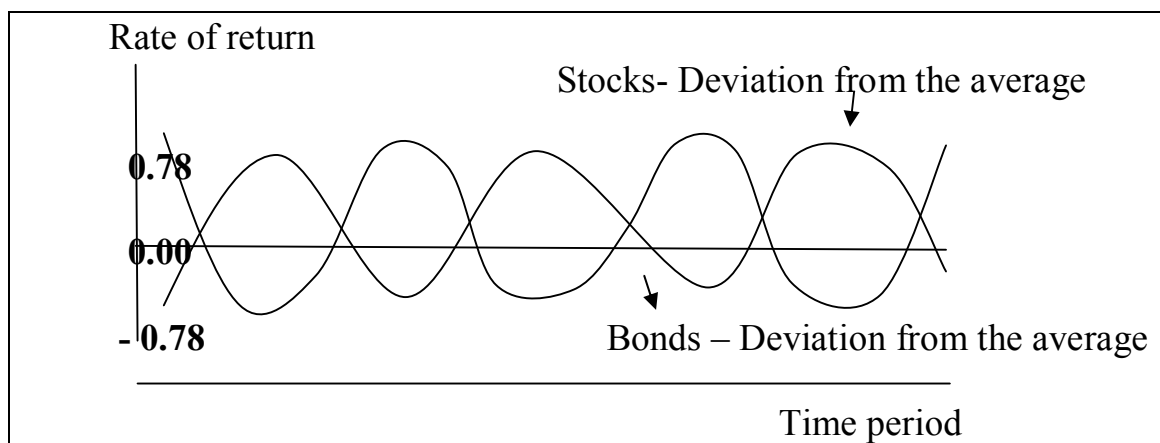
7

The degree of connection between the yield of stocks and bonds can be calculated by the correlation coefficients.

$$\text{Koeficijent korelacije} = \frac{\text{Kovarijansa}}{\sigma \text{ akcije} \times \sigma \text{ obveznice}} = \frac{-73.33}{10.80 \times 8.64} = -0.78$$

Negative correlation of coefficients shows maximum opposite movements in yield of stocks and bonds, or the justification of the portfolio structure from the perspective of risk and return.

Figure 3: The correlation coefficient



The figure shows that, when the stock reaches the highest yield compared to the average, then the bond has the lowest yield compared to the average, and vice versa.

If the correlation coefficient was positive, it would mean that the two securities simultaneously reach both the highest and lowest yield in relation to the average.

By increasing the number of securities in the portfolio structure, diversification can reduce the variance of the portfolio but not the covariance between securities.

Conclusion

Theoretically, it is possible from the most frequent of securities, i.e. of stocks and bonds, to make a risk-free portfolio structure. Such a possibility is justified by the fact that these two securities have different changes of the market value over time and thus the change in the risk of yield when trading with them.

The essence of the model is that the loss of one type of securities is compensated with the profit that has been made on other types of securities. Given that stock prices depend on the profitability of the company and in our case the profitability of a company "excludes" the profitability of the other company, it is understandable that a portfolio should be structured, and from one and the other stock. The combined yield of the portfolio over time becomes stable compared to the individual offerings of shares that make it.

If the price of securities are dependent on the profitability of the Issuer, then the preferred combinations may be securities of companies that have certain connections in repro chain. Namely, if one company uses raw materials of another company then any increase in raw material prices will have a positive effect on the prices of securities of producers of raw materials, a drop in the price of securities of the buyer of raw materials and vice versa. After all of this we should bear in mind that the portfolio theory is a good solution for hedging but not for the excessive salaries or enrichment.

List of literature: 1. Bernstein, W.J., The Inteligent Asset Allocator – Portfolio Theory for the Small Investor, McGraw-Hill, 2000, p 124. 2. Bodie Kane Marcus, Počela ulaganja, Mate, Zagreb, 2006, pp 637-646. 3. Campbell, R., Koedijak, K., Kofman, P., Increased Corellation in Bear Markets“ Financial Analysts Journal, Vol. 58, No.1, pp 86-92. 4. Milovanović, B, Ćurković, M. , The impact od global financial crisis on creation of multisectoral diversified optimal portfolios by using Markowitz Theoty on the Zagreb stock exchange file:///C:/Documents%20and%20Settings/user/My%20Documents/Downloads/26_Moric_Milovanovic_Curkovic.pdf. 5. Alihodžić A., Modern portfolio theory and Diversification, http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2010/11_12/B11-12-2010-Alihodzic.pdf

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Бабіна Н.О., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

e-mail: Babynatg@mail.ru

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні в площині інтеграції до світового економічного простору, загострили питання адаптаційної здатності підприємства до умов жорсткої конкурентної боротьби як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. На фоні метаморфоз поля функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання безпека економічної діяльності стає комплексною і суспільно важливою потребою усіх економічних агентів, необхідною умовою і ключовим стимулом їх функціонування.

Новітнім напрямом досліджень у сфері економічної безпеки підприємства є оцінювання рівня гармонізації економічних інтересів підприємства з економічними інтересами інших суб'єктів (внутрішніх та зовнішніх). Гіпотезою цього підходу є доцільність нівелювання суперечностей у взаємодії контрагентів, як фундаментальної причини наростання різноманітних загроз та зниження рівня економічної безпеки підприємства.

Зростання невизначеності у глобальному конкурентному середовищі актуалізує пошук нових підходів до забезпечення

економічної безпеки вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках та зміцнення потенціалу їх розвитку. Підґрунтям підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності є формування та розвиток сучасної системи економічної безпеки, специфічними засадами якої є складність, адаптивність, гнучкість, стійкість, ефективність, надійність й самоорганізація.

Економічна безпека підприємства значною мірою визначається рівнем його конкурентоспроможності, а також конкурентоспроможністю продукції, що виготовляється. Нині більшість українських підприємств не спроможні випускати конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію.

Важливим етапом забезпечення економічної безпеки підприємства є складання її концепції. Модель побудови концепції включає такі основні етапи: опис проблемної ситуації в сфері економічної безпеки підприємства; механізм забезпечення економічної безпеки підприємства; заходи з реалізації засобів економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства з позицій динаміки може бути визначена як безперервний процес: діагностики та оцінки її функціональних складових і критеріїв; попередження, захисту від та протидії негативним впливам за допомогою стабілізаційних заходів; формування банку стратегій прийняття оптимальних рішень з метою створення конкурентних переваг і забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання на всіх етапах його життєвого та операційного циклів.

Для формування оптимальної моделі економічну безпеку підприємства можна розглядати як систему, елементами якої є окремі підсистеми: ресурси, можливості, система заходів, результати.

Алгоритм побудови моделі економічної безпеки підприємства (з урахуванням кризових та посткризових викликів) включає наступні кроки:

- усвідомлення необхідності економічної безпеки підприємства: визначення особливостей економічного простору функціонування підприємства; аналіз стану підприємства, його ресурсного потенціалу і рівня безпеки основних складових; вияв актуальних і потенційних загроз, їх ранжування і систематизація; визначення основних джерел небезпек; прогнозування ймовірних наслідків актуалізації загроз і можливих збитків; чітка дефініція фактичних проблем;

- визначення цільових засад економічної безпеки: формулювання мети економічної безпеки, розроблення генеральної стратегії і політики безпеки; розробка концепту механізму коригування і реалізації стратегії у відповідності до мінливого зовнішнього середовища;

- формування системи економічної безпеки підприємства: вибір принципів побудови системи та формулювання її провідних функцій;

створення реєстру об'єктів безпеки з визначенням стану їх безпеки і пріоритетами захищеності; формування системи суб'єктів безпеки; розробка механізмів забезпечення безпеки; побудова організаційної структури керування системою;

- розробку методичних засад та інструментів оцінки стану і рівня економічної безпеки підприємства: визначення основних критеріїв і показників стану економічної безпеки; формування базової системи методів оцінки стану економічної безпеки; встановлення механізму вибору основних показників і методів оцінки рівня економічної безпеки у відповідності до особливостей функціонування підприємства в тих чи інших умовах невизначеного зовнішнього середовища;

- фінансово-ресурсне забезпечення економічної безпеки: обчислення потрібної кількості усіх видів ресурсів (в тому числі і людських) для захисту та охорони об'єктів безпеки; визначення фінансових витрат на забезпечення нормального функціонування системи економічної безпеки; порівняння неодмінних витрат з потенціальним збитком від впливу і/чи реалізації небезпек;

- формування системи заходів щодо реалізації основних положень концепції економічної безпеки: визначення необхідних і достатніх умов для реалізації концепції; акумуляція ресурсно-фінансового забезпечення реалізації концепції; розробка і коригування стратегічного плану і планів структурних підрозділів служби безпеки відповідно до рішень поставлених завдань; залучення професійних кадрів для служби безпеки; перманентне навчання персоналу правилам безпеки, роботи із секретними документами, збереженню комерційної таємниці, діям у надзвичайних ситуаціях; створення такої служби безпеки, яка враховувала б специфіку діяльності підприємства, здійснювала б постійний контроль за ефективністю виконання основних засад економічної безпеки, була б здатною (через вдосконалення форм і методів роботи) адаптуватися до функціонування підприємства в кризових і посткризових умовах;

- оцінку ефективності розробки та реалізації моделі економічної безпеки підприємства: аналіз відповідності концепції та побудованої системи економічної безпеки потенційним загрозам і реальним небезпекам; ступінь достатності наявних ресурсів для втілення концепції; здатність служби безпеки вчасно та якісно вирішувати нагальні завдання; оцінка ефективності реалізації концепції економічної безпеки підприємства.

Запропонована модель формування системи економічної безпеки підприємства дозволяє здійснювати постійний контроль на стадії постановки завдань та на етапі реалізації кожного етапу, коригувати й удосконалювати систему економічної безпеки у площині адаптації до змін у законодавчому полі, внутрішньому та зовнішньому середовищах функціонування підприємства.

Система заходів спрямована на досягнення (підтримку) належного рівня економічної безпеки: забезпечення оптимального поєднання ресурсів та наявних можливостей підприємства; виявлення і нейтралізацію загроз; відшкодування збитків та відтворення об'єктів захисту, що постраждали, у разі реалізації небезпек.

Література: 1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення [монографія] / Варналій З.С., Буркальцева Д.Д., Наєнко О.С.; за заг. ред. проф. З.С. Варналія. – Київ: Знання України, 2011. – 299 с. 2. Економічна безпека національної економіки: інвестиційно-інноваційний аспект: [колективна монографія] / [Грищенко І.М., Денисенко М.П., Захарін С.В та ін.] - К.: КНУТД, 2012. – 430 с. 3. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: [монографія] / [С.В.Захарін, Н.М.Євдокимова, А.П.Наливайко та ін.]. - К.: КНЕУ, 2013. – 454 с. 4. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної безпеки національної економіки України: [монографія] / [Грищенко І.М., Денисенко М.П., Захарін С.В. та ін.]. - К. : КНУТД, 2013. – 464 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ВРМ-СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Борздова Т.В., к.т.н., доцент
Белорусский государственный университет

*«До тех пор пока человек стремится все вперед и вперед,
он блуждает»
Иоганн Вольфганг Гёте*

Первые ссылки на управление эффективностью присутствуют в трактате Сунь Цзы «Искусство войны». Сунь Цзы утверждал: для того, чтобы победить в войне, император должен владеть полной информацией о своих сильных и слабых сторонах, как и о сильных и слабых сторонах противников. Проводя параллели между задачами бизнеса и войны, можно увидеть, что они включают:

- сбор данных – как внутренних, так и внешних;
- анализ данных (распознавание систем, структур, моделей и значений данных);
- принятие решений и формирование воздействий в соответствии с результатами анализа [1, с. 78].

Последние несколько лет руководители компаний проявляют большой интерес к вопросам, связанным с управлением эффективностью бизнеса. Автоматизация бизнес-процессов и рациональное управление персоналом (объективная оценка

результатов, рост вовлеченности и мотивации) способны мобилизовать огромный потенциал внутренней эффективности предприятий. Решать указанные тактические задачи целесообразно в контексте выбранной бизнес-стратегии.

Успех и эффективность деятельности компании определяются тем, насколько быстро и с помощью каких ресурсов компания добивается своих стратегических целей. Большинство современных организаций активно используют информационные системы, которые позволяют решать значительное количество учетных и управленческих задач. Сегодня на предприятиях можно встретить практическую реализацию управления эффективностью бизнеса – системы BPM (Business Performance Management) [2].

Разные организации (включая аналитиков рынка и разработчиков программного обеспечения) стали использовать разные термины для обозначения одного и того же понятия. Сегодня в литературе можно встретить, как минимум, четыре различные аббревиатуры:

- управление эффективностью бизнеса (Business Performance Management, BPM);

- управление эффективностью деятельности предприятия (Enterprise Performance Management, EPM);

- управление эффективностью деятельности корпорации (Corporate Performance Management, CPM);

- стратегическое управление предприятием (Strategic Enterprise Management, SEM) [1, с. 78].

Все они обозначают по сути одно и то же: это соответствующее программное обеспечение, реализующее новую концепцию управления эффективностью организации и обозначающее целостный, процессно-ориентированный подход к принятию управленческих решений. Согласно концепции BPM, управление эффективностью начинается со стратегического планирования и включает в себя большое число этапов, завершающихся мониторингом и контролем результатов. В частности, в компании Geac, одном из лидирующих разработчиков программного обеспечения для создания и реализации эффективных бизнес-стратегий, выделяют восемь ключевых процессов, которые должны быть объединены в единую модель функционирования предприятия для управления эффективностью бизнеса: формирование стратегии; анализ сценариев; прогнозирование; бюджетирование; передача информации; мониторинг; отчетность; замкнутые цепи обратной связи [3].

Рассматривая зарубежный опыт внедрения систем BPM, можно отметить, что в целом рынок BPM-приложений стремительно растет. Но, тем не менее, данный рост не является показателем того, что системы управления эффективностью бизнеса становятся совершенными. В первую очередь, для обеспечения роста продаж

программного обеспечения ВМР разработчики и менеджеры проектов должны интегрировать различные системы, которые позволяли бы производить финансовое и оперативное планирование. Необходимо внедрение модулей, обеспечивающих связь бюджетирования и планирования. Разработка функций формирования отчетности, анализа и отслеживания выполнения КРІ (ключевых показателей эффективности), выполнения требований законодательства и планирования также является необходимым шагом в процессе развития ВМР-приложений.

Журналом Business Performance Management были проведены исследования, которые показали, что на данный момент удовлетворенность пользователей систем ВМР пока находится на невысоком уровне. Подписчикам журнала, которые используют финансовые системы ВРМ в таких областях, как планирование, бюджетирование и финансовая отчетность, были разосланы бланки анкет. В итоге было получено 329 ответов. В исследовании приняли участие 39% компаний с ежегодным доходом в миллиард или более долларов; 43% компаний с доходом от 100 миллионов до миллиарда долларов и 18% компаний с доходом менее 100 миллионов долларов в год [4]. Участникам исследования необходимо было выставить оценки, которые бы показали их удовлетворенность своими финансовыми приложениями ВРМ и такими критериями, как: технология/функциональность, простота использования и интеграции, сервисная поддержка и стоимость внедрения и поддержки системы. Систематизируя итоги исследований, можно отметить, что пользователи в большинстве удовлетворены своими системами и программными средствами ВРМ. Средняя оценка по всем критериям составила пока 3,34 по пятибалльной шкале; при этом критерий технология/функциональность получил наивысшую оценку – 3,46 [4].

Подчеркнем, что сущность ВРМ-решения как системы управления состоит в том, что она позволяет системно и комплексно подойти к задачам управления крупными организациями. В рамках ВРМ-решений задачи стратегического и тактического уровней оказываются логически и технологически увязанными в единый комплекс. Возрастает «прозрачность» организации; руководители разных уровней начинают лучше осознавать ключевые факторы, обеспечивающие успех бизнеса. Это дает возможность более широко применять практику делегирования полномочий. Система управления становится более гибкой, в большей степени нацеленной на конечный результат, а, следовательно, – более эффективной в современных условиях конкурентной борьбы на рынке предоставления соответствующих услуг.

Литература: 1. Темишев Р.Р., Хохлова Е.В. Формирование оборотного капитала строительного предприятия в условиях неопределенности конъюнктуры рынка // Строительство – формирование среды жизнедеятельности: научные

труды: 13-я Международная межвузовская научно-практическая конференция молодых ученых, докторантов и аспирантов (15-22 апреля 2010 г.). – М.: МГСУ, АСВ, 2010. – 664 с. 2. Белов А. Система управления эффективностью бизнеса. «Волгасофт: Управление по целям» / А. Белов // 1С Статьи и рекомендации [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://www.1csoft.ru/our_publication/kpi. – Дата доступа: 14.02.2015. 3. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Ковени М., Гэнстер Д, Хартлен Б., Кинг Д. : Пер. с англ. – М., Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 9. 4. Intersoft Lab. Решения BPM: оценки пользователей / Управление эффективностью бизнеса [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://citcity.ru/11106>. – Дата доступа: 14.02.2015.

РІВЕНЬ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ТА ПЛАНУВАННЯ СТАНУ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ

Величкін В.О., к.т.н., с.н.с.

Бабенко Є.А., магістр

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: VelichkinVA@mail.ru

З точки зору суспільної ефективності банківська система Дніпропетровської області займає одне з провідних місць в банківській системі України.

Суспільна ефективність банківської системи регіону визначається шляхом мультиплікаційного поєднання відношень абсолютних результатів банківської діяльності у регіоні з результатами, отриманими у державі, на основі розрахунку інтегрального індексу (табл. 1) [5].

Таблиця 1

*Індекс суспільної ефективності банківських регіональних систем
України станом на 01.01.2014 р.*

Регіон (область)	Індекс кількості банківських установ	Індекс обсягу зобов'язань за депозитами	Індекс обсягу вимог за кредитами	Інтегрований індекс ефективності
Усього по Україні	1,000	1,000	1,000	1,000
Київська область та м. Київ	2,184	4,104	4,645	2,977
Дніпропетровська	0,964	1,580	1,499	1,331
Донецька	0,892	1,073	0,775	0,909
Одеська	0,944	0,861	0,923	0,909
Запорізька	0,909	0,841	0,853	0,867
Харківська	0,870	0,752	0,968	0,808

Джерело [5].

Згідно з табл. 1, в Україні серед її регіонів обласного рівня лише у двох регіонах ефективність банківської системи щодо ефективності банківської системи держави є вищою. Це банківська система Києва і Київської області та Дніпропетровської області. Інтегральний індекс відповідно становить 2,775 та 1,297. Ще у чотирьох областях ефективність банківської системи близька до середньої в Україні. Це Донецька область – 0,909, Одеська – 0,909, Запорізька – 0,867, Харківська область – 0,858. Решта 18 регіонів – це регіони ефективність банківської системи яких є низькою. Вона є меншою від середньої української у 1,2 рази.

Розглядаючи стан фінансових ресурсів Дніпропетровського регіону, зокрема банківської системи, намагаємось дотримуватися загальній теорії монетизації економіки [4].

Монетизація економіки (далі ME-monetization of economy) – макроекономічний показник, що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою.

Використовуючи дослідження [1, 2, 3], можна припустити, що починаючи з 2011 р. рівень монетизації економіки України становить 40-45%.

При аналізі стану фінансових ресурсів Дніпропетровського регіону, зокрема банківської системи, будемо орієнтуватись на вказану величину рівня монетизації, використовуючи його для Дніпропетровського регіону.

Так як рівень монетизації економіки Дніпропетровського регіону залежить від попиту економіки регіону на реальні гроші, який, у свою чергу, залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до банківської системи, як головного зберігача позичкового капіталу суспільства, розглянемо загальну теорію попиту на гроші, зокрема в Дніпропетровському регіоні.

Будемо вважати, що транзакційний мотив та ендогенна теорія рівнозначні, і розглянемо попит на гроші на фінансовому ринку Дніпропетровського регіону за 2011-2013 рр.

Валовий регіональний продукт (далі ВРП) Дніпропетровського регіону як частина валового внутрішнього продукту України (далі ВВП) становить у 2013 р. 147970 млн.грн. [6]. Як свідчать розрахунки, монетарний агрегат M2 у 2013 р. становить для Дніпропетровського регіону приблизно 50 000 млн.грн., що зменшує рівень монетизації економіки регіону нижче від середньої по Україні в цілому (значну частку банківських ресурсів залучає до себе м. Київ). Тому залучення додаткових фінансових ресурсів в регіоні є актуальним.

Таким чином, додатковий попит грошей для Дніпропетровського регіону як теоретично, також й практично актуальний.

Аналіз чинників призводить до наступного.

1. Незважаючи на кризові явища в банківському секторі фінансового ринку Дніпропетровського регіону, об'єм грошей в регіоні в цілому зростає. Головним є те, що рівень монетизації фінансового ринку Дніпропетровського регіону, що приводить к можливості залучення до регіону додаткових фінансових ресурсів. Однією з таких можливостей, як показано далі, є залучення вільних коштів єдиного казначейського рахунку.

2. Хоча в кризові роки (особливо у 2013 р.) попит банків на ресурси рефінансування та підтримки ліквідності зростає, залежність цього попиту від об'єму грошей невизначений, має випадковий характер і формується по правилах, які незалежні від загального стану банківської системи України та регіону зокрема.

3. Об'єм міжбанківського кредитування як механізму перерозподілу ресурсів в межах банківської системи навіть в 2011-2013 рр. істотно не зростає. Залежність його від об'єму грошей банківської системи в даний час відсутня.

4. Аналіз ціни міжбанківського кредиту (далі МБК) дає можливість визначити залежність ціни фінансових і банківських інструментів від об'єму грошей у кількісному вимірі. Логічним є висновок про невизначеність цієї залежності у 2012 р. (там вона випадкова і не припускає прогнозу). У 2011 р. вона допускала завищену ціну (попит був завищений), але в цілому прогнозувала у експоненціальній формі зменшення ціни від об'єму пропозиції. Більш прийнятними є висновки по 2013 р. Дані цього року можуть бути використані для створення прогнозної моделі.

5. Попит у банківському секторі фінансового ринку Дніпропетровського регіону на додаткові ресурси (зокрема на банківський продукт – депозит) навіть у 2011-2013 рр. значно знижений. Особливо це стосується 2013 р., коли об'єм ресурсів значно виріс, незважаючи на монетаристські методи регулювання кількості грошей. Так Національний банк у 2013 р. подовжив вимоги та зобов'язав усі банки резервні вимоги банківського мультиплікатора вилучити з обігу та зберігати на окремому рахунку Національного банку. Об'єм цих коштів оцінюється 1 млрд. грн.

6. Обсяг операцій на фондовому ринку (зокрема, с облігаціями державного боргу) зростає. Це свідчить про те, що при розгляді напрямку розміщення коштів єдиного казначейського рахунку фондовий ринок має розглядатися як альтернатива класичному грошовому.

Література: 1. Алешина И.В. Оценка влияния уровня монетизации на основные макроэкономические показатели в Украине / И.В. Алешина // Problems and Perspectives in Management / Volume 5–Issue 3. 2007. 2. Вардеванян Г. Зависимость коэффициента монетизации от уровня экономического развития страны / Г. Вардеванян, А. Готовский // Банковский вестник. – 2004. – №1. – С. 8-13. 3. Медвідь Т.В. Рівень монетизації економіки як важливий індикатор

ефективності передавального механізму монетарної політики / Т.В.Медвідь // Збірник наукових праць. ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”, 2011. - № 5. - С.10-15. 4. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. - К.: ЦНДНБУ, УБС, 2011. - 230 с. 5. Могільницька М. Про оцінювання ефективності банківської системи регіону / М. Могільницька, Я. Побурко // Регіональна економіка. - 2004. - № 2. - С. 206-211. 6. Огляд фінансового ринку за 2013 рік, К. - НБУ, 2013. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua/statistics.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Волошина Н.А., к.т.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: natavol0210@mail.ru

Україні необхідне проведення реформ, які забезпечили б подальший її розвиток як ринкової та демократичної європейської держави. За цих умов мале підприємництво є важливою складовою економічного зростання, бо саме цей сектор економіки може швидко змінюватися, трансформуватися, сприяти розвитку конкурентного середовища, послабленню монополізму, зменшенню безробіття, формуванню середнього класу, який може забезпечувати збільшення податкових надходжень до бюджетів різних рівнів і утворювати значну складову доходів населення. Тому актуальним питанням сьогодення є вдосконалення стратегії розвитку малого бізнесу у країні. Але таке вдосконалення неможливе без проведення дослідження стану та розвитку малого підприємництва для виявлення негативних тенденцій і пошуку пріоритетних напрямків розвитку.

Як базу для здійснення дослідження, було використано статистичні дані щодо основних показників діяльності суб'єктів господарювання, опубліковані на сайті державної служби статистики [1], де підприємства за їх розмірами представлені за критеріями великих, середніх, малих та мікропідприємств, визначеними у Господарському кодексі України в редакції від 22.03.2012 р. [2]. Дані для аналізу наведено без банків, бюджетних установ та з урахуванням статистичної інформації по фізичних особах-підприємцях (ФОП). Ефективність діяльності малих підприємств значною мірою залежить від економічного середовища їх функціонування, під яким мається на увазі комплекс правових, економічних, інституціональних, фінансових та організаційних заходів, здійснюваних органами державної влади на місцях, асоціаціями підприємців, суб'єктами соціального партнерства з метою стимулювання підприємницької ініціативи населення [3].

Як свідчать результати аналізу за період 2010-2013 рр. загальна кількість суб'єктів господарювання в Україні зменшилася із 2183,9 до 1722,1 тис. од. (на 21,1%), що відбулося в основному за рахунок зменшення кількості ФОП - суб'єктів малого підприємництва (СМП) (на 26,4%) та середніх підприємств (на 10,1%). При цьому кількість малих підприємств зросла на 4,6%, а кількість мікропідприємств – на 6%. Суто математично можна говорити, що за кількістю суб'єктів господарювання малий бізнес формально посідає провідне місце в економіці країни, бо питома вага малих підприємств становила у 2013 р. 21,7% (у 2010 р. – 16,4%), ФОП (СМП) – 77,2% (у 2010 р. – 82,7%) від загальної кількості суб'єктів господарювання у країні.

Однак за кількістю зайнятих працівників у 2013 р. на малих підприємствах працювало 20,7% (з них на мікропідприємствах усього 8,2%), а ФОП становили усього 26,1% від кількості зайнятих працівників і ця частка зменшилася порівняно із 2010 р. на 2,2 в.п. (це за умови, що зайнятість населення працездатного віку становила у 2013 р. 60,3%). Натомість у країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наближатись і до 80% (Японія). Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 - 40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина) [4].

В Україні значно гірше становище малого бізнесу за результатами економічної діяльності. Із загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) у 4334,5 млрд. грн. малими підприємствами реалізовано 15,5% (з них мікропідприємствами усього 5%), а ФОП - тільки 6,5%. Тож результат діяльності майже 99% суб'єктів господарювання забезпечує лише близько 22% загального обсягу реалізації, що свідчить про незначний його внесок.

Таке співвідношення обсягу виробництва та кількості зайнятих працівників призводить і до дуже низької ефективності діяльності, а саме - продуктивності праці, малого підприємництва. У 2013 р. продуктивність праці одного зайнятого працівника (у тис. грн. на особу) становила відповідно: на великих підприємствах – 720,5 тис. грн.; середніх – 552; малих – 333,3 (у 2,16 рази менше ніж на великих, та у 1,66 рази – ніж на середніх); мікропідприємствах – 271,7, а на одну фізичну особу-підприємця (СМП) – 115,5 тис. грн. (у 2,9 рази менше ніж навіть на малих підприємствах). При цьому вартісне зростання обсягу реалізованої продукції на одного робітника (за усіма суб'єктами господарювання на 33,4% за період 2010-2013 рр.) відбулося не за рахунок зростання ефективності праці або фізичного обсягу виробленої продукції, а скоріше за рахунок значного зростання цін на продукцію (товари, послуги). За умов, що на одному малому підприємстві може працювати до 50 осіб, а на мікропідприємстві - до

10 осіб, у 2013 р. на одне мале підприємство в середньому приходилося 5,4 особи, а на одне мікропідприємство – 2,5 зайнятих працівників (у 2010 р. відповідно – 6,1 та 2,8 осіб), середня кількість зайнятих для ФОП становила лише 1,75 особи, бо тут переважали суб'єкти господарювання з мінімальною чисельністю найманих робітників або навіть без найманих робітників взагалі.

За результатами багатьох досліджень [3, 4, 5, 6 та ін.] відмічається, що основною перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва є: 1) обмежений доступ до фінансування та можливості залучення на вигідних умовах кредитних ресурсів; 2) не рівні можливості доступу до ринку збуту продукції та участі в державних закупівлях; 3) демотивація до підприємницької діяльності через: високий рівень витрат на відкриття/закриття підприємств, купівлю/продаж бізнесу, отримання дозволів, погоджень, ліцензій, придбання майна, землі; недостатній рівень захисту права власності, високий податковий тиск; 4) жорсткий рівень конкуренції, який змушує до додаткових витрат на технічне та технологічне оновлення, перепідготовку та перекваліфікацію кадрів для сфери малого бізнесу; 5) недостатність умов для розвитку та ефективного функціонування суб'єктів інституційної підприємницької інфраструктури (бізнес-інкубаторів, інвестиційно-інноваційних центрів, технологічних парків тощо) та ін.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Щоб він зайняв провідне місце в економіці країни, необхідно усунути системні перешкоди подальшого його розвитку, що можливо за наявності виваженої системи державно-правових заходів, спрямованих на економічну, соціальну, інформаційну, навчальну та інші види забезпечення його діяльності. Дуже важливими є заходи щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва, які детально розглянуті у аналітичній роботі [6]. Розвиток малого підприємництва залежить в основному від таких умов: зацікавленості держави і місцевих органів влади, внутрішньої економічної ситуації в країні та її регіонах і здатності конкретного підприємця використати дані йому права для реалізації своїх господарських цілей.

Література: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. 2. Господарський кодекс України (ст. 55) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>. 3. Ковалюк Б.І. Фінансово-кредитні інструменти стимулювання розвитку малого підприємництва / Б.І. Ковалюк Фінансово-кредитні інструменти стимулювання розвитку малого підприємництва //Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". - 2014. – № 9. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3344>. 4. Папп В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Папп Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ». - 2013. - № 6 (425). С. 160-164. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/6_160-164.pdf. 5. Щодо

пріоритетних завдань удосконалення політики розвитку малого підприємництва в Україні //Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1455/>. 6. Щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні //Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. - [Електронний ресурс]. - <http://www.niss.gov.ua/articles/1621/>

ЛІЗИНГ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Гладка Л.І., викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Сьогодні економіка України знаходиться у досить скрутному становищі. Політичний конфлікт, що існує у Східних регіонах країни негативно впливає на економічний та соціальний розвиток, погіршуючи умови для життя та праці як для фізичних так і для юридичних осіб. Саме тому актуальним є питання знаходження шляхів подолання економічної кризи та забезпечення соціально-економічного розвитку в Україні. Вагомим чинником забезпечення цього розвитку є інвестиційний механізм лізингу, тобто інвестиції у вітчизняні підприємства, які зможуть оновити їх техніко-технологічну базу, забезпечити конкурентоспроможність продукції, сприяти розвитку малого та середнього бізнесу, зменшенню безробіття, шляхом створення нових робочих місць, а також підвищать рівень життя населення країни.

В Україні перспективним видом бізнесу із значним потенціалом розвитку та ємністю ринку є лізингова діяльність. Країна потребує нових технологій та сучасних засобів, тому важливе значення набуває пошук шляхів кращого використання потенціалу ринку лізингових послуг в Україні як ефективного інвестиційного інструмента та підвищення конкурентоспроможності економіки країни[6].

В Україні більшість підприємств використовує для виробництва застаріле та фізично зношене обладнання, що спричиняє низьку продуктивність праці, великі втрати на обслуговування та ремонт техніки, недостатню конкурентоспроможність вітчизняної продукції та незадовільні умови для безпечної праці працівників на виробництві. Це призводить до значних додаткових витрат та знижує ефективність діяльності як кожного підприємства окремо так і економіки в цілому. Зношеність засобів виробництва в промисловості України у 2014 році досягає близько 70%, а в аграрних підприємствах навіть близько 80% у той час як ступінь зношення основних виробничих фондів у розвинених країнах Європейського Союзу не перевищує 25%. При здійсненні інвестицій у цьому напрямку потрібні раціональні

управлінські рішення та методи. Результатом цього рішення по здійсненню інвестицій у технічне переозброєння виробництва може виступати інвестиційна програма, яка призначена для швидкого та оперативного управління процесом підвищення техніко-економічного рівня підприємства. Формування інвестиційної програми щодо переозброєння виробництва має базуватися на аналізі та оцінці інвестиційних проектів, та здійснюватися на основі таких принципів [1]:

- забезпечення реалізації інвестиційної стратегії;
- забезпечення інвестиційної програми необхідними інвестиційними ресурсами;
- забезпечення керованості інвестиційною програмою;
- перспективності інвестиційного проекту;
- обґрунтування рішень щодо включення інвестиційної альтернативи до складу програми;
- антикризове управління.

У свою чергу лізинг являє собою форму промислового інвестування, яка дає змогу надавати більше гарантій інвесторам у порівнянні із звичайним кредитуванням. Він вважається ефективним інвестиційним механізмом та вагомою складовою національної економіки й інвестиційної політики. Лізинг може вирішити проблему оновлення морально та технічно застарілого устаткування й обладнання підприємства у періоди нестабільної економічної ситуації та низької платоспроможності та дозволяє орендареві при дефіциті власних коштів виконувати й надалі свої виробничі завдання не закупаючи дорогої техніки, апаратів та приладів, а тимчасово використовуючи їх.

Повноцінний розвиток лізингових відносин залежить від визначення їх привабливості для усіх учасників лізингових процесів, а передусім для держави (рис. 1) [2].

Чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні є [3]:

- недостатня кількість платоспроможних лізингоодержувачів;
- значні ризики несвоєчасної плати за користування майном;
- короткостроковий характер банківських кредитів;
- високі ставки за кредитні ресурси комерційних банків.

Зараз, аби забезпечити подальші перспективи для розвитку лізингових відносин в Україні треба активізувати державне регулювання і підтримку лізингу. Пріоритетним завданням є створення такої системи, яка б здатна була забезпечити ефективність та гнучкість виробництва до різноманітних потреб постачальників та споживачів.

Лізинг, будучи досить доступним джерелом довгострокового кредитування є досить перспективним засобом подолання кризових явищ в економіці України. Стале підвищення активності ринку

лізингу можна припускати за рахунок аграрного сектору економіки, найбільш потужного в Україні.

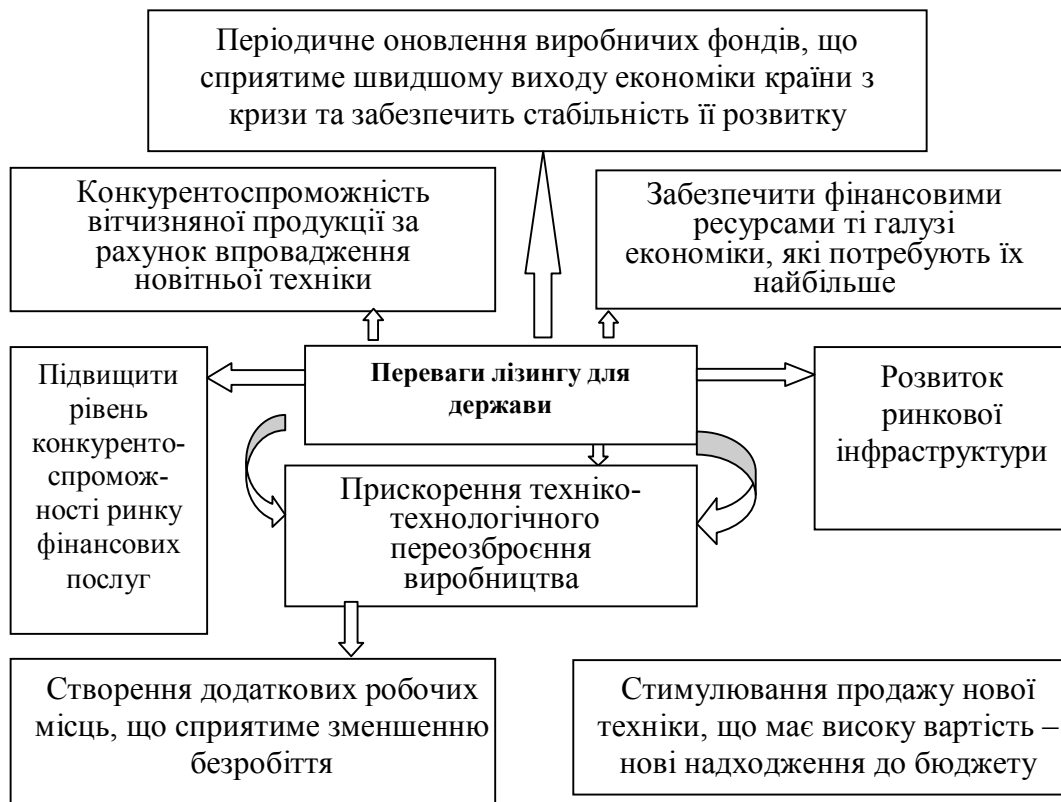


Рис. 1. *Переваги держави від проведення лізингу*

Основною тенденцією лізингу в Україні має стати закріплення позицій за лідерами ринку і розширення їх сфер впливу. В Україні понад 200 лізингових компаній, але з них активно працюють на ринку не більше 10% [7]. Важливим фактором, що сприятиме розвитку ринку лізингу в Україні є створення сучасного мобільного законодавства, яке буде всіляко сприяти та стимулювати ділову активність учасників лізингових відносин та підтримка органами державного управління інтересів учасників лізингових відносин із метою створення умов для більшого розповсюдження і застосування лізингу на підприємствах. Це потребує розробки концепції заходів для збільшення іноземного інвестування у програми лізингу, можливості надання довгострокових кредитів банками, забезпечення відкритості ринку лізингу для збільшення обізнаності фізичних і юридичних осіб у цій сфері, що також сприяло б збільшенню кваліфікованих працівників з питань лізингу та створення умов для добросовісної конкуренції на ринку лізингу.

Література: 1. Кареба М.І. Сутність і напрями технічного переозброєння аграрних підприємств на інноваційній основі / М.І. Кареба, С.В. Тараненко // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013, № 7. – С. 93-98. 2. Борисюк О.В. Державне регулювання лізингових відносин в умовах розвитку економіки України: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.03 / О.В. Борисюк; Терноп. нац. екон. ун-т. – 2010. – 20 с. 3. Марценюк-Розарьонова О.В. Проблеми лізингових

відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання / О.В. Марценюк-Розарьонова, С.В. Зарубенко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. Випуск 2(64), т. 1. –С. 77-82. 4. Майдуда Г.С. Лізинг як джерело відтворення основних засобів підприємства / Г.С. Майдуда // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011, № 2(29), т.2. – С. 416-426. 5. Валькович І.І. Розвиток Лізингових відносин в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-112/mechanism-of-regulation-of-the-economy-112/12491-112-208> 6. Брегеда О.А. Розвиток ринку лізингу в Україні та його роль в інвестиційному забезпеченні економіки / О.А. Брегеда // Міжнародна економічна політика. – 2012. Спецвипуск. У 2 ч. Ч. 2 – вид. ДВНЗ КНЕУ – С. 51-56.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГУ

Гончарова Є.В., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: norkina_evgeniya@mail.ru

На сучасному етапі розвитку України роль маркетингу велика як для підприємців так і для споживачів. Він застосовується в економіці, політиці, для вирішення соціальних потреб, формування ідеологічних принципів і життєвих стандартів та ін.. Саме тому необхідно здійснити аналіз становлення маркетингу, так як він зачіпає інтереси практично всіх українських громадян.

Маркетинг – це діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів [2].

Перші форми маркетингової діяльності (визначення цінової політики та реклама) можна зустріти на початку становлення та розвитку товарно-грошових відносин [4]. Появу елементів маркетингу відносять до середини XVII ст. До цього періоду виникають різні форми натурального обміну товарами, потім отримують розвиток перші елементи маркетингової діяльності, такі, як реклама, ціна, збут [3].

Інформація про рекламу товару зустрічається як у Давньому Єгипті, так й у державах Міжріччя [3].

Перші принципи маркетингу найбільш явно застосовували вже в середині XVII ст. у Японії [4]. У 1650 р. один з членів японської торгівельної фірми «Міцуї» відкриває у Токіо щось на кшталт універсального магазину, в якому він вперше використовує деякі з основних принципів маркетингу, як-от: збір інформації щодо попиту та пропозиції для різних товарів, попереднє замовлення на виробництво популярних товарів, існування гарантійного терміну, протягом якого покупець має право повернути товар та отримати назад свої гроші, реклама тощо [3].

Створення основних інструментів маркетингу – дослідження та аналіз ринку, принципи формування цін, організація сервісної

політики пов'язують з ім'ям С. Маккорміка (1809-1884 рр.) [4]. Маючи лише технічну освіту, він створив такі напрямки маркетингу, як вивчення та аналіз ринку, розробив основні засади та принципи вибору цінової політики та сервісу, що призвело до процвітання його фірми «Інтернешнл Харвестер» [3].

Поняття маркетингу виникло у США на початку ХХ ст. В цей час величезний інтегрований американський ринок після промислової революції потребував нових підходів. Маркетинг як дисципліна викладається в американських університетах з 1902 р. в Пенсильванському університеті. В Європі перша кафедра маркетингу була відкрита у 1977 р. в Дюріхському університеті. Після кризи надвиробництва (30-і роки ХХ ст.) американські фірми починають звертатися до концепції маркетингу. Цілеспрямовані кроки в галузі системного підходу до маркетингу було зроблено в 50-і роки. У 60-і роки маркетинг перетворився на активний багатофункціональний засіб вирішення довгострокових комерційних задач. У 80-і роки він набув нового соціального звучання [3].

У 1911 р. інтерес до аналізу менеджменту виявив Федорик У. Тейлор у праці «Засади наукового управління». Однак основоположником маркетингового підходу до менеджменту в країнах з ринковою економікою з 1920-х років вважається американський економіст Пітер Драккер з його тезою: функція бізнесу – це інновація та маркетинг. Дослідження вченого покладено в основу нового мислення у сферах фінансів, менеджменту, маркетингу. Він вивчав основні джерела прибутку та витрат підприємства з позицій зовнішнього оцінювача – споживача.

Починаючи з 1948 р. маркетинг почали розглядати як здійснення різних видів господарської діяльності, які дозволяють спрямувати потік товарів і послуг від виробника до кінцевого або проміжного споживача.

У 1960 р. було запропоновано модель, яка пояснювала зміст маркетингу (модель «чотирьох Р» Джерома Маккарті). У ній виокремлювалися чотири основних складових маркетингу: товар (product), ціна (price), збут (place), реклама-стимулювання (promotion). Ця модель започаткувала теоретичні дослідження в галузі маркетингу.

Самлі А. та Єрмакович В. висвітлили еволюцію маркетингу в руслі процесу трансформації від авторитарного суспільства до ринково орієнтованої економіки у вигляді «чотирьох стадій»: авторитарна економічна система, директивна економічна система, змішана (трансформаційна система) і ринкова (інтегративна система) [4].

Характеристиками процесу еволюції є:

- зростання ролі підприємства як економічного суб'єкта;
- зміна значення та ролі споживача в економічній системі;
- децентралізація системи розподілу продукції;
- перенесення відповідальності за прийняття рішень на макрорівень підприємства.

Дискусії стосовно розвитку маркетингової думки на теренах колишнього Радянського Союзу не дозволяють однозначно визначити період та її зачаткування. Однак у дослідженнях, які були проведені російськими й американськими маркетологами, є можливість простежити основні етапи її формування (табл. 1) [4].

Таблиця 1 - Основні етапи формування маркетингової думки країн пострадянського простору

Період формування	Дослідники	Дослідження
1961-1991 рр.	К. Фокс, І. Скоробагатих, О.Сагінова	Офіційна радянська ідеологія відкидала положення маркетингу, одним із напрямів розвитку маркетингу є прагнення керівників країни до збільшення експорту радянських товарів.
1972-1990 рр.	І. Корженевський	Спеціалізувався на прогнозуванні споживчого попиту.
Кінець 80-х рр. – 1998 р.	І. Лилик	Період зародження маркетингу (період інтуїтивного маркетингу). Переорієнтація діяльності на потреби споживача відбувалася здебільшого, спираючись на інтуїцію керівництва.
1998-2008 рр.	І. Лилик	Період активного впровадження маркетингу в Україні. Український ринок для вітчизняного виробника набуває ознак визначального. Функціонування підприємства є неможливим без впровадження інструментарію маркетингу.

Вітчизняні автори вказують на наявність чотирьох етапів генезису маркетингу:

- 1) товарний – характеризується тим, що в центрі уваги перебувають товари та послуги, призначені для продажу;
- 2) інституціональний – акценти зміщуються на суб'єктів маркетингу – виробників, оптовиків, дрібних торговців, агентів та інших посередників;
- 3) функціональний – у центрі уваги постають процеси й функції маркетингу: продаж, купівля, стимулювання збуту, транспортування товарів, складування, ціноутворення;
- 4) збільшення зацікавленості щодо ринкової ефективності [4].

Одним з найбільш відомих українських науковців, що зробили вагомий внесок маркетингову науку, зокрема у банківський маркетинг, є Брітченко Ігор Геннадійович - доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України [3].

Література: 1. Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. – 2-е европ. изд. – М.: СПб.; К.: Изд. Дом «Вильямс», 1999. – 1056 с. 2. Поняття маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>. 3. Історія маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Історія_маркетингу. 4. Соломянюк Н.М. Еволюція теорії маркетингу // Економіка і регіон. – 2012. – № 4(35). – С. 210-213.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Григораш Т.Ф., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: tat.gry@mail.ru

Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючи певні пропорції власного і позикового капіталу, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства. В сучасних умовах економічної нестабільності оптимізація структури капіталу підприємства є одним із найбільш пріоритетних завдань фінансиста підприємства.

Аналіз літературних джерел свідчить про високу зацікавленість вчених та практиків у питаннях оптимізації. Даним питанням займалися такі вчені-економісти, як: П. Самуельсон та У. Нордхауз, Дж. Робінсон та Р. Дорнбуш, В.В. Савчук [3], А.М. Поддєрьогін, І.А. Бланк, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна, Ф.Ф. Бутинець, В.О. Подольська.

Аналіз структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [2].

Для визначення оптимальної структури капіталу необхідно спочатку оцінити потреби у фінансових ресурсах для забезпечення планів продажів, короткострокового розвитку і довгострокового інвестування компанії, а також фактичний стан, потенціал джерел і напряму фінансування. Кожен з варіантів потреби оцінюють за двома характеристиками: терміновість (мінімальний термін, на який необхідне фінансування) і об'єм (мінімальний об'єм необхідного фінансування).

Джерела формування фінансових ресурсів на більшості підприємств включатимуть:

1) кредиторську заборгованість. При роботі з кредиторською заборгованістю слід, по-перше, витримувати умови, не допускати прострочень. І, по-друге, з достатньою мірою точності вміти прогнозувати наявність в майбутньому на ринку аналогічної ситуації по взаєморозрахунках.

2) кредити банків, що в сучасних умовах є ризикованим фактором через зміну валютних курсів і відсоткових ставок. Роботу з кредитним портфелем треба вести по наступних напрямках:

- оцінити поточний стан і можливості забезпечення ситуації;
- оцінити можливість фінансування діяльності лише за рахунок залучення в необхідних горизонтах;
- оцінити можливість заміщення кредитних ресурсів внутрішніми, але якщо останніх недостатньо, доведеться залучити кредитні ресурси;
- скласти план-графік залучення і погашення зобов'язань і контролювати його виконання [3].

3) внески засновників. Цей ресурс є особливо важливим в наступних ситуаціях: підтримка бізнесу (вимушена міра) і інвестиційні плани.

4) нерозподілений прибуток. Використання цього джерела слід планувати з урахуванням відхилення обсягів продажу від плану та корегування на оборотність дебіторської заборгованості (адже її отримання від клієнтів потребує часу) [4].

У результаті здійснених розрахунків одержимо плани, які будуть збалансовані як по об'ємах ресурсів, що залучаються, так і по термінах використовуваних джерел. Це дозволить істотно скорегувати ризики компанії на планований період.

Отже, під час розроблення фінансової політики підприємства необхідно вибрати таку структуру капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу дасть змогу збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура капіталу, яка дасть змогу звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу і, водночас, підтримати кредитну репутацію фірми на рівні, який дає змогу залучити нові капітали на прийнятних умовах [1].

Література: 1. Висоцька І.Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки [Текст] / І.Б. Висоцька, В.В. Комаричина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Випуск 23.1. – С. 224 – 230. 2. Головка О.Г. Формування оптимальної структури капіталу підприємства [Текст] / О.Г. Головка, К.О. Шляпкіна // Вісник НТУ «ХП». – Випуск № 49 (1022). – 2012. – С. 22 – 28. 3. Савчук В. Стратегія + Фінанси: уроки прийняття бизнес-решень для керівників [Текст] / В. Савчук. - Companion Group, 2009. - 352 с. 4. Шагин Е. Направления оптимизации структуры капитала и источников финансирования [Текст] / Е. Шагин // Финансовый директор. – Випуск № 1. – Январь 2015. – с. 48 – 52.

МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Євенко Т.І., асистент
*Національного університету біоресурсів
і природокористування України*
e-mail: TatEvenko@mail.ru

У сучасних умовах розвитку економіки внаслідок економічної та політичної нестабільності комерційні банки нездатні адекватно реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, в результаті чого можуть потрапити у кризові ситуації. Висока ймовірність виникнення криз у процесах функціонування і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання зумовлює необхідність розробки ефективного механізму антикризового управління. Особливо важливо це для банків, оскільки від стійкості та ефективності їх роботи залежить безперервний рух і перерозподіл фінансових ресурсів.

Правильна оцінка ситуації, всебічний розрахунок, своєчасне прийняття обґрунтованих рішень в області фінансів, інвестицій, трудових угод – це передвісники підтримки стійкого становища банківської установи на ринку. Їх реалізація потребує розробки механізму запобігання фінансової кризи банківської установи, який включає дії як з діагностики, так і запобігання фінансової кризи банку (рис. 1).

Механізм запобігання фінансової кризи банківських установ передбачає виявлення індикаторів фінансової кризи розрахунок інтегрального рейтингу фінансового стану будь-якого окремо взятого банку і у разі потреби - розробку комплексу заходів антикризового характеру. Дана процедура може здійснюватися неодноразово, до тих пір, поки інтегральний рейтинг не перевищить мінімально допустимий рівень, що становить 36,329%.

Підхід до оптимізації окремих показників в діяльності банку повинен носити індивідуальний характер з акцентом на найбільш проблемні показники.

Для того, щоб з'ясувати, що необхідно міняти в діяльності банку, кожний з елементів, що формують інтегральний рейтинг, необхідно розкласти на окремі абсолютні чинники.

Чинниками, що роблять вплив на підвищення темпів зростання активів, є підвищення темпів зростання окремих їх складових:

- 1) кредитного портфеля;
- 2) інвестиційного портфеля;
- 3) високоліквідних активів.

Чинниками, що роблять вплив на зменшення частки безнадійних активів в структурі чистих активів, є:

- 1) зниження обсягів безнадійних активів;
- 2) підвищення обсягів чистих активів.

Чинниками, що роблять вплив на підвищення рівня достатності капіталу, є:

- 1) збільшення балансової вартості капіталу і окремих його елементів;
- 2) зниження вартості зобов'язань. Даний чинник слід відразу виключити, оскільки він вступає в суперечність з підвищенням темпів зростання активів.

Чинниками, що роблять вплив на збільшення чистого спреду, є:

- 1) підвищення середньої прибутковості активів;
- 2) зменшення середньої вартості зобов'язань.

Чинниками, що роблять вплив на підвищення рентабельності активів, є:

- 1) збільшення чистого прибутку;
- 2) зменшення середньої вартості активів. Даний чинник слід відразу виключити, оскільки він вступає в суперечність з підвищенням темпів зростання активів.



Рис. 1. Механізм запобігання фінансової кризи банківських установ

Джерело: Розроблено автором

При розробці політики запобігання фінансової кризи, орієнтуючись на проблемні показники менеджменту банків слід

пам'ятати, що деякі з них вступають в суперечність один з одним, а деякі навпаки взаємодоповнюють один одного.

Таким чином, застосувавши розроблений механізм запобігання фінансовій кризі в банківських установах України, основою якого є розрахунок інтегрального рейтингу оцінки фінансового стану, можемо виявити проблемні показники в діяльності банків та сформувані низку рекомендацій щодо їх оптимізації. Після реалізації заходів рейтинг перераховується і якщо він знову нижчий ніж допустимий, то описаний алгоритм повторюється знову до тих пір, поки інтегральний рейтинг не стане вище мінімально допустимого.

Література: 1. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, 1995. – 320 с. 2. Базилевич В. Метафізика економіки: 3. оногр. / В. Базилевич, В. Ільїн. – К.: Знання-Прес, 2007. – 718 с. 4. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/208.htm. 5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с. 6. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): моногр. / О.М. Ковалюк. – Львів: Вид. центр Львівського нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с. 7. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10-17.

МАРКЕТИНГ ЯК НОВА ПРОДУКТИВНА ІДЕОЛОГІЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Заволока Л.О., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: kaffin406@mail.ru

На сучасному етапі страховий ринок України є одним із головних секторів ринку фінансових послуг і за обсягом коштів, і за ступенем законодавчої, нормативної і організаційної діяльності. Створено основні передумови для його подальшого розвитку, проте існує чимало проблем, що потребують скорішого розв'язання. Проблема негативного ставлення до страхування носить комплексний соціально-психологічний та інформаційний характер, тому нині провідні компанії України намагаються ефективно вирішувати цю проблему через запровадження діючого механізму страхового маркетингу.

Слід зазначити, що страховий маркетинг досить сильно відрізняється від маркетингу, що існує в області товарного виробництва. Передусім це пов'язано з особливостями страхового бізнесу.

Страховий маркетинг – це система взаємодії страховика та страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів і потреб

[1]. Комплекс страхового маркетингу, як і маркетингу взагалі, включає:

- проведення маркетингових досліджень, сегментацію і позиціонування щодо їх результатів;
- розробку нових чи адаптацію існуючих страхових продуктів (послуг) з урахуванням вимог ринку; формування конкурентних цін (тарифів) на страхові продукти;
- формування ефективної системи збуту (розподілу) страхових продуктів, управління цією системою; здійснення заходів щодо просування страхових продуктів.

Основоположником впровадження маркетингової концепції в страховий бізнес є Д. Бренсон. Його маркетингова філософія була заснована на десяти принципах:

1. Нічого не станеться, якщо не здійснено продаж.
2. Пам'ятайте, що ваш клієнт – це ваш найбільш важливий актив.
3. Координація всіх дій в області збуту відбувається через одного маркетингового керівника.
4. Потрібно бути обізнаним про сучасні і майбутні ринки.
5. Необхідно розробити і ефективно використовувати в страхуванні довгостроковий маркетинговий план.
6. Слід аналізувати соціальні, економічні та політичні тенденції і безперервно пристосовувати свої продукти і дії до мінливої дійсності.
7. Потрібно широко використовувати засоби реклами.
8. Необхідно проводити політику стимулювання продажів.
9. Слід забезпечити комбінацію матеріальних і нематеріальних стимулів, які будуть спонукати кожного продавця страхових послуг до підвищення продуктивності.
10. Необхідно визнати, що співробітники, які працюють постійно з ентузіазмом, визначають майбутнє страхової компанії [2].

Отже, з урахуванням зазначених принципів, у страховому бізнесі була впроваджена маркетингова ідея, заснована на необхідності більшої орієнтації на споживача

Маркетингові дослідження покликані з'ясувати, чого ж саме потребують споживачі, який продукт (послуга) буде затребуваний ринком, щоб бути конкурентоздатним і прибутковим для компанії, якими якостями він повинен володіти і за якою ціною продаватися. Актуальність відповідей на ці питання в страховій компанії в тому, що страхові послуги – це послуги латентного (схованого) попиту, більш того – в умовах українських реалій попит на страхування найчастіше є негативним. Як наслідок, залучення й утримання клієнтів - це високо затратний процес. Крім того, тільки масовість забезпечує страховій компанії прибуток – виплати не повинні перевищувати розмір зібраних платежів, інакше компанія просто розориться [3].

Таким чином, специфіка страхового маркетингу зумовлена насамперед характером самої страхової діяльності та сутністю її

продукту - страхової послуги. Якщо у сфері матеріального виробництва головною метою маркетингової діяльності є комплекс заходів із вивчення споживчих уподобань та ефективного просування товарів, розроблених на базі цих досліджень, то страховий маркетинг може і має впливати насамперед на саму сутність страхової послуги, йдучи відтак від самих початків страхової справи. Він є новою продуктивною ідеологією бізнесу, впровадження якої в практику страховиків дуже сприятливо позначиться на їхній діяльності: його використання може суттєво поліпшити (оптимізувати) фінансово-економічні відносини у страхуванні. Розширення використання маркетингу є одним з найбільш перспективних напрямків розвитку українського страхового ринку у майбутньому.

Література: 1. Хоменко О.І. Особливості маркетингу у сфері страхових послуг [Текст] / О.І. Хоменко, В.В. Подольна // Економіка та держава. – 2011. - № 5.– С. 39-40. 2. Колеснікова Т. Еволюція страхового маркетингу [Текст] / Т. Колеснікова // Фінансовий ринок України. – 2013. - № 2. – С. 20-21. 3. Данніков О. Маркетинг як методологічна основа стратегічного управління страховим бізнесом [Текст] / О. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2013. - № 2. – С. 11-22.

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Іващук О.О., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

e-mail: Ogao@rambler.ru

Реалії економічного розвитку країн вносять суттєві корективи у функціонування усіх ланок економічної системи, в т. ч. й банківську систему. Тобто характер, цілі, напрямки діяльності банків, перелік та умови надання ними тих чи інших послуг повинні бути адаптовані до актуальних потреб економіки та суспільства, відображати реальний стан економічних явищ і процесів.

В умовах сьогодення банківська система потребує кардинальних трансформацій, зокрема, зміни самої структури, умов і методів її функціонування, адже існує невідповідність із розвитком реального сектору економіки та потребами тих суб'єктів ринку, яких вона обслуговує. Тобто, якщо темпи ринкових перетворень у банківській системі починають суттєво випереджати реформування інших сфер економіки, це негативно позначається і на самих банках, результати діяльності яких можуть істотно нівелюватися через відставання від рівня ефективності функціонування їхніх клієнтів.

Відмінною ознакою сучасного розвитку економіки України є зростання темпів інфляції, падіння цінності гривні, втрата довіри до банківської системи, що призводить до погіршення економічної активності виробників та зниження життєвого рівня населення, а

відповідно й до втрати інтересу та мотивацій заробляти і зберігати грошові кошти.

Концептуально формування вітчизняної банківської системи відбувається вірно. Так, в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2015 рік» визначено, що пріоритетною метою грошово-кредитної політики є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі, головним критерієм визначено досягнення та підтримання в середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін у межах 3 – 5% на рік. Передбачено для досягнення пріоритетної мети запровадження заходи щодо стабілізації та збалансованого розвитку валютного ринку [3].

Разом з тим, аналіз стану банківської системи протягом 2014 р. підтверджує зовсім протилежну тенденцію, адже з початку року офіційний курс гривні по відношенню до долара знизився на 62%, а стрімка девальвація викликала проблеми в банківській системі. У першому півріччі банкам довелося зарезервувати 27,2 млрд. грн., що склало 27% всіх витрат фінансових установ [2]. У підсумку загальні витрати сектора збільшилися порівняно з аналогічним періодом 2013 р. на 32,1%, що, безперечно, загрожує збитками та зниженням регулятивного капіталу. Формування потенційної ресурсної бази банківської системи безпосередньо залежить від означених тенденцій. Так, через знецінення національної валюти населення прагне конвертувати заощадження в більш стабільну валюту, наприклад, долари США. Однак низький рівень довіри до банківської системи і наявність обмежень на видачу валютних депозитів, достроково призводить до того, що значна частина коштів фізичних осіб – основного джерела ресурсів для вітчизняної банківської системи – виводиться з системи, значно знижуючи показники її ліквідності.

Так, лише за підсумками 2014 р. 33 банківські установи були визнані банкрутами, які на початку минулого року контролювали 13,5% ринку депозитів населення і 13,9% активів банківської системи. Станом на 1 січня 2015 р. з 163 банків, що працюють (мають ліцензію) в Україні, 51 установа – з іноземним капіталом (на 1 січня 2014 р. – 49 банків з іноземним капіталом з 180 працюючих), у тому числі 19 – з 100-% іноземним капіталом (на 1 січня 2014 р. – також 19).

Сукупний зареєстрований статутний капітал українських банків на 1 січня 2015 р. склав 180,150 млрд. грн. (на 1 січня 2014 р. – 185,239 млрд. грн.). Чисті активи українських банків на 1 січня 2015 р. склали 1 316,852 млрд. грн. (на 1 січня 2014 р. – 1 278,095 млрд. грн.), загальні активи (не скоректовані на резерви під активні операції) – 1 520,817 млрд. грн. (на 1 січня 2014 р. – 1 408,688 млрд. гривень) [4].

Проте, якщо розглядати проблеми функціонування банківської системи країни, стає зрозумілим, що здебільшого у такому стані винні як економічна криза у країні, так і регулятор, який, спостерігаючи

стан банків, не зміг запобігти спекулятивним операціям на ринку. Саме, в даному контексті, з метою забезпечення ефективного та стабільного розвитку вітчизняної банківської системи необхідним на сьогодні є запровадження відповідних заходів як на рівні Національного банку України, так і на рівні окремих банківських установ. До пріоритетних завдань, які слід вирішити в найближчій перспективі, відносимо наступні: забезпечення прозорості діяльності банківських установ в Україні; підвищення стабільності умов функціонування банківської системи; запровадження системи об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальників; стимулювання розвитку довгострокового кредитування; приведення у відповідність нормативів та стандартів діяльності банківських установ до світових вимог; створення сприятливих пільгових умов для кредитування малого та середнього бізнесу; підвищення ролі превентивних заходів щодо неповернення наданих кредитів; забезпечення диверсифікації банківських активів; з метою зниження темпів інфляції потрібно регулювати облікову ставку в напрямку її зниження, що сприятиме полегшенню доступу суб'єктів господарювання до можливості отримання кредитних ресурсів.

Сьогодні, в умовах фінансової нестабільності такий механізм, як консолідація банківського капіталу в результаті злиття та поглинання банків, який широко застосовується в економічній практиці зарубіжних країн, може стати ефективним методом формування висококапіталізованої банківської системи. На жаль, в Україні консолідація банківського капіталу шляхом злиття та поглинання банківських установ не набула належних масштабів, що пов'язано значною мірою із відсутністю досконалої нормативної бази даного процесу. Разом з тим, для забезпечення виходу вітчизняної банківської системи з фінансової кризи консолідація банківського капіталу, в тому числі шляхом злиттів та поглинань фінансових установ, дозволить підвищити її капіталізацію, удосконалити організаційну структуру та підвищити ефективність діяльності.

Інтеграційні процеси створили якісно нові умови для діяльності банків, адже їх наслідком стало посилення концентрації та централізації банківського капіталу як всередині окремих країн, так і на міжнародній арені, в результаті чого почали утворюватися банківські групи, здатні контролювати надання банківських послуг у багатьох країнах; стимулювання інтернаціоналізації банківської діяльності, встановлення та розширення зв'язків між банківськими системами. Тому, політика України має бути спрямована на реформування власної банківської системи з врахуванням глобальних дисбалансів у світовій економіці, адже лише ефективне функціонування банківської системи на таких засадах забезпечить зростання її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках банківських послуг, та вирішення однієї із

найгостріших проблем – подолання дисбалансів її розвитку із розвитком реального сектору економіки.

Література: 1. Грошово-кредитне регулювання у механізмі забезпечення макроекономічної стабілізації і ефективності функціонування банківської системи України [Текст]: монографія / за ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2014. – 530 с. 2. Девальвация гривны вымывает капитал из банков [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/publication/27481-na-korotkom-povodke-devalvatsiya-grivni-vymyvaet-kapital-iz-bankov>. 3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306> 4. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

САЙТ РИЭЛТЕРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ СВОИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Киреенко В.П., к.ф.-м.н., доцент

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ

e-mail: kireenkovp@tut.by

В настоящее время Интернет-маркетинг по сравнению с другими видами маркетинга (печатным, радио и телевидением), растет очень быстро. Он завоевывает все большую популярность у всех участников рынка. На сегодняшний день практически все предприятий предлагают свои товары и услуги, используя возможности глобальной сети Интернет. Риэлтерские организации Республики Беларусь также не являются исключением. Большинство из них – 102 риэлтерских организации из 140 зарегистрированных имеют в глобальной сети Интернет свои сайты [1]. Сайт становится ведущим каналом коммуникации с клиентами, партнерами, собственными сотрудниками и превращается в один из основных инструментов продвижения своих товаров и услуг.

Самым популярным специализированным порталом о недвижимости в Беларуси на сегодняшний день является Интернет центр недвижимости realt.by, созданный в 2005 году на основе единой базы данных агентств недвижимости г. Минска. На нем представлена, наиболее полная и постоянно обновляемая информация по объектам недвижимости, которая к тому же хорошо структурирована; постоянно приводятся аналитические обзоры по динамике развития всех секторов рынка недвижимости. Для посетителей большую часть контента портала формируют профессиональные участники рынка: агентства недвижимости, девелоперы. Данный ресурс популярен как у профессиональных участников рынка, так и у рядовых пользователей, интересующихся недвижимостью.

Интернет центр недвижимости с 2011 г. публикует рейтинг посещаемости сайтов наиболее крупных и известных агентств недвижимости Республики Беларусь по данным системы веб-аналитики Google Analytics. Количество сайтов, представленных в этом рейтинге, увеличилось с 29 сайтов в октябре 2011 года до 35 в январе 2015 года [2]. В нем представлены данные по количеству посещений, уникальных посетителей и просмотров. Эту информацию можно посмотреть за текущий месяц, за прошлый месяц, а также, за «сегодня» и «вчера» как для всех стран, так и для Беларуси, России и Украины отдельно.

Проведенный анализ доступной статистики посещаемости сайтов риэлтерских организаций этого рейтинге с декабря 2011 года по январь 2015 показал, что распределение уникальных посетителей всех рассмотренных сайтов совпадает с видом кривых посещений и просмотров, а также с распределением посещений и просмотров отдельно для посетителей из Беларуси и России, отличаясь только численными значениями. Такой же вид имеет кривая уникальных посетителей для ярко выраженного лидера данного рейтинга – сайта «t-s.by» агентства недвижимости «Твоя столица». На этот сайт приходится в разные месяцы от 34% до 44% от посетителей всех сайтов.

Все полученные зависимости имеют следующие общие закономерности:

- в мае, июне и июле каждого года наблюдается незначительное уменьшение количества посетителей, что можно объяснить периодом отпусков;
- более существенное уменьшение посетителей происходит в декабре месяце, что связано с новогодними праздниками;
- абсолютное количество посетителей, увеличившись на одну треть в 2013 г. практически не изменилось в 2014 г., за исключением небольшого возрастания в осенние месяцы этого года.

Количество уникальных посетителей считается одним из важных показателей успешности сайта, и может внести значительный вклад в его стоимость. Этот показатель считается наиболее объективными для отображения эффективности «раскрутки» сайта и является основополагающим критерием выбора сайта для рекламодателей [3]. Постоянный рост этого показателя свидетельствует, что работы по улучшению и оптимизации сайта ведутся в правильном направлении, а финансовые средства на развитие сайта расходуются рационально.

Необходима постоянная работа над развитием и совершенствованием сайта своей организации, которая приведет к повышению ее узнаваемости; увеличению целевой аудитории и количества будущих клиентов и партнеров, что, в конечном итоге, отразится на эффективности ее деятельности.

Литература: 1. Риэлтерская деятельность [Электронный ресурс] // Министерство юстиции Республики Беларусь [официальный сайт]. URL: http://minjust.by/ru/site_menu/license/rielt_activity/ (дата обращения: 13.02.2015). 2. Рейтинг сайтов агентств недвижимости Беларуси [Электронный ресурс] // Интернет центр недвижимости [сайт]. URL: <http://realt.by/%20agencies/rating/> (дата обращения: 1.02.2015). 3. Посетители [Электронный ресурс] // Интернет-аналитика Алексея Скобелева. URL: <http://skobelev.ru/?cat=18/> (дата обращения: 13.01.2015).

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Кондрус Л.Л., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: lilyal.k@gmail.com

В умовах ринкової економіки на результативність інноваційної діяльності підприємств впливає ряд зовнішніх та внутрішніх чинників. Особливо значний вплив здійснюють фінансові чинники, а саме чинники достатності фінансування інноваційної діяльності, оцінити результати дії яких стає можливо, використовуючи економіко-статистичні методи. Застосування даних методів полягає у проведенні глибокого аналізу досліджуваних статистичних показників та на основі отриманих результатів побудови математичної моделі.

Велика кількість факторних величин обумовлює необхідність застосування саме методів множинного кореляційно-регресійного аналізу, які дозволяють виокремлювати найбільш статистично значимі фактори та оцінити взаємозв'язок їх з результативною ознакою, який в результаті представлений у вигляді певного числового виразу. Так, лише одні показники результативності інноваційної діяльності становлять вже значну статистичну сукупність, що без застосування відповідних економіко-математичних методів та програмних комплексів призведе до ймовірності одержання не лише недостовірних результатів, однак й неадекватної математичної моделі.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у проведенні кореляційно-регресійного аналізу як одного з найефективніших економіко-статистичних методів для виявлення впливу найбільш значущих факторів на результативну ознаку та побудови адекватної математичної моделі.

Результати інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки формуються під впливом багатьох факторів, вплив яких можна виразити за допомогою економіко-статистичних методів.

Між тим, сучасний стан інформаційної забезпеченості створює передумови для широкого застосування багатофакторних моделей з метою встановлення взаємозв'язків між результативною ознакою та основними факторами.

З метою дослідження якісної та кількісної оцінки внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків між результативною ознакою та обраними факторами, доцільно застосовувати саме кореляційно-регресійний аналіз, основне завдання якого полягає у аналізі наявних статистичних даних між досліджуваними ознаками з послідуочим встановленням щільності взаємозв'язку за допомогою розрахованих коефіцієнтів кореляції.

Проведений раніше аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні засвідчив про недостатність обсягів фінансування [1]. Відповідно, виникає необхідність у пошуку додаткових фінансових ресурсів, що на сьогодні, в умовах нестабільної економічної ситуації в країні, вимагає особливо чітких розрахунків, які б дозволили реально оцінювати фінансові можливості підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

З цією метою, на основі поділу фінансових ресурсів за джерелами формування на власні, залучені та запозичені [2, с. 254], пропонується розширений перелік інструментів фінансування інноваційної діяльності, що графічно подано у табл. 1.

Таблиця 1

Інструменти фінансування інноваційної діяльності в Україні

№ за/п	Фінансові ресурси залежно від джерел формування			
	Власні ресурси підприємств	Залучені ресурси підприємств		Запозичені кошти підприємств
1	Нерозподілений прибуток	Додаткова емісія акцій		Банківське кредитування
2	Депозити	Цільове бюджетне фінансування		Державне цільове кредитування
		Кошти Державного бюджету	Кошти місцевих бюджетів	
3		Прямі іноземні інвестиції		Емісія корпоративних облігацій

Інноваційна діяльність вимагає відволікання фінансових ресурсів у великих обсягах та з досить значним терміном їх окупності. Це, в свою чергу, призводить до зниження показників ліквідності та платоспроможності підприємств, та за критичних умов – навіть до банкрутства [3, с. 74]. У зв'язку з цим, при формуванні оптимального портфелю джерел фінансування інноваційної діяльності, постає об'єктивна передумова у проведенні глибинного аналізу та здійснення

моделювання рівня фінансової забезпеченості інноваційної діяльності в Україні.

Одним із головних показників результативності інноваційної діяльності в Україні є обсяг реалізованої інноваційної діяльності.

З метою врахування усіх наявних джерел та інструментів фінансування інноваційної діяльності, що впливають на обсяг реалізованої інноваційної діяльності, проведемо кореляційний аналіз низки фінансових показників для визначення щільності зв'язку між результативною ознакою та факторними величинами та побудови економіко-математичну модель.

Аналіз впливу даних факторів на обсяги реалізованої інноваційної діяльності в Україні дозволяє оцінити ситуацію, що склалася у результаті здійснення інноваційної діяльності підприємствами протягом 2000-2012 років.

Ефективним засобом уникнення громіздких розрахунків є пакет «Аналіз даних» в програмному комплексі MS Excel, який дозволяє швидко проводити економіко-математичні розрахунки, будувати багатфакторні лінійні та нелінійні моделі тощо [4].

Взаємодія результуючого показника (Y) з факторними ознаками (X1, X2...Xn) традиційно описується рівнянням лінійної багатфакторної регресії, що визначається за формулою 1 [5, с. 54]:

$$\hat{Y} = \hat{a}_0 + \sum_{i=1}^n \hat{a}_i x_i \quad (1)$$

У якості результуючого показника (Y) було обрано обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн., а у якості факторних величин наступні показники:

- X 1 – Нерозподілений прибуток, млн. грн.;
- X 2 – Депозити, млн. грн.;
- X 3 – Кошти Державного бюджету, млн. грн.;
- X 4 – Кошти місцевих бюджетів, млн. грн.;
- X 5 – Прямі іноземні інвестиції, млн. грн.;
- X 6 – Додаткова емісія акцій, млн. грн.;
- X 7 – Кредити, млн. грн.;
- X 8 – Емісія корпоративних облігацій, млн. грн.

Отже, для проведення кореляційно – регресійного аналізу залежності рівня фінансової забезпеченості інноваційної діяльності від обраних факторів – джерел та інструментів фінансування, для забезпечення стабільного нарощення обсягу реалізованої інноваційної продукції, як основного показника результативності інноваційної діяльності, необхідно створити сприятливі умови для активізації залучення інструментів ринку корпоративних цінних паперів, а саме акцій.

Література: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. 2. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – 3-е изд. – К.: Companion Group. – 2008. – 880 с. 3. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / І.Л. Петрова, Т.І Шпильова, Н.П Сисоліна. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с. 4. Використання надбудови "Пакет аналізу" для виконання аналізу складних даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://office.microsoft.com/uk-ua/excel-help/HA102748996.aspx>. 5. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel : учебное пособие / В.Р. Бараз. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ–УПИ», 2005. – 102 с.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ

Корнецький А.О., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія

Для ефективного розвитку малого та середнього бізнесу країни та регіонів необхідними є обґрунтовані управлінські рішення, які повинні прийматися як державою, так і представниками бізнесу. Сьогодні понад 40% малих підприємств України є збитковими. Підвищення економічної ефективності малого бізнесу в умовах ринкової економіки є важливим теоретичним та практичним завданням для сталого розвитку економіки. Розробка таких механізмів дозволить малим і середнім підприємствам ефективно працювати і виконувати важливі функції для держави, а саме задовольняти суспільні потреби, працевлаштовувати населення і створювати так званий "середній клас".

В умовах ринку головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, що і є його економічною ефективністю. Механізми управління більшою мірою застосовують економічні методи впливу на діяльність бізнесу, хоча механізм управління саме малим і середнім підприємством має певні особливості.

Механізм підвищення економічної ефективності малих підприємств регіону - це сукупність методів, важелів і операцій, їх взаємозв'язків, які спрямовані на ефективне вирішення основного завдання підприємства в певних територіальних межах. Під основним завданням підприємства розуміється максимізація прибутку, а під територіальними межами, в нашому випадку, мається на увазі регіон держави.

Важливим аспектом для механізму є його практичне значення, тому елементи механізму включають в себе не тільки теоретичне обґрунтування удосконалення кожного елемента, але і практичні заходи, засновані на детальному аналізі зарубіжного досвіду розвитку

малого і середнього підприємництва та сучасних умовах ведення бізнесу в Україні.

До заходів підвищення економічної ефективності малого та середнього бізнесу в регіоні відносяться як зовнішні (поліпшення бізнес-клімату регіону, зміна податкової системи, активізація фінансування та інформаційна підтримка бізнесу), так і внутрішні (поліпшення конкурентоспроможності підприємства, удосконалення системи маркетингу, інноваційний менеджмент і підвищення мотивації персоналу).

Важливою складовою механізму підвищення економічної ефективності малого бізнесу регіону є заходи щодо зміни системи податків і зборів, у тому числі і місцевих. Через централізацію бюджетів України, органи місцевого самоврядування прагнуть збільшити частку надходжень до місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків.

Не дивлячись на важливість заходів на рівні держави, які впливають на економічну ефективність малого бізнесу регіону, увагу даному аспекту повинні приділяти безпосередньо і самі підприємці. Одним з них є конкурентоспроможність підприємства.

Механізмом підвищення економічної ефективності малого підприємництва є система маркетингу на підприємстві. У сучасних концепціях маркетингу використовується так званий інноваційний маркетинг. Інноваційний маркетинг є сукупністю принципів, функцій, управлінських відносин, які разом призводять до виконання головної місії підприємства і цілі його функціонування - задоволенню потреб суспільства і отримання прибутку.

Важливим елементом механізму підвищення економічної ефективності малих підприємств є інноваційний менеджмент. До складу менеджменту як процесу управління підприємством входить багато складових. Однією з найважливіших сьогодні є саме інноваційний менеджмент. Він являє собою комплекс певних дій, спрямованих на управління інноваційними процесами на підприємстві для досягнення цілей його функціонування.

Важливим внутрішнім заходом механізму є підвищення мотивації персоналу. У сучасному бізнесі переважає думка, що саме персонал є головним капіталом підприємства. У загальному розумінні персонал - це сукупність всіх працівників підприємства або сукупність трудових ресурсів підприємства, які знаходяться на балансі і є необхідними для досягнення мети діяльності бізнесу.

Мотивація персоналу - це комплекс мотивів для діяльності працівників. Головним завданням, що стоїть перед керівництвом підприємства, є пошук необхідних мотивів для роботи та їх подальше забезпечення.

Таким чином механізм підвищення економічної ефективності малих підприємств регіону - це сукупність методів, важелів і операцій,

їх взаємозв'язків, які спрямовані на ефективне вирішення основного завдання підприємства в певних територіальних межах.

Створення такого механізму потребує аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на ефективність роботи підприємства.

Серед зовнішніх факторів, які впливають на прибуток малих підприємств: державна підтримка, оподаткування, система фінансування, інформаційна підтримка. Серед внутрішніх факторів: обсяг реалізації продукції, власний капітал, поточні зобов'язання, оборотні активи.

На підставі факторів впливу на економічну ефективність потрібні заходи, як на рівні держави, так і на рівні безпосередньо самих підприємств. Серед таких заходів: поліпшення бізнес-клімату, зміна податкової системи, активізація фінансування, забезпечення інформацією, поліпшення конкурентоспроможності підприємства, удосконалення системи маркетингу, інноваційний менеджмент, підвищення мотивації персоналу.

ПОРЯДОК ТА УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Косенко О.С.

Дніпропетровська державна фінансова академія

Депозитні операції — це операції із залучення вартостей в різних формах (переважно в грошовій) на депозитні рахунки. Метою проведення депозитних операцій є:

- залучення коштів для подальшого розміщення в активні операції;
- залучення коштів для поповнення ліквідності з метою розрахунків за зобов'язаннями.

Суб'єктами депозитних операцій є банки, які виступають як позичальники, так і кредитори - власники коштів.

Об'єктом депозитних операцій є кошти, що передані банку на умовах, визначених двосторонньою угодою.

Обсяг та ціна залучення різноманітних видів депозитів від усіх категорій клієнтів визначається та залежить від депозитної політики банку.

Депозитна політика - це комплекс заходів банку із формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій на даному сегменті ринку та забезпечення стійкості й надійності ресурсної бази.

Умовно механізм залучення коштів клієнтів банку складається з наступних етапів, кожен з яких має певні складові.

Залучення депозитів фізичних осіб банк оформляє шляхом:

- відкриття депозитного рахунку з укладанням договору банківського вкладу (видачею ощадної книжки);
- видачі ощадного сертифіката.

Залучення депозитів юридичних осіб оформляється шляхом:

- відкриття депозитного рахунку з укладанням договору банківського депозиту;
- видачі депозитного сертифіката.

Банки самостійно розробляють форму депозитної угоди, яка укладається в письмовій формі. Депозитний договір засвідчує право комерційного банку управляти залученими від фізичних осіб коштами та право вкладників отримати в чітко визначений строк суму депозитного внеску і процента за його користування.

Основними реквізитами та умовами депозитного договору повинні бути:

- назва та адреса банку, який приймає депозит;
- назва та адреса власника коштів;
- дата внесення депозиту;
- дата вимоги вкладником своїх коштів;
- процентна ставка за користування депозитом;
- зобов'язання банку повернути суму, яка внесена на депозит;
- підписи сторін: керівника виконавчого органу банку або уповноваженої на це особи та вкладників.

Депозитна угода укладається між банком та юридичною (фізичною) особою у двох примірниках, один із яких зберігається в банку, а інший - у клієнта. Укладена угода засвідчує право комерційного банку керувати на свій розсуд залученими грошовими коштами і право вкладників отримувати у встановлений термін суму депозиту та відсотків за його користування. У депозитній угоді передбачається: дата внесення депозиту, сума депозиту, форма зарахування коштів на депозитний рахунок, відсоткова ставка за користування депозитом, періодичність сплати відсотків, порядок повернення депозиту та відсотків після закінчення строку зберігання коштів, права, зобов'язання та відповідальність сторін тощо. В угоді проставляється номер відкритого особового депозитного рахунку. У номер рахунку вносять параметри, що характеризують вид, тип вкладу, строк дії, термін закінчення угоди, тип контрагента, відсоткову ставку і т. ін.

Підписана депозитна угода передається в бухгалтерію банку. Усі особові рахунки вкладників підлягають реєстрації як у бухгалтерії, так і в депозитному відділі банку. Датою відкриття депозитного рахунку є дата надходження грошей на депозитний рахунок. Форма надходження грошей визначається угодою. Юридичні особи мають право перераховувати кошти на депозитний рахунок тільки з

поточного рахунку, а фізичні особи можуть вносити кошти готівкою або перераховувати з поточного рахунку.

Згідно з депозитною угодою можуть бути передбачені додаткові надходження грошей на депозитні рахунки. Строкові депозити не використовуються для здійснення поточних платежів. Якщо вкладник бажає змінити суму вкладу - збільшити або зменшити, то він може розірвати депозитну угоду і переоформити свій строковий вклад на нових умовах. Часткове вилучення коштів з депозиту передбачене тільки для окремих типів ощадних вкладів (пенсійних, для зарахування заробітної плати і т. ін.).

Після закінчення депозитної угоди закриття депозиту здійснюється на основі оформлення меморіального ордеру. Повернення депозиту і сплата процентного доходу юридичним особам здійснюється тільки шляхом перерахування коштів на поточний рахунок, а фізичним особам - шляхом виплати готівки або перерахування коштів на поточний рахунок. Дострокове закриття депозитного рахунку можливе на підставі заяви або клопотання вкладника.

За договором банківського депозиту комерційний банк, що прийняв кошти від вкладника або кошти, які надійшли на рахунок вкладника від іншої сторони, зобов'язується виплатити вкладнику суму депозиту та нараховані проценти на умовах та в порядку, що передбачені договором.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РИНКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Кравчук Г.В., д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: anja9707@rambler.ru

Шкурат Л.О., магістр

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: shkurat.liubava@yandex.ru

В умовах фінансово-економічної нестабільності, уповільнення процесів розвитку усіх складових елементів фінансової системи країни, страхування залишається один зі стратегічних видів економічної діяльності держави. Акцентування уваги на функціонування страхового ринку навіть за наявних обставин, зумовлено здатністю страхового ринку акумулювати та перерозподіляти фінансові ресурси між учасниками ринку.

Автотранспортне страхування в Україні є один із найбільш поширених видів страхування серед населення та основою діяльності

більшості страховиків, а тому проблеми на ринку автостраховання є квінтесенцією проблем ринку страхування загалом. Для визначення загальних тенденцій на ринку автотранспортного страхування наведемо ключові показники результативності його функціонування (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка основних показників автостраховання за 9 місяців
2012-2014рр.*

Показник	9 місяців	Страховання наземного транспорту (КАСКО)	Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ)	Всього
Валові страхові премії, млн. грн.	2012р.	2615,5	1852,1	4467,6
	2013р.	2796,2	1910,0	4706,2
	2014р.	2385,3	1857,2	4242,5
Валові страхові виплати, млн.грн.	2012р.	1104,5	729,5	1834,0
	2013р.	1132,9	713,3	1846,2
	2014р.	1182,1	738,0	1920,1
Рівень валових страхових виплат,%	2012р.	42,2	39,4	41,3
	2013р.	40,5	37,3	39,2
	2014р.	49,6	39,7	45,3

Згідно з даними таблиці 1, частка валових страхових виплат страхування наземного транспорту (КАСКО) в автострахованні за 9 місяців 2012 року становить 42,2%, за 9 місяців 2013 року – 40,5%, а аналогічний період 2014 року зріс до 49,6%. Рівень валових страхових виплат валових страхових премій та валових страхових виплат страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) 9 місяців 2012 року 39,4%, 9 місяців 2013 року – 37,3%, за аналогічний період 2014 року – 39,7.

За 9 місяці 2013 року обсяг валових страхових премій з автостраховання (КАСКО і ОСЦПВ) збільшився на 5,34% і становить 4706,6 млн. грн., валові страхові виплати збільшились на 0,67% (1846,2 млн. грн.). За 9 місяців 2014 року спостерігаємо зменшення валових страхових премій на 9,85% (4242,5 млн. грн.), валові страхові виплати зросли на 4% (1920,1 млн. грн.). Зменшення надходжень валових премій зі страхування наземного транспорту пов'язане із зменшенням платоспроможності населення. Проаналізувавши дані видно, що обсяг страхових премій падає на багато швидше ніж обсяги страхових виплат, тобто отримані дані є свідчення порушення фінансової безпеки ринку автотранспортного страхування.

На наш погляд, фінансова безпека ринку автотранспортного страхування полягає у врівноваженості між страховими платежами і виплатами, з метою задоволення якості виконання зобов'язань з надання страхової послуги страхувальникам та уникнення збитків від цього виду страхування страховиками.

Уникнути збитків можна двома шляхами: збільшення платежів та зменшення виплат. Нестабільна ситуація в країні та брак коштів у населення відобразилась на страхових платежах, які в 2014 році зменшились на 463,7 млн. грн. Це також спричинено подорожчанням добровільного страхування КАСКО.

Однією з причин зростання рівня страхових виплат це поширення шахрайства. При чому потенційні можливості для здійснення шахрайських дій мають страховики, що здійснюють процес страхування; страхові посередники, що приймають участь у страхуванні; страхувальники як покупці страхових послуг; професійні оцінювачі ризиків і збитків; органи контролю за страховою діяльністю.

Основними видами шахрайства є: страхування вже розбитих автотранспортних засобів (можливо лише у разі змови зі страховим агентом); випадки надання неправдивої інформації або фальсифікація ДТП; завищення вартості робіт і запчастин при ремонті застрахованого авто на станції техобслуговування (в цьому випадку має місце змова із співробітником СТО); заява пошкоджень, які не відносяться до страхової події (типова випадок – пошкодження внаслідок взаємодії з незафіксованим автотранспортним засобом); “псевдовикрадення” (страхувальники для “псевдовикрадення” найчастіше страхують автомобіль, який в майбутньому має бути розібраний на деталі).

Забезпечити високий рівень фінансової безпеки на ринку автотранспортного страхування можливо за рахунок наступних заходів:

- підвищення фінансової грамотності населення;
- забезпечення контролю за дотриманням умов страхового договору;
- запровадження системи моніторингу платоспроможності страховиків-членів МТСБУ;
- створення єдиної бази (реєстру) даних щодо здійснених виплат страхувальникам з можливістю відслідкувати частоту настання страхових випадків та розміру отриманих страхових виплат за кожним страхувальником. Даний реєстр дозволить систематизувати кількість та розмір виплат за кожним страхувальником у будь-якій страховій компанії. Така інформація призведе до ідентифікації шахраїв на ринку автотранспортного страхування і відповідно підвищить рівень фінансової безпеки діяльності страховиків.

Збільшення довіри потенційних клієнтів ринку автотранспортного страхування можна досягти шляхом надання повної інформації щодо діяльності страхових компаній на ринку. Інформація страховиків на сучасному етапі є доволі обмеженою. Жодна страхова компанія не оприлюднює строки розгляду справ та здійснення страхових виплат. Відповідно до чинного законодавства страховик протягом 15 днів з дня узгодження ним розміру страхового

відшкодування з особою, яка має право на отримання відшкодування, за наявності відповідних документів, повідомлення про ДТП, але не пізніше як через 90 днів з дня отримання заяви про страхове відшкодування зобов'язаний прийняти рішення про здійснення страхового відшкодування (регламентної виплати) та виплатити його. Але більшість страхових компаній цей термін порушує посилаючись на різні перешкоди. Відсутність контролю з боку держави за якістю здійснення страхових виплат знижує рівень довіри страхувальників та підвищує рівень втрати фінансової безпеки страховиків за рахунок зниження страхових платежів у цьому сегменті страхового ринку.

Для стабілізації стану на ринку потрібно стимулювати збільшення попиту на послуги автострахування з боку потенційних страхувальників, шляхом збільшення рекламних заходів для більшої їх обізнаності про страхові продукти, тарифи та підвищення довіри до страхових компаній. Удосконалення законодавства за кожним видом послуг для запобігання випадків шахрайства. Дуже важливим моментом є прискорення розгляду справ та контроль за експертами оцінювачами, які навмисно занижують вартість ремонту.

Література: 1. Гаманкова О.О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. / О.О. Гаманкова, В.К. Хлівний // Фінанси України. – 2012. - № 5. – С. 58-67. 2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Михальчук Л.В., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Мале та середнє підприємництво як самостійне соціально-економічне явище та предмет економічного дослідження потребує чіткого визначення. Саме тому є актуальним виявлення економічної сутності малих підприємств.

Метою дослідження є визначення особливостей малого бізнесу та вибору системи управління малим підприємством в умовах економічної нестабільності та висвітлення природи основних проблем, пов'язаних з управлінням у малому бізнесі.

Існує велика кількість досліджень, які стосуються організаційних структур управління, зокрема це роботи таких науковців як Р.Б. Вільгуцька, Н.Г. Георгіаді, М.В. Кармінська-Белоброва тощо. Проблеми управління на малих підприємствах присвячені роботи таких учених як Г.І. Башнянин, О.І. Дунас, В.М. Коцупей, В.В. Липчук, В.О. Меленюк, О.В. Половян, К.Г. Петренко, Г.Є. Шпаргало та інших. Проте тема вибору

організаційної структури управління малим підприємством є невирішеною.

Зараз в Україні функціонують три форми підприємств: мале, середнє та велике, - і для кожної з них управлінські процеси та організація роботи є особливими.

Суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1].

Середні підприємства - середньооблікова чисельність працюючих за рік становить від 51 до 249 чоловік та обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік більше 70 млн. грн. і менше 100 млн. грн. [2].

Зростання числа суб'єктів малого та середнього бізнесу, створення умов для їх діяльності, з метою використання потенційних можливостей підприємств будуть забезпечувати ефективно виробництво в галузях економіки, вирішувати соціальні проблеми продуктивної зайнятості та зростання рівня життя населення.

Слід зазначити, що після стрімкого роздержавлення господарства України, велика кількість громадян стала підприємцями, проте невміння вести приватне господарювання далось взнаки неефективністю та стрімкою втратою рентабельності підприємства на початкових етапах його розвитку. Багато підприємств в нашій державі, особливо малих, банкрутують, що спровоковане соціально-економічною незрілістю, браком досвіду новоспечених підприємців, та й законодавство у сфері малого бізнесу є наразі недосконалим.

Щоб уникнути невдач на початку становлення підприємства, керівники мають усвідомлювати, які цілі вони мають досягати, розвиваючи власну справу, щоб успішно переходити до наступної фази розвитку підприємства, якій властиві свої управлінські процеси.

Будь-яке підприємство, включаючи і мале, проходить мінімум три фази: першу – фазу відкриття та початку діяльності; другу – фазу закріплення в ринковому і конкурентному середовищі; третю – фазу розширення та розвитку, стійкого отримання прибутку, тобто основне завдання підприємця – максимально скоротити час перших двох фаз [4].

Для більш наочного сприйняття особливостей життєвого циклу малого підприємництва розглянемо фази та етапи розвитку малого підприємства (рис. 1).

Проте, навіть маючи цілком окреслені цілі, підприємці потерпають від іншої проблеми - неможливості як інноваційного, так і організаційного розвитку, адже недостатня ресурсна база, недосконале законодавство лише ускладнюють положення підприємців, унеможливаючи ефективно використання отриманого прибутку, організації бізнесу «на перспективу».

Вдосконалення управління є одним із необхідних шляхів модернізації малого підприємства до вимог ринку поряд з традиційним виробництвом конкурентоспроможних товарів. Малі підприємства мають знайти ефективні методи протидії негативному впливу зовнішніх чинників, приймаючи зважені управлінські рішення, постійно вдосконалюючи структуру управління, що також збільшить мотивацію праці персоналу та дозволить підприємцю розвиватися та вносити інновації у свій бізнес.

Дослідження теоретичних підходів до виявлення економічної сутності малих та середніх підприємств дозволяють дійти таких висновків.

Мале підприємництво – невід’ємна частина ринкового господарювання, яка характерно впливаючи на стан економіки країни, має наразі досить хитке положення, адже для української економіки це досить нове явище, і, на жаль, підприємці, не маючи достатнього досвіду роботи у сфері приватного бізнесу, змушені виживати лише за рахунок часто невиправданого ризику, фінансових маневрів, тим самим породжуючи недовіру з боку населення та неприязність влади.

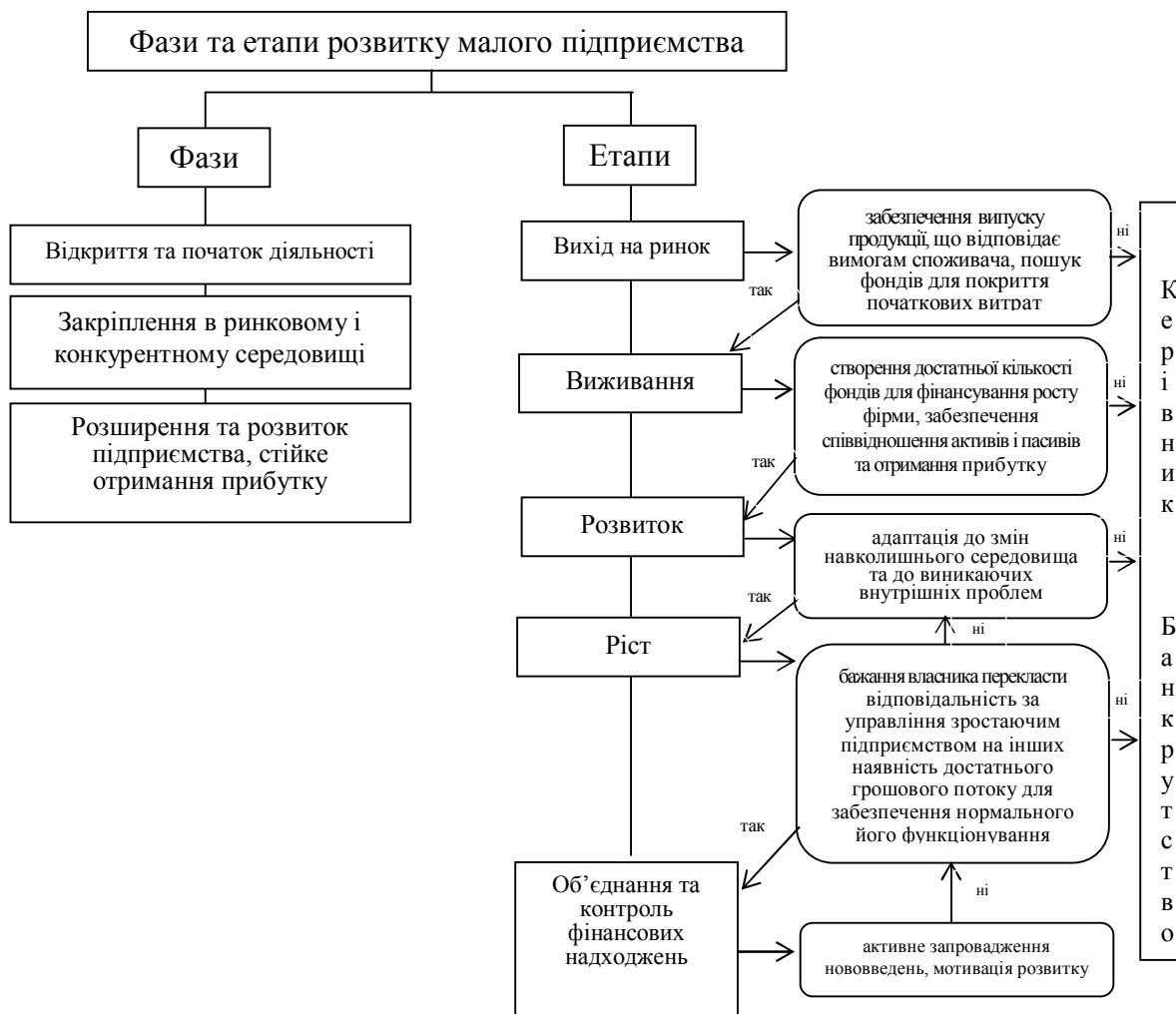


Рис. 1. Фази та етапи розвитку малого підприємства

На сьогодні в Україні лишилося мало підприємств, які дійсно витримують конкуренцію на світовому ринку. Це відбувається через брак коштів на технічне оновлення підприємств, підвищення кваліфікації працівників, відсутність стимулу до підвищення продуктивності праці. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, створення умов і врахування факторів, які можуть сприяти ефективній конкуренції на світовому ринку, повинні стати головними пріоритетами державної конкурентної політики.

Література: 1. Господарський Кодекс України» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. 2. Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. 3. Гуткевич С.О. Проблеми розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5483/1/11.pdf>. 4. Липчук В.В., Коробка С.В. Праксиологічні засади управління малим підприємством у сучасних умовах / В.В. Липчук, С.В. Коробка // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. - Випуск 7 (26). Частина 2. 5. Малик І.П. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні [Текст] / І.П. Малик, Г.А. Мохонько. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2012.doc

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ З БОКУ ДЕРЖАВИ

Міщенко Д.А., д.держ. упр., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів для підтримки аграрного сектору, особливого значення набуває їх раціональне та ефективне використання з повним досягненням поставлених цілей. Перешкодою для цього є вади у механізмі надання державної фінансової підтримки сільськогосподарським товаровиробникам. Саме тому питання оцінки ефективності тих чи інших механізмів державної підтримки аграрного сектору є особливо актуальним.

Незважаючи на значну частку валової доданої вартості сільського господарства в економіці України, частка підтримки галузі у ВДВ сільського господарства є незначною. В Україні зростання обсягів виробництва у сільському господарстві відстає від зростання ВВП, надана виробникам підтримка не сприяє відповідному в цілому по економіці зростанню показників виробництва в сільському господарстві.

В цілому, ефективність державної підтримки визначається через регресійні моделі, які дозволяють визначити вплив наданої підтримки на результати виробництва у взаємозв'язку з основними ресурсними факторами [2]. Також може визначатися вплив підтримки на сукупну продуктивність факторів виробництва, яка вимірює відношення між агрегованим використанням ресурсів та агрегованим випуском сільськогосподарської продукції, оскільки для конкурентоспроможності важливо наскільки ефективно перетворюються на продукцію всі ресурси включаючи державну підтримку, а не кожний ресурс відокремлено [1].

Інший методологічний підхід полягає у врахуванні застосування програмно-цільового методу бюджетного фінансування. У більш загальному вимірі ефективність державної підтримки сільського господарства за бюджетними програмами можна визначати через приріст продуктивності, дохідності, прибутковості [3]. Ефективність кожної бюджетної програми підтримки повинна базуватися на знаходженні рівня досягнення запланованих результативних показників, що зафіксовані у паспорті бюджетної програми:

1) показники затрат, що визначають обсяги та структуру ресурсів, які забезпечують виконання бюджетної програми та характеризують структуру витрат бюджетної програми;

2) показники продукту, що використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Показником продукту є, зокрема, кількість користувачів товарами (роботами, послугами), виробленими в процесі виконання бюджетної програми;

3) показники ефективності, що визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту).

4) показники якості, які є сукупністю властивостей, що характеризують досягнуті результати якості створеного продукту для задоволення потреб споживачів відповідно до призначення та відображають послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій у наданні послуг (товарів, робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми [3].

Вирішити проблему оцінки результатів втручання держави допомагають показники, які досить довго використовуються науковцями та практиками у всьому світі, а саме показники, які засновані на порівнянні сформованих внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію з світовими цінами на аналогічних ринках. Такий підхід ґрунтується на тому, що при відсутності державного втручання і наявності вільної конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках установилися б однакові ціни, тобто не було б розходжень між внутрішньою і світовою ціною.

У результаті тієї або іншої державної аграрної політики може виникнути розрив між цінами на внутрішньому і світовому ринках, причому позитивне значення цього розриву свідчить про підтримку внутрішнього виробника, негативне – про його оподатковування. При порівнянні внутрішніх цін зі світовими, перші корегуються з урахуванням витрат на доставку, переробку і маркетинг, тобто на маржу до ринку, де вітчизняний продукт може реально зустрітися зі світовим. Світові ціни, виражені в національній валюті, називаються також довідковими цінами. Показники оцінки підтримки сільського господарства дозволяють порівнювати внутрішні й довідкові ціни і визначати рівень оподатковування або субсидування виробника. Для товарів, які не виходять на світові ринки, можна підбирати ціни, що найбільш точно відображають альтернативні витрати.

Таким чином, рівень державного впливу знаходить відображення у різниці між фактичними (внутрішніми) цінами і альтернативними витратами, і всі конвенційні методи кількісної оцінки рівня державної підтримки сільського господарства ґрунтуються на визначенні цієї різниці.

Нині відсутній єдиний методологічний підхід до оцінки ефективності державної підтримки сільського господарства. Удосконалення ефективності державної підтримки сільського господарства вимагає розробки системи критеріїв, індикаторів та спеціальних методик визначення ефективності.

Література: 1. Бугаєнко Н.М. Державна допомога суб'єктам господарювання : Автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.03 / Н.М. Бугаєнко / Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2012.– 21 с. 2. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://institutiones.com/agroindustrial/93-2008-06-12-13-22-25.html>. 3. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. № 538-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ У РЕГУЛЮВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Моїсеєнко І.В., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: MOYSEENKO@meta.ua

У сучасній економіці зростає роль і значення фінансового сектора. Одним з ефективних інструментів гарантування сталого економічного розвитку держави та вирішення соціально-економічних завдань є страхування. В умовах процесу фінансової глобалізації та інтеграції стійкість страхових компаній стає одним із основних

пріоритетів економічної політики держави, так як від цього залежать макроекономічна стабільність та економічне зростання в країні.

Фінансова стійкість - одна з найважливіших характеристик стану будь-якої організації та її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін. Зовнішні фактори охоплюють обставини, які організація не може змінити, наприклад такі, як інфляція, стихійні лиха, міжнародні події, політична обстановка, державне регулювання страхової діяльності, економічна стійкість країни або конкуренція. До внутрішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість, можна віднести страхові резерви, тарифну політику, власний капітал, інвестиційну політику та рівень перестрахової діяльності.

Інститут страхування, залучаючи на добровільній основі і акумулюючи величезні грошові кошти юридичних та фізичних осіб, зібраних у вигляді страхових внесків від реалізації різних страхових програм, є одним з найважливіших внутрішніх інвесторів підйому і розвитку економіки держави. Тому питання про управління фінансовою стійкістю страховиків є актуальним і для самих страхових компаній, і для ряду державних інститутів, таких як Кабінет Міністрів України, Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг та інших.

Метою роботи є розгляд важелів забезпечення фінансової стійкості страхових компаній, узагальнення шляхів підвищення фінансової стійкості страховиків з погляду державного регулювання страхової діяльності.

Чинником, що гальмує розвиток страхового ринку України є те, що стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільним і не забезпечує їхню конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування в українську економіку [4]. Важелі фінансової стійкості страховика створюють цілісну систему, яка у разі раціонального та гармонійного функціонування забезпечує досягнення високого рівня стабільності страхової компанії [2].

Основними складовими забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є: власний капітал, страхові резерви, перестраховання, інвестиційна діяльність, тарифна політика. Від якості управління ними менеджментом страховика і буде залежати на скільки добре буде почувати себе організація на страховому ринку в тих чи інших умовах. У Законі України (ЗУ) «Про страхування» одним із основних індикаторів фінансової стійкості страхової компанії являється платоспроможність [1]. Забезпечення платоспроможності страховиків контролюється ст. 30 ЗУ «Про страхування», який зобов'язує їх дотримуватись таких умов: наявність сплаченого

статутного фонду; наявність гарантійного фонду страховика; створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Власний капітал страхової компанії є першоосновою його фінансової стійкості. Власний капітал страхової компанії - це гарантія збереження її фінансової стійкості, адже навіть за умови браку страхових премій та прибутку від інвестиційної діяльності, необхідних для виконання поточних та довгострокових зобов'язань, їх можна погасити за рахунок власного капіталу. Але така ситуація може виникнути тільки в результаті настання катастрофічних подій або кумуляції ризиків одного виду [2]. Чим більшим є розмір статутного капіталу, тим впевненіше почувається страхова компанія на ринку. Вона відразу може брати на себе великі обсяги відповідальності – а отже, отримувати великі обсяги страхових премій та швидко нарощувати свою фінансову міцність.

У найближчій перспективі було б раціональним і необхідним підвищити вимоги до розміру статутного фонду для страхових компаній з поетапним зростанням.

Таке збільшення розміру статутного фонду дасть поштовх до структурної перебудови в страхуванні. З одного боку, скоротиться число проблемних страхових компаній, підвищиться довіра населення до страхування, підвищиться якість страхових послуг і кваліфікація персоналу. З іншого боку, за рахунок об'єднання дрібних страхових компаній почне розвиватися агентська і брокерська інфраструктура страхування. З третього боку, 10-20 фінансово-стійких страхових компаній України зможуть скласти реальну конкуренцію іноземним страховим компаніям, які в найближчій перспективі почнуть активно освоювати український страховий ринок.

Важливим фінансовим важелем у регулюванні фінансової стійкості страхових організацій є страховий тариф. Неправильна структура та методика визначення тарифної ставки може призвести до втрати конкурентних позицій компанії на страховому ринку в разі завищення тарифу або ж збільшення ймовірності банкрутства за умови заниження ставки страхування. Таким чином, ефективне проведення тарифної політики забезпечує рівновагу між отриманими преміями та здійснюваними виплатами і витратами страховика, що в результаті призводить до стабільної діяльності страхової компанії [2].

На сьогодні вітчизняному страховому ринку спостерігається демпінг страхових тарифів, тобто їх зниження до рівня нижче собівартості страхової послуги. Небезпека полягає в тому, що зниження страхових тарифів, а отже й зменшення обсягів страхових платежів відбувається за рахунок складової тарифу, яка йде на формування страхових резервів. Водночас частка у страховому тарифі, з якої розраховується винагорода страховим або нестраховим

посередникам залишається незмінною. Така політика може призвести до негативних результатів у вигляді неплатоспроможності та банкрутства страховика [3].

Однією з основних ознак фінансової стійкості страхової компанії є використання нею надійної системи перестрахового захисту, що виражається у співпраці з потужними перестраховиками, здатними забезпечити ефективний вторинний перерозподіл ризику страховика.

У зв'язку перебудовами, які неминуче повинні відбутися на українському страховому ринку, політика держави у підвищенні фінансової стійкості страхових компаній повинна здійснюватись у таких напрямках:

- збільшення розмірів статутних фондів страхових компаній до рівня середньоєвропейських страхових компаній;
- сприяння об'єднанню середніх і великих страхових компаній;
- створення умов формування капіталу страхових компаній за участю банків та інших кредитно-фінансових установ;
- розширення напрямків кредитної та інвестиційної діяльності страхових компаній.

Сучасне суспільство вкрай зацікавлене у фінансовій надійності страхових компаній, невиконання зобов'язань якими може призвести до важких економічних і соціальних наслідків для всього суспільства.

Література: 1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 7 липня 2005р. № 2774-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>. 2. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії [Текст] / А.О. Бойко // Економічні науки. - 2010. - № 7(25). – С. 1-14. 3. Маруженко Д.С. Сучасні проблеми підвищення рівня фінансової стійкості страхових компаній України [Текст] / Д.С. Маруженко // Наукові записки НаУКМА Том 120. - 2011. - С. 57-60. 4. Поліщук В.Г., Коваль В.С. Проблеми і перспективи фінансового забезпечення страхового ринку України [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76813.doc.htm

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Новак Є.Е., аспірант

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: zhenja-nvak@rambler.ru

Провідною формою господарювання в Україні стає малий та середній бізнес як особливий вид господарської діяльності та один із важелів формування і функціонування національної економіки. Всебічне проникнення малого та середнього підприємництва до соціально-економічної системи країни є необхідною передумовою переходу національної економіки на реструктуризацію виробництва

та розвиток інноваційної діяльності підприємств, розв'язання проблем зайнятості, підвищення рівня життя населення.

З урахуванням значної ролі малого та середнього бізнесу в розвитку окремих територій та держави в цілому висвітлюється потреба в державному та регіональному регулюванні цього інституту ринкових відносин. Тому значної актуальності за нинішніх умов розвитку національної економіки набуває формування державної та регіональної політики у забезпеченні знаходження стратегії розвитку малого та середнього бізнесу.

Але, на нашу думку, проблема пошуку розвитку стратегії малого та середнього бізнесу висвітлюється недостатньо. Зокрема, найчастіше звертається увага на світовий досвід розвинутих країн і досить рідко коли на досвід країн з транзитивною економікою чи такою, що розвивається, які досягли певних результатів у даній сфері.

Стратегія підприємства - це узагальнена програма діяльності, спрямована на досягнення підприємством бажаного етапу, мети завдяки ефективному розподілу, координації та використанню ресурсів.

Стратегія підприємства - це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості.

Отже, необхідність розробки підприємствами стратегії викликана, нестабільністю ринкового середовища, неповнотою інформації про його майбутній стан і вплив на підприємство. У життєдіяльності підприємств такі орієнтири мають найвищий пріоритет, досягнення їх потребує стратегічного мислення, особливих підходів до оцінювання ділового середовища.

Саме завдяки стратегічному мисленню формується бачення перспективного стану підприємства у бізнес-просторі. В іншому разі неминуче виникають кризові ситуації на підприємстві, відчутно послаблюються його позиції у конкурентному середовищі.

Стратегія підприємства повинна відповідати таким принципам: обґрунтованість; прозорість; легітимність; адекватність; підконтрольність; логічність.

Основні види стратегії підприємств: еволюційна стратегія, стратегія диференціації, стратегія контролю над витратами, стратегія скорочення.

Відповідно до класичних уявлень стратегічний процес розробки і реалізації стратегії включає такі кроки:

- після аналізу господарських тенденцій, проблем, інвентаризації можливостей і оцінки компетенції з підвищення

вартості підприємства, а також аналізу зовнішнього середовища і формулювання місії і цілей визначаються стратегічна проблема і потреба (необхідність) у стратегічних діях;

- аналізуються стратегічні альтернативи, на основі яких можна вирішити стратегічну проблему, визначається їхня ефективність;

- аналіз стратегічних альтернатив дозволяє вибрати одну (або декілька) стратегію, відповідну цільовим настановам фірми;

- формується стратегічний план, що звичайно складається з програм, проектів, бюджетів і організаційно-технологічних і контрольних заходів;

- проводиться оцінка відповідності обраної стратегії до структури управління організацією й організаційної культури.

Як приклад можна розглянути існуючі галузі, в яких беруть участь сотні чи тисячі малих і середніх підприємств, багато хто з яких є приватними, і немає жодного з істотною часткою в загальному продажі галузі. Основною особливістю конкуренції у фрагментованій галузі є відсутність ринкових лідерів із переважаючими частками в ринку чи повсюдним купівельним визнанням. Прикладами фрагментованих галузей є: книговидавництво, морські нафтопродукти, авторемонт, ресторани і підприємства швидкого харчування, жіночий одяг, дерев'яні будинки, готелі і мотелі, об'єкти рекреаційного комплексу і т.д.

Кілька різних, причин допоможуть пояснити - чому яка-небудь галузь є фрагментарною:

- низькі вхідні бар'єри дозволяють малим фірмам входити швидко і дешево;

- відсутність економії, що залежить від масштабів виробництва, дозволяє малим компаніям конкурувати на рівних вартісних умовах з великими фірмами;

- покупці вимагають, у відносно малих кількостях, звичайну продукцію (як, наприклад, внутрішній дизайн чи реклама), оскільки вимоги на будь-яку окрему продукцію малі, обсяги продажу не залежать від зусиль по підтримці виробництва чи поширення маркетингу в таких масштабах, щоб забезпечувати переваги для великих фірм;

- ринок для галузевого виробництва чи послуг є локальним (сухе чищення, місцеве будівництво, медичне обслуговування, авторемонт), що надає конкретні переваги місцевим фірмам, добре знайомим з місцевими покупцями і ринковими умовами;

- ринковий попит настільки великий і різноманітний, що забезпечує можливість, для великої кількості фірм пристосовуватися до вимог покупців (ресторани, енергетика, одяг);

- високі транспортні витрати обмежують радіус економічно ефективного обслуговування підприємства, як, наприклад доставка бетонних блоків, збірних будинків, молока, гравію;

- місцеві правила бізнесу перетворюють кожен географічний район на щось унікальне;

- галузь ще настільки нова, що не має фірм, які вже володіють сильно розвинутими здібностями і ресурсами для того, щоб розпоряджатися значною часткою ринку.

Деякі фрагментовані галузі природно консолідуються мірою їхнього дозрівання. Тверда конкуренція, що супроводжує уповільнене зростання, приводить до витіснення слабких, неефективних фірм і збільшення концентрації більших і відоміших продавців. Інші фрагментовані галузі залишаються розпилено конкурентними, тому що це властиве природі їхньої діяльності. Деякі залишаються у фрагментарному стані, тому що існуючим фірмам не вистачає ресурсів чи винахідливості проводити енергійну стратегію, щоб привести галузь до консолідації.

Література: 1. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З.С. Варналій. – К.: Т-во «Знання», 2001. – 277 с. 2. Портер М.Е. *Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів* / Майкл Портер; пер. з англ. К. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с. 3. Клівець П.Г. *Стратегія підприємства: Навч. посіб.* – К.: Академвидав, 2007. – 320 с. 4. Минцберг Г. *Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения* / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с. 5. Томсон А.А. *Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа* / А.А. Томсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с. 6. Ансофф И. *Стратегическое управление* / И. Ансофф: [пер. с англ.]. -М.: Прогресс, 1989. - 519 с. 7. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. *Стратегічне управління підприємством. Навч. посіб.* – Вид. 2-ге, випр. і доп. За ред. Василенка В.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.

ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАВДАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Олійник Л.Ш., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: argentum@email.ua

Орієнтуючись на досвід європейських країн у підходах до регіонального розвитку, подальше реформування економіки нашої країни спрямоване на посилення ролі регіонів та органів влади в регіонах у власному стратегічному плануванні та власному розвитку. «Зважаючи на це, слід зазначити, що дослідження малого бізнесу та розробка ефективних чинників сприяння його розвитку поступово переходить з площини загальнодержавного в площину регіонального регулювання [1, с. 66].

Розробляючи стратегії розвитку регіонів, в тому числі розвитку малого та середнього бізнесу, їх автори намічають стратегічні цілі, визначають сфери реалізації проектів, беручи до уваги особливості

міста (району) області у процесі вибору пріоритетів розвитку підприємницької діяльності, надають перевагу тим напрямкам господарювання, які сприяють вирішенню першочергових завдань муніципального господарства. Проте багато хто з них досі розглядає малий бізнес як крок демократизації суспільства, а не виживання людей, які займаються малим бізнесом, щоб забезпечити себе і своє життя. Нажаль сьогодні з цим можна посперечатись. Згідно з даними Міжнародної організації праці, середньорічний рівень безробіття в Україні в 2013 році склав близько 7,5%. Причому жінкам складніше знайти роботу, ніж чоловікам. Близько 3 млн. українців постійно працюють в Європі і Росії, а ще 2 млн. наших громадян виїжджають за кордон на сезонні роботи [2]. Цілком зрозуміло, що серед них переважають чоловіки, оскільки жінці значно важче відірватись від сім'ї та дітей. Таке становище на ринку праці призводить до скорочення чисельності працездатного населення чоловічої статі. Державна служба статистики України наводить дані, згідно з якими в центрах зайнятості за дев'ять місяців 2013 жінок зареєстровано майже в два рази більше, ніж чоловіків: 422, 1 тис. проти 241 тис. Через відсутність роботи більшість із них змушена боротися за виживання, поповнюючи ряди дрібних торговців.

У матеріалах дослідження соціально-економічного стану Дніпропетровської області для цілей формування проекту стратегії її розвитку на період до 2020 року (далі Стратегія) відмічено, що чисельність економічно активного населення, зокрема чоловічої статі, постійно скорочується під впливом різних чинників як-то природного приросту населення, сальдо міграції тощо. До них сьогодні можна додати ще ряд причин, пов'язаних із подіями на сході країни. Таким чином «жіноче населення в області переважає, а робочих місць для цієї категорії не вистачає» [3, с. 17]. Серед слабких сторін чинників розвитку області у Стратегії виділені: незначна частка малого та середнього бізнесу в структурі економіки області, брак інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу та брак робочих місць для жінок у більшості населених пунктів [3, с. 21].

Можна із впевненістю сказати, що проблема працевлаштування жінок і надалі буде загострюватись. Наслідки заходів з реформування систем охорони здоров'я і освіти, де серед працюючих переважно жінки, можна передбачити вже сьогодні. Реалізація заходів із реформування державного управління, скасування обмеження у тривалості відпусток без збереження заробітної плати та надання права встановлювати режим роботи на умовах неповного робочого часу, скорочення чисельності працівників адміністративно-управлінського персоналу підприємств державного сектору економіки на 20 відсотків призведе до ще більшої кількості жінок, які потребуватимуть роботи [4]. Якщо припустити, що значна їх кількість

є годувальниками у сім'ях, проблема може набути регіональної трагедії.

У проекті стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року її мета висловлена чи не найзрозумілішою кожному пересічному громадянину, мовою: «Стратегія ставить перед собою амбітну, та важливу для усіх людей мету – примножити економічне багатство області та конвертувати його у комфортні та безпечні умови проживання її мешканців» [3, с 6]. В цих умовах «регіональні програми розвитку малого підприємництва, які є важливими інструментами реалізації державної політики розвитку малого бізнесу, активної регіональної політики, політики зайнятості населення та інвестиційної стратегії держави стають одним з найважливіших компонентів державного управління економікою України [1, с. 67]. Тому, на нашу думку, одним з пріоритетних завдань регіональної програми розвитку області мають бути розроблені заходи щодо створення умов для працевлаштування безробітних, і в першу чергу - жінок. У вирішенні цієї проблеми суттєву роль могло б відіграти масове залучення жінок до створення власної справи. Це, на нашу думку, і було б одним із напрямків реалізації принципу субсидіарності - одного з основних принципів, покладених в основу розробки Стратегії.

Принцип передбачає визначення стратегічних заходів, починаючи з найнижчого рівня (на основі потреб місцевих громад), із використанням ресурсів регіонального розвитку [5, с. 118]. Для досягнення операційної цілі щодо диверсифікації економіки монопрофільних міст, Стратегією визначені і сфери реалізації проектів в цьому напрямку. Серед них: створення Центрів підтримки бізнесу, у т ч. для жінок-підприємниць, стимулювання створення підприємств з робочими місцями для жінок. Не менш важливу роль у вирішенні цієї проблеми має бути досягнення операційної цілі відносно розвитку людського капіталу, що «є прямою соціальною інвестицією, яка забезпечує розвиток та збереження населення, демонструє цінність кожного мешканця області для створення спільного добробуту» [2].

В інформаційно-комунікативному просторі достатньо безоплатного доступу до навчального матеріалу щодо реєстрації власного бізнесу, придбання ліцензій і патентів, обліку доходів і витрат, подання податкової звітності. Натомість навчальний матеріал або консультації, які б допомагали супроводжувати бізнес, розвивати його, а саме із: проведення маркетингових досліджень, застосування сучасних фінансових інструментів, проведення кон'юнктурного аналізу, освоєння новітніх технологій тощо надається як правило, тільки приватними спеціалізованими структурами за великі гроші.

Зважаючи на складну економічну і демографічну ситуацію в країні вважаємо за доцільне включити до регіональної програми

розвитку малого та середнього бізнесу області заходи щодо підтримки жінок, які засновують власну справу, намагаються внести свій внесок у розвиток регіональної економіки та забезпечити власний добробут. З цією метою для жінок, які засновують власну справу: створити соціальні бізнес-інкубатори, волонтерські консультативні бригади з фахівців різного профілю для надання практичної допомоги у розвитку бізнесу; окреслити коло видів господарської діяльності, виходячи з потреб забезпечення економічного розвитку міста чи району області, з яких жінкам будуть надаватись привілеї щодо надання навчальних і консультаційних послуг; створити розвинену мережу безкоштовних навчально-консультативних центрів для проведення навчання та надання консультацій щодо заснування, супроводження та розвитку власної справи; створити виїзні волонтерські групи для допомоги у розвитку власної справи у виробничій сфері тощо.

Література: 1. Умеров Р.Е., Особливості розвитку малого підприємництва в Україні //Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10.- С. 66-67. 2. Галина Ялівець, Україна - 2013: підсумки року. В країні близько мільйона безробітної молоді. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://nbnews.com.ua/ua /tema/108999/> Незалежне бюро новин. 3. Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року. Проект. – 2014.- 62 с. - [Електронний ресурс] - Режим доступу <http://www.oblrada.dp.ua/user/files /pr strategija.doc>. 4. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України, Закон України від 28.12.2014 р. № 76-VIII [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/76-19>. 5. Солоїд О.В., Стратегічний розвиток малого підприємництва – формування та підвищення конкурентоспроможності // Вісник Хмельницького національного університету. - 2013. - № 5. - Т. 1. –С. 116-119.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Падерін І.Д., д.е.н., професор
Лебідь І.О., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Lebed_Irina@mail.ua

Малий і середній бізнес – це ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних і позикових коштів, на власний ризик та відповідальність, що ставить своїми цілями отримання прибутку і розвиток власної справи. У зв'язку з цим створення належних умов для розвитку малого та середнього підприємництва є одним із стратегічних завдань.

Під стратегічним управлінням малого та середнього бізнесу доцільно розуміти процес розробки місії, найважливіших цілей,

потенціалу, а також способів їх досягнення для забезпечення розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Особливої уваги набуває стратегічне управління змінами. Стратегічні зміни – це зміни на підприємстві, які проводяться в процесі виконання стратегій перетворень, включають встановлені пріоритетності між адміністративними завданнями, відповідності між обраною стратегією та внутрішньо-організаційними процесами, а також вибір і приведення у відповідність зі стратегією стилю лідерства.

Невід’ємними характеристиками стратегічного управління змінами є лідерство, організаційна культура, мотивація та компетенція.

Лідерство – це здатність керівника впливати на окремі індивіди або групи людей, що дозволяє ефективно досягати цілей підприємства.

Організаційна культура – це система внутрішніх цінностей підприємства, яка в значній мірі визначає норми поведінки, цінності, філософію, внутрішній клімат та ритуали.

Мотивація – це готовність працівників докласти певних зусиль для досягнення цілей підприємства в результаті задоволення конкретних індивідуальних потреб.

Системні компетенції – це здатність застосовувати знання з питань створення функціонування, реконструкції в процесі діяльності підприємства.

На нашу думку, процес стратегічного управління змінами на підприємствах малого та середнього бізнесу передбачає наступні основні етапи: збір інформації, вивчення ринку, емпіричні дослідження, прийняття рішень, формування бачення довгострокових перспектив, оптимізація використання ресурсів, здійснення стратегії та контроль.

Під час збору інформації необхідні достатня кількість каналів надходження інформації щодо зовнішнього оточення, а також щодо внутрішніх організаційних процесів та їх динаміки.

Вивчення ринку – це дослідження можливостей зростання ринку та змін у складі основних конкурентів для визначення структури комерційних ризиків фірми.

Проведення емпіричних досліджень передбачає необхідність підтвердження даними розроблених унікальних моделей локальних процесів управління організацією, а також моделей розробки «глобальних» стратегій.

Прийняття рішень – це послідовність перманентного прийняття рішень, їх здійснення, контролю, корекції у стратегічному управлінні. Цей процес носить циклічний характер, причому, чим більш мінливе та невизначене середовище, тим коротша довжина циклу прийняття рішень.

Бачення довгострокових перспектив орієнтується на довгострокові перспективи, при якому перспективи наступного періоду діяльності організації розглядаються як відправна точка стратегічного розвитку та змін.

Оптимізація використання ресурсів передбачає вивчення можливостей організації та вибір стратегії, що забезпечить ефективне використання ресурсів в довготривалій перспективі.

Останній етап передбачає здійснення стратегії та контроль, при цьому значна увага приділяється людському чиннику реалізації стратегії.

Процес розробки та реалізації стратегії управління змінами складається з п'яти взаємопов'язаних завдань:

1. Розробка стратегічного бачення.
2. Постановка цілей.
3. Розробка стратегії.
4. Втілення і реалізація стратегії.
5. Оцінка діяльності, відстеження середовища, внесення коригувань.

У процесі стратегічного управління змінами на підприємствах малого та середнього бізнесу однієї з проблем є опір змінам. На нашу думку, опір змінам – це багатогранне поняття, яке проявляється у формі непередбачених відстрочок, протидій, додаткових витрат і нестабільності процесу змін. У зв'язку з цим особливої уваги набуває управління опором, яке передбачає використання поетапного планового підходу до введення змін, до того ж планування та впровадження відбувається одночасно.

Таким чином, економічний розвиток підприємств малого та середнього бізнес залежить від виваженого процесу стратегічного управління змінами.

СТАН УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Панасейко С.М., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: panaseiko@mail.ru

Панасейко І.М., к.е.н., доцент

Академія митної служби України

e-mail: chikiu@mail.ru

Управління активами банків є одним з основних процесів, у межах якого вони планують і реалізують свої прибутки та контролюють притаманні їхній діяльності ризики. Проблеми, пов'язані з управлінням активами, мають комплексний характер, передбачають врахування багатьох факторів, які стосуються різних напрямів діяльності.

Станом на 30 червня 2014 року ліцензію Національного банку України мали 174 банківські установи. Накопичені у попередні роки

масштабні макроекономічні дисбаланси, анексія Автономної Республіки Крим та воєнні дії на сході країни призвели до суттєвих негативних змін у банківській системі України.

Банки суттєво погіршили свої фінансові показники. До 18 банківських установ у зв'язку з втратою платоспроможності ФГВФО було введено тимчасову адміністрацію. Щодо окремих банків прийнято рішення про ліквідацію.

За своєю значимістю і актуальністю управління активами є одним з головних питань банківського менеджменту. Проте, як свідчить практика сучасних фінансових відносин в Україні, для здійснення ефективної діяльності банкам необхідно підтримувати достатній рівень ліквідності та прибутковості одночасно. Це вимагає формування такої структури активів, яка б максимізувала дохід банку і забезпечувала його стійкість.

Останнім часом на ліквідність та платоспроможність банківської системи суттєво впливає значний відтік клієнтських коштів. Протягом першого півріччя 2014 року обсяг грошових коштів клієнтів зменшився на 17,46% (14596 млн.грн.) та станом на 30 червня склав 69016 млн.грн. Без врахування ОВДП в цей період обсяг високоліквідних активів банків склав 142185 млн.грн. В структурі високоліквідних активів найбільшу частку займали коррахунки в інших банках – 51,46%; кошти в НБУ становили 25,84%, грошові кошти та банківські метали – 22,70%.

З метою підтримання ліквідності НБУ здійснив рефінансування банків на суму 119,9 млрд.грн. При цьому, середня відсоткова ставка складала 13,94% і операції з рефінансування були в основному короткостроковими. Також НБУ продовжив терміни погашення банками залучених раніше кредитів до 10.12.2014 р.

Для підвищення гнучкості управління ліквідністю НБУ знизив з 50% до 40% суму обов'язкових резервів, що мають зберігатися на початок операційного дня на коррахунку в НБУ. З 19.08.2014 р. було скасовано вимоги щодо формування обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ.

Чисті активи банківської системи України протягом 1 півріччя 2014 року зросли лише на 2,26% (28867 млн.грн.) та становили 1307,0 млрд.грн. Зростання активів відбулось в основному за рахунок девальвації національної валюти. Це, в свою чергу, відобразилось на порівняному збільшенні залишків валютних активів. На кінець червня 2014 року частка валютних активів в сукупних активах складала 41,08%, в той час як 31 грудня 2013 року – 36,81%.

Протягом перших шести місяців 2014 року обсяг клієнтського кредитного портфеля збільшився на 8,9% та на кінець червня 2014 року склав 992,53 млрд.грн. Низькі темпи розвитку економіки, нестабільне політичне середовище провокують банки більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних

позичальників, зменшити, або навіть призупинити кредитування. Збільшення ж кредитних залишків у гривневому еквіваленті обумовлена девальвацією національної валюти.

Кредитний портфель банків в основному був представлений середньо- та короткостроковими кредитами з цільовим спрямуванням «інші кредити». Основними корпоративними клієнтами були представники оптової та роздрібною торгівлі; ремонтних підприємств, автотранспортних засобів і мотоциклів та переробної промисловості. Середнє значення відсоткової ставки за кредитами на початку третього кварталу становило 16,2% в національній валюті та 7,4% в іноземній валюті.

На початок третього кварталу 2014 року кредитний портфель роздрібних клієнтів становив 174512 млн.грн. Протягом першого півріччя 2014 року він зріс лише на 4,02%, або 6739 млн.грн. Роздрібний кредитний портфель в основному був представлений споживчими кредитами. Якщо порівнювати обсяги іпотечних кредитів за перше півріччя 2013 та 2014 років, то відбулося його зменшення на 2,63%, або на 1637 млн.грн. На зниження темпів розвитку іпотечного кредитування вплинули низькі темпи відновлення будівельної галузі та низький попит населення на довгострокове кредитування.

Девальвація національної валюти спричинила збільшення боргового навантаження на позичальників. Це, в свою чергу, сприяло зростанню на 40,02% (28,08 млрд.грн.) обсягу простроченої заборгованості. Станом на 30 червня 2014 року прострочена заборгованість позичальників склала 98260 млн.грн., що становить 9,9% клієнтського кредитного портфеля.

Наслідком девальвації національної валюти стало також те, що клієнти банків більше стали давати перевагу валютним кредитам. За перше півріччя 2014 року обсяг валютних кредитів збільшився на 144981 млн.грн., тобто більш як на 1/3.

Для захисту вкладів було прийнято закон України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», який вступив у дію 11 червня 2014 року. У липні також було ухвалено законопроект «Про реструктуризацію кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню».

Станом на кінець червня 2014 року розподіл активів банківської системи України характеризується наступним: активи банків I групи – 65,99%; активи банків II групи – 15,09%; активи банків III групи – 6,96%; активи банків IV групи – 9,58%.

Значною залишається сума коштів, інвестованих банками в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Станом на 1 липня 2014 року ця сума складала 84491,55 млн.грн. Банківські установи зацікавлені в ОВДП. Причиною цьому є можливість банків використовувати ОВДП (в тому числі і валютних) в якості застави під

час отримання кредитів рефінансування від Національного банку України.

Інтерес до ОВДП також обумовлений тим, що банки мають право для формування обов'язкових резервів, які утримуються на окремому рахунку в НБУ, шляхом зарахування 10% номінальної вартості ВОВДП та 100% номінальної вартості ОВДП з терміном обігу понад 3600 днів.

Банки також мають і інші мотиви щодо інвестування коштів у валютні ОВДП. Так, наприклад, банківські установи на сьогоднішній день мають обмежені можливості у розміщенні валютних ресурсів, отриманих як вклади клієнтів в іноземній валюті. Використання ВОВДП саме і є тим інструментом для розміщення вказаних валютних ресурсів.

У банківській системі спостерігається збільшення інвестування вільних коштів в оцядні сертифікати НБУ. Це відбувається з причини необхідності оптимізації ліквідності банків. Обсяг таких операцій за перше півріччя 2014 року за середньозваженою відсотковою ставкою 3,23% річних становив 624,6 млрд. грн..

Однією з умов збереження стабільності банків України є підвищення їх капіталізації.

Основними шляхами вдосконалення управління активами банків є нарощування клієнтської бази; збільшення обсягу активів, з урахуванням якості їх структури; підтримка стабільного та адекватного росту капіталу банків; охоплення пріоритетних сегментів ринку банківських послуг України.

РИНКОВИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Пікуліна Н.Ю., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

У сучасних економічних умовах у всьому світі та на Україні зокрема питання ефективності функціонування виробничих підприємств, оптимізація їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності. Однією із основних характеристик економіки країни в сучасних умовах господарювання є її потенціал. Значущу роль у господарському потенціалі країни займає потенціал окремого підприємства. Саме на підприємстві складаються виробничі відносини, створюється дохід, який є джерелом формування національного доходу всієї держави. Розвиток економіки України, її трансформація на ринкових засадах вимагає від суб'єктів господарювання компетентних дій щодо

управління їх діяльністю. Сукупність здатностей і можливостей, які визначають характеристики розвитку промислових підприємств, є їхнім потенціалом [1].

Невід'ємною частиною потенціалу підприємства є виробничий потенціал. Щодо визначення терміну виробничий потенціал підприємства серед вітчизняних дослідників досі не існує єдиної думки. Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що науковці до тлумачення поняття виробничий потенціал застосовують різні підходи: ресурсний, структурний, цільовий, управлінський, інноваційний, інформаційний.

У вітчизняній економічній літературі пріоритет надається ресурсній концепції визначення виробничого потенціалу, як сукупності виробничих ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, розв'язання певної задачі або реалізації місії діяльності підприємства. Це узагальнена класична позиція ресурсного підходу до трактування науковою думкою терміну «виробничий потенціал», яку поділяють провідні вітчизняні науковці: Анчишкін О.І., Абалкін Л.І., Архангельський В.М., Репіна І.М., Олексюк О.І., Краснокуцька Н.С., Мец В.О., Лапін Є.В., Чумаченко М.Г. Такий підхід дозволяє систематизувати всі аспекти ресурсного забезпечення підприємства та визначити взаємозв'язки між ресурсами [2].

Однак, на нашу думку, у сучасних умовах розвитку економіки держави ресурсний підхід до визначення сутності виробничого потенціалу підприємства є дещо обмежений, тому, що наявні ресурси підприємства є лише факторами, необхідними для здійснення виробничої діяльності. Таким чином, виникає необхідність враховувати реальні ринкові ситуації, вимоги і потреби споживачів продукції з метою реалізації місії підприємства. Це становище сприяє актуалізації досліджень західних вчених (Скіннер, Хейс, Колесников, Прахалад, Хамель), які розглядають виробничий аспект діяльності підприємства на основі компромісної виробничої моделі – Trade-off model [3]. Таке тлумачення поняття «виробничий потенціал» передбачає урахування слабких та сильних сторін підприємства, створюючи такий взаємозв'язок сукупних рішень у ключових сферах для досягнення результатів операційної діяльності, який орієнтується на конкретні експлуатаційні характеристики і результати, тобто наголос робиться на необхідність встановлення пріоритетних потенційних можливостей підприємства, що призводить до високого рівня задоволення споживачів продукцією, підвищує лояльність клієнтів до неї і створює стійкі конкурентні переваги на ринку. Отже, використання такого підходу до розгляду виробничого потенціалу видається більш виправданим в сучасних умовах господарювання

через врахування ринкових умов і завдання досягнення конкурентних стійких переваг [4].

Підхід, що характеризує конкурентну стратегію підприємства, щодо залучення та використання факторів виробництва з урахуванням прямих конкурентних переваг запропоновано визначити як клієнтоорієнтованим. Такої думки дотримуються вчені Смерічевський С., Татарінов А., які вважають, що клієнтоорієнтований підхід відкриває для підприємства нові можливості для досягнення максимального ефекту в аспекті задоволення споживачів і клієнтів [3].

Враховуючи засади клієнтоорієнтованого підходу, виробничий потенціал пропонується визначити, як сукупність ресурсів підприємства і комплексу можливостей, щодо їх використання для виготовлення продукції необхідної кількості згідно з вимогами до якості та часу появи на ринку з метою максимального задоволення потреб та вимог клієнтів та споживачів.

Оцінка виробничого потенціалу, має бути ефективною і нести результати, які є підґрунтям для прийняття оптимальних управлінських рішень, щодо формування і організації рівня виробничого потенціалу, використання якого забезпечило б досягнення стратегічних цілей виробничої системи.

Література: 1. Краснокуцька Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінки: навч. посіб. / Н.С. Краснокуцька. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. - № 3. – с. 48-56. 3. Смерічевський С.Ф. Розвиток потенціалу підприємства за рахунок побудови системи управління діяльністю клієнтів / С.Ф. Смерічевський, А.В. Татарінов // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 17–19. 4. Corbette L.M. Key manufacturing capability elements and business performance / L.M. Corbette, G.S. Claridgey // International J. of Production Research. – 2002. – 40, N 1. – P. 109–131.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Пономарьова О.Б., старший викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: kaffin406@mail.ru

Забезпечення процесу купівлі-продажу страхових послуг потребує формування конкурентоспроможного страхового ринку, який розглядається як певне суспільне середовище щодо формування попиту та пропозиції на страховий захист, як форми взаємозв'язку суб'єктами страхових правовідносин.

Національний страховий ринок на сучасному етапі розвитку має низку проблем:

1) Економічні проблеми:

- низький платоспроможний попит на страхові послуги;
- невеликі обсяги і недосконала структура капіталу страховиків;
- нерозвиненість інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;

2) Організаційно-правові проблеми:

- відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- надмірна кількість законодавчо визначених видів обов'язкового страхування і неадекватність їхнього фінансового забезпечення;
- недостатній рівень державного регулювання страхового ринку;
- протекціонізм і галузевий монополізм;

3) Функціональні проблеми:

- низька прибутковість окремих видів страхування;
- нижча конкурентоздатність страхових компаній у порівнянні з комерційними банками в боротьбі за залучення вільних коштів;
- відсутність середньо - і довгострокового планування у страховиків;
- низький рівень кваліфікації кадрів;
- порушення діючого законодавства;
- зростання випадків страхового шахрайства;

4) Інформаційно-аналітичні проблеми:

- інформаційна закритість страхового ринку;
- відсутність якісної статистичної інформації про стан і формування страхового ринку;
- недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних;
- відсутність банків даних про несумлінних страхувальників;
- відсутність рейтингів страхових компаній;
- непрозорість даних про структуру власності вітчизняного страхового ринку;

5) Соціально-психологічні проблеми:

- відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів, до страхових компаній [1].

Сьогодні на вітчизняному страховому ринку спостерігається суттєве скорочення кількості страхових компаній (далі - СК). Загальна кількість СК станом на 30.06.2014 р. становила 400, у тому числі СК «life» – 58 компаній, СК «non-life» – 342 компанії. У порівнянні з I півріччям 2013 року у I півріччі 2014 року відбулось зменшення на 15 компаній, за рахунок зменшення СК «life» – на 4 компанії, СК «non-life» – на 11 компаній.

Загальний обсяг укладених договорів за останні 3 роки зменшився. Зазначимо, що у I півріччі 2014 року порівняно з I півріччям 2013 року кількість договорів скоротилась на 77,1%, більшою мірою за рахунок різкого спаду кількості договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті.

Валові страхові премії мають негативну динаміку. За I півріччя 2014 року страхові компанії України скоротили обсяги валових премій на 23 % (з 14,334 млрд. грн. до 11,04 млрд. грн.) у порівнянні з I півріччям 2013 року. При цьому, обсяги страхових виплат зросли на 5,5 % (до 2,357 млрд. грн.) [2].

З метою покращення ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і тих, що спричинені фінансовою та економічною кризами. Особливий акцент необхідно зробити на активізації інвестиційного потенціалу страхового ринку.

Зокрема, в рамках реформування страхового ринку, підвищення рівня якості послуг на страховому ринку, а також підвищення його інвестиційного потенціалу доцільно реалізувати заходи нормативно-правового, організаційно-методологічного та інформаційного характеру [3].

Отже, основні напрями розвитку і функціонування страхового ринку нерозривно пов'язані зі створенням конкурентного середовища і вдосконаленням організаційної структури ринку.

Література: 1. Хорін Л. Страхування: інституціональна риторика на фоні системного хаосу / Л. Хорін. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua>. 2. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс] / Інтернет-журнал «Форіншурер». – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com>. 3. Петленко К.О. Проблеми страхового ринку та пропозиції щодо його вдосконалення / К.О. Петленко. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

ВІРТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК РЕЗЕРВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Романов О.В., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: 7342213@gmail.com

Потреба у збільшенні рівня задоволення клієнтів, удосконалення постійних зв'язків із споживачами та розвиток сучасних ринків за умов глобалізації приводять до створення такої організаційної форми, як віртуальне підприємство. Актуальність даної проблеми виходить із невпинного зросту глобальних мереж, цифрових та інформаційних технологій який стимулює розвиток

нового виду економічних відносин, що веде до неминучої зміни традиційних понять ведення бізнесу.

Якщо озирнутися назад у 80-ті роки основними напрямками вдосконалювання діяльності підприємств було тотальне управління якістю та застосування стратегій, спрямованих на оптимальне управління різними ресурсами. У 90-ті роки на сцену виходять принципи реінжинірингу бізнес-процесів.

На початку ХХІ століття ключовою темою стає застосування віртуальних і мережних принципів організації підприємств. У деяких роботах учених-економістів поняття віртуального підприємства визначають іншими термінами: “мережні підприємства”, “безмежні підприємства”, “розширені підприємства”. Та все одно мова йде про мережу партнерів (підприємств, організацій, окремих колективів і людей), які спільно проводять діяльність з розроблення, виробництва й збуту певної продукції або реалізації проекту.

Термін “віртуальне підприємство” був запроваджений за аналогією з поняттям віртуальної машини з галузі комп'ютерної техніки, в якій процеси реалізуються за допомогою різних системних ресурсів але не задіяне жодного апаратного забезпечення. Отже поняттям “віртуальне підприємство” можна описати динамічну, відкриту бізнес-систему, що заснована за допомогою формування юридично незалежними підприємствами єдиного та спільного інформаційного простору з наміром сукупного використання своїх технологічних ресурсів для реалізації всіх етапів робіт виконання проекту або замовлення клієнта.

Віртуальне підприємство базується на формуванні єдиного інформаційного та організаційно-технологічного середовища за рахунок тимчасового об'єднання ресурсів різних підприємств. Завдяки оперативній координації використання ресурсів підприємства здатні швидко та з мінімальними витратами виробляти кінцевий продукт або послугу.

Віртуальне підприємство можна охарактеризувати такими властивостями, як децентралізованість, розподіленість та наявність механізмів гнучкого формування нових організаційних структур, здатність адаптувати вимоги ринку, що швидко змінюються, саморегулюванням та самоорганізацією, координацією та взаємодією на основі раніше оговореного з партнерами управління бізнес-процесами та ресурсами.

Основна мета віртуального підприємства – швидке реагування на вимоги ринку та максимізація ступеня використання ресурсів підприємств. Основний економічний потенціал віртуального підприємства, з точки зору організації виробництва, полягає в якісно нових можливостях управління ланцюгом виробництва або обслуговування та процесами створення вартості на основі концентрації великої кількості ресурсів на єдиній базі.

До основних переваг кооперації у віртуальне підприємство: можливість швидкого освоєння нових ринків, зменшення витрат, трансфер технологій та винаходів, додаткові інвестиційні можливості,

можливості розподілення ризиків між партнерами у віртуальному підприємстві. До основних ризиків (недоліків) кооперації у віртуальне підприємство відносяться збільшення залежності від бізнес-партнерів, ризик втрати винаходів та конкурентних позицій. Вплив перерахованих властивостей залежать від організаційної форми кооперації.

Виникненню віртуального підприємства на ринку передують формування потреби у продукції або послугі, що потребує інноваційного підходу до його виробництва або реалізації.

Формування віртуального підприємства вигідно як замовнику, так і виконавцю. З одного боку, замовник знаходить виконавця свого унікального замовлення, а з іншого боку агенти віртуального підприємства отримують можливість застосувати свої ключові компетенції та приймати участь у виконанні різноманітних замовлень, які самотужки реалізувати не могли б. Таким чином причиною та метою створення віртуальних партнерств є отримання взаємної вигоди та прибутку шляхом максимального задоволення потреб споживачів в інноваційних товарах.

Робоче місце віртуального фахівця містить два основних модулі – автоматизоване робоче місце робітника і доступ до корпоративної мережі підприємства, за допомогою якої співробітник виконує свої функціональні обов'язки та проводить обмін інформацією.

До галузей економіки, в яких найчастіше задіяні технології віртуального робочого місця, належать розробка, впровадження і супровід програмного забезпечення, комп'ютерних та інфокомунікаційних технологій, взаємодія з персоналом, розробка документації та договорів, напрями, що вимагають постійного переміщення працівників або ж робота в віддалених офісах та роботу вдома. Малі підприємства, використовуючи режим віддаленого доступу до інформаційних ресурсів, мають такі напрями, як віртуальний офіс, віртуальний кабінет, віртуальний гаманець, віртуальний центр, віртуальний котедж, кібер-центр, приватний електронний портал, центр колективного користування програмним забезпеченням тощо.

Крупні компанії мають розміщені в різних регіонах світу на зразок віртуального офісу електронні диспетчерські пункти, де обслуговування здійснюється відразу ж після надходження запиту. Нині багато компаній, особливо ті, котрі зайняті постачанням на ринок готової продукції і послуг, закривають свої фізичні офіси і переходять цілком на віртуальну систему взаємозв'язків, заощаджуючи на цьому значні суми коштів.

З метою забезпечення гнучкості і для того, щоб уникнути різних переміщень, багато компаній створюють віртуальні підрозділи (команди), в яких працівники перебувають там, де їм найбільше

підходить. Іноді функціонують кілька таких команд, офіси яких здійснюють свою діяльність у віртуальній середі.

Віртуальна організація бізнес-процесів — віртуальні підприємства — характеризується наявністю багатьох форм. Це може бути, наприклад, мережа стабільного постачання, що працює як єдине підприємство, або ж мережа компаній, що діють роз'єднано, незалежно від того, чи входить ця мережа до загального процесу постачання, чи її функції полягають в обміні необхідною інформацією.

Таким чином на основі вищевикладеного можна виділити перспективи розробки даного напрямку. Основна мета віртуального підприємства – швидке реагування на ринкові вимоги та максимізація ступеня використання ресурсів підприємств. З точки зору організації виробництва та обслуговування, основний економічний потенціал віртуальних підприємств полягає у якісно нових можливостях управління ланцюгами виробництва (обслуговування) та процесами створення вартості на основі концентрації великої кількості ресурсів в єдиній базі, що дозволяє швидко та гнучко реагувати на ринкові зміни.

ЗАЛУЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДО ВИКОНАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОГРАМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Роменська К.М., к.е.н., доцент кафедри фінансів
Дніпропетровська державна фінансова академія
kateryna.romenska@gmail.com

Державний вплив на господарські відносини відбувається через органи законодавчої, виконавчої, судової влади на діяльність суб'єктів господарювання з метою проведення ефективної бюджетно-податкової політики, дотримання жорсткої фінансової дисципліни, підвищення рівня прозорості та раціональності бюджетного процесу, що забезпечить стабілізацію національної економіки й формування сприятливого макроекономічного середовища. Певна річ, органи місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування органічно взаємодоповнюють політику держави, вживаючи додаткові заходи й посилюючи підтримку суб'єктів малого підприємництва.

Для стабілізації економіки регіонів влада на місцях має унікальні можливості реалізації державної регіональної і, поза сумнівом, власної політики щодо регулювання напрямків розвитку малого підприємництва через координацію структурних підрозділів місцевих органів виконавчої влади (департаментів, управлінь) та органів місцевого самоврядування, уповноважених стимулювати

зростання економічного потенціалу регіонів. Однією з таких передумов є повноваження центральних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування щодо розробки й реалізації проектів державних та місцевих програм, забезпечення їх виконання з урахуванням загальнодержавних і локальних пріоритетів та здійснення моніторингу виконання [1].

Виконання державних та регіональних бюджетних програм передбачає спільність дій держави, місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів малого підприємництва, громадських об'єднань підприємців, а також установ ринкової інфраструктури щодо спрямування фінансових, матеріально-технічних ресурсів, виробничого й наукового потенціалу, ресурсів суб'єктів господарювання на створення і підтримання сприятливих умов для соціально-економічного розвитку виходячи з потреб реального сектору економіки.

Передбачення в бюджетних програмах підтримки малого підприємництва обов'язкових складових, серед яких: мета; заходи та завдання; зазначення відповідальних осіб за виконання й строків виконання; обсяги фінансування; очікувані результати, стає запорукою й переконує у результативному виконанні цих програм. Крім того, в елементах бюджетних програм закладаються основи регіональної стратегії розвитку, що забезпечують розв'язання властивих для відповідної місцевості проблем [2].

В якості прикладу розглянемо екологічну ситуацію в Дніпропетровській області - одного з техногенно-навантажених регіонів України, який, з однієї сторони, є регіоном з потужною диверсифікованою економікою, що забезпечує стабільне зростання валового регіонального продукту й наповнення державного і місцевих бюджетів дохідними джерелами, а з іншого боку має глобальні проблеми, пов'язані з екологічним станом. Відсутність екологічної безпеки техногенно-навантажених регіонів (накопичення відходів різного походження, зростання викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря, низька якість питної води, висока забрудненість зворотних вод у водовідведенні, підвищення рівня ґрунтовних вод тощо) спричиняє ключові проблеми соціального характеру - незадовільні демографічну ситуацію та стан здоров'я населення.

Так, в Дніпропетровській області, поширюються специфічні екологічно залежні хвороби, серед яких одними з найнебезпечніших є онкологічні захворювання. Через несприятливу екологічну ситуацію рівень захворюваності та смертності від раку постійно підвищується: протягом 2011-2013 рр. кількість уперше в житті зареєстрованих випадків новоутворень зросла на 4%, з 43,0 тис. од. (2011 р.) до 44,8 тис. од. (2013 р.) [3].

Оскільки піклування про своїх громадян є критерієм цивілізованості демократичної держави, тому держава та органи

місцевого самоврядування, безумовно, несуть відповідальність за стан здоров'я населення, і ця відповідальність вимагає прийняття заходів соціального характеру. Саме тому з метою розв'язку даних проблем реалізуються регіональні програми розвитку, більшість яких спрямована на покращення соціальної, економічної та екологічної сфер. Так, у Дніпропетровській області діє 15 регіональних цільових програм, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки. Серед них реалізується «Програма поліпшення екологічного стану Дніпропетровської області за рахунок зменшення забруднення довкілля основними підприємствами-забруднювачами» [4], метою якої є мінімізація та запобігання викидам і скидам забруднюючих речовин у навколишнє середовище, утворення відходів, збільшення обсягів залучення відходів до господарського обігу. В даній програмі визначено перелік заходів, строки виконання, очікувані результати та перелік підприємств – відповідальних за виконання даної програми за рахунок власних коштів. Для виконання завдань програми задіяні такі підприємства, як «ДТЕК КРИВОРІЗЬКА ТЕС», що є найбільшою електростанцією у Дніпропетровській області і є однією з найбільших теплових електростанцій України та підприємства гірничо-металургійного комплексу України: ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський КХЗ», що займаються виробництвом основних хімічних речовин, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», що є лідером на ринку сталі в Україні.

Так, дійсно, основне техногенне навантаження чиниться підприємствами важкої промисловості, великими й середніми за обсягами виробленої продукції і чисельністю працюючих. Проте, не набагато меншим виявляється вклад суб'єктів малого підприємництва в погіршення екологічного стану довкілля через невідповідальне ставлення до збереження природних ресурсів. Структура суб'єктів малого підприємництва є розгалуженою і найбільш чисельною порівняно з великими та середніми за обсягами підприємствами. Саме тому, нехтування правилами екологічної безпеки і порушення принципів соціальної й екологічної відповідальності суб'єктами малого підприємництва може нести за собою найбільшу шкоду та згубні для навколишнього середовища [5].

Через те, практика тісної взаємодії місцевої влади та підприємств-забруднювачів екології регіону, враховуючи суб'єкти малого підприємництва, є вдалим рішенням існуючих екологічних проблеми, адже, це, з одного боку, забезпечить екологічний контроль з боку органів виконавчої влади та місцевого самоврядування за виконанням регіональних заходів, спрямованих на системне вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища, а з іншого – врахування пріоритетів регіональної екологічної політики забезпечить максимальний ефект від використання власних коштів

суб'єктів малого підприємництва на підтримання екологічної рівноваги, яку порушує їх господарська діяльність.

Література: 1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»: Верховна Рада України - № 2157-III від 21.12.2000 р. 2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»: Відомості Верховної Ради України - №4618-VI від 22.03.2012 р. 3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 4. Про Програму поліпшення екологічного стану Дніпропетровської області за рахунок зменшення забруднення довкілля основними підприємствами-забруднювачами на 2007-2015 роки // Рішення Дніпропетровської обласної ради. - 2007.- № 295-13/V. 5. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України - № 641-р від 28.08.2013р.

МОДЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Рудянова Т.М., к.ф.-м.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: rudyanova@mail.ru

Малі підприємства (МП) є вагомим важелем модернізації вітчизняної економіки. Мале підприємництво мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, сприяє антимонополізації економіки, дає ринковій економіці гнучкість, слугує серйозним фактором структурної перебудови на базі інноваційних технологій, вирішує проблему зайнятості та інші соціальні проблеми країни. Вибір напрямків розвитку вітчизняних МП має базуватись на обґрунтованих математичних моделях функціонування МП в сучасних умовах. Тому розробка математичних моделей роботи МП є сьогодні одним з пріоритетних завдань в дослідженні економіки підприємств.

Метою роботи є моделювання залежності обсягу виробленої продукції від таких чинників як вартість основних засобів та жива праця. Об'єктом моделювання є процес виробництва продукції протягом тринадцяти років на МП Дніпропетровської області.

Вважаємо, що виробнича діяльність галузі описується мультиплікативною виробничою функцією, що містить два фактори. Виробнича функція дозволяє зробити детальний економічний аналіз галузі: визначити економічну ефективність галузі, потенційні можливості її розвитку; оцінювати ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів; прогнозувати зростання виробництва. Агреговану модель виробничої діяльності МП галузі

подамо мультиплікативною виробничою функцією $Y(t) = \gamma \cdot [K(t)]^\alpha [L(t)]^\beta$, де $Y(t)$ – обсяг виробленої продукції /обсяг реалізованої продукції; $K(t)$ – основні засоби та нематеріальні активи (залишкова вартість); $L(t)$ – витрати на оплату праці. Показники рівня виробництва α і β дозволяють робити висновки щодо якісної сторони виробництва, тобто характеризують усереднену тенденцію розвитку виробництва. Сталий коефіцієнт γ визначає зміну випуску продукції неврахованими в рівнянні факторами.

На підставі статистичних даних для промисловості, транспорту, будівництва, сільського господарства Дніпропетровської області за 2000 – 2012 роки (див. [1-3]) був проведений ретельний аналіз часових рядів обраних показників дослідження. Аналізуючи побудовані діаграми на підставі статистичних даних $Y(t)$, $K(t)$, $L(t)$ зроблено такі висновки: має місце нестационарність, і виявити певну закономірність в їхній динаміці неможливо. Вони є нестабільними і мають відмінний від нуля порядок інтеграції. Тому для їх аналізу застосуємо такі підходи: припущення про стаціонарність процесів в окремі проміжки часу; виявлення характеру нестационарності; виключення нестационарності, яку потім враховуємо окремо.

З врахуванням зміни законодавства щодо характеристики МП поділимо період 2000-2012 рр. на два: 2000-2006 рр. (період 1) та 2007-2012 рр. (період 2). Для забезпечення необхідної однорідності сукупності спостережень, на основі якої будувалися економетричні моделі, використовується наступна методика:

1. На підставі даних періоду 1 (2000-2006 рр.) побудується трендова модель для динамічного ряду $K(t)$ і робиться прогноз значення основних засобів та нематеріальних активів ($K(t)$) на наступний період, тобто на 2007 рік.

2. Розраховується коефіцієнт перерахунку k_1 , як відношення фактичних даних 2007 р. до даних точкового прогнозу, тобто:

$$k_1 = \frac{K_{\text{факт}2007}}{K_{\text{прогн}2007}}$$

3. Вихідні дані періоду 1 (2000-2006 рр.) для $K(t)$, $L(t)$ перераховуються, помноживши на коефіцієнт перерахунку k_1 .

4. На підставі даних періоду 1 (2000-2006 рр.) побудується трендова модель для динамічного ряду $Y(t)$ і прогнозується значення обсягу виробленої продукції /обсягу реалізованої продукції, на наступний період, тобто на 2007 рік.

5. Розраховується коефіцієнт перерахунку k_2 , як відношення фактичних даних 2007 р. до даних точкового прогнозу, тобто:

$$k_2 = \frac{Y_{\text{факт}2007}}{Y_{\text{прогн}2007}}$$

6. Вихідні дані періоду 1 (2000-2006 рр.) для $Y(t)$ перераховуються, помноживши на коефіцієнт перерахунку k_2 .

Запропонована авторами методика передбачає введення двох коефіцієнтів перерахунку k_1 і k_2 . Аналізуючи зміну законодавства щодо визначення МП, бачимо, що ця зміна безпосередньо торкається лише зміни річного доходу підприємства тоді, як чисельність працюючих може змінюватись лише опосередковано (тобто в наслідок зміни річного доходу). При побудові трендових моделей розглядалися як лінійні так і поліноміальні тренди. Обиралися тільки ті моделі, для яких виконується умова $\alpha > 0$, $\beta > 0$. Для кожної галузі МП Дніпропетровської області має місце $\alpha < 1$ і $\beta < 1$, тобто виконується гіпотеза спадної ефективності за ресурсами. Використовуючи табличний процесор Excel на підставі статистичних показників для промисловості, транспорту, будівництва і сільського господарства Дніпропетровської області за запропонованою методикою, були отримані значення параметрів моделей та побудовані відповідні виробничі функції.

Побудовані моделі приводить до двох суттєвих висновків: збільшення вартості основних виробничих фондів приводить до зростання виробництва, отже, інвестиції в усіх трьох розглянутих галузях є перспективними; еластичність за працею істотно більша еластичності по основних фондах, а це означає, що МП Дніпропетровської області необхідно приділяти особливу увагу збільшенню чисельності працівників підприємств, або прийняти іншу альтернативу: для збільшення еластичності по основних фондах необхідно проводити модернізацію виробництва та активно використовувати у виробництві новітні технології, що є потенційно більш перспективним напрямком розвитку підприємств.

Слід також зауважити, що в реальній діяльності МП технологія виробництва є лише відносно стабільною. Постійно відбувається процес еволюційного розвитку (можливий і занепад), удосконалюються знаряддя праці, з'являються нові види матеріалів, упроваджуються досягнення науки. Разом з тим, з проведеного вище аналізу можна зробити висновок, що виробничі процеси на МП Дніпропетровської області загалом характеризуються певними стійкими ознаками, урахування яких власниками МП і місцевими органами влади має надати додатковий поштовх для прискореного розвитку МП Дніпропетровської області.

Література: 1. Статистичний збірник: територіальний аспект розвитку малих підприємств Дніпропетровської області у 2007 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2008. – 133 с. 2. Статистичний збірник: малий бізнес Дніпропетровської області у 2010 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2011. – 165 с. 3. Статистичний збірник: малий бізнес Дніпропетровської області у 2012 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2013. – 136 с. 4. Bellack C. How domestic and foreign firms differ and how does it matter? / C. Bellack // Journal of Economic Surveys. – 2004. – Vol. 18. – P. 483–514. 5. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: Монографія. – К.: 2009. – 459 с.

КІЛЬКІСНА ОЦІНКА СТУПЕНЯ РИЗИКУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Рядно О.А., д.т.н., професор
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: roa@dsfa.dp.ua

Мале підприємництво – невід’ємна складова будь-якої ринкової господарської системи, основа її інноваційного розвитку, оскільки це найбільш динамічна, гнучка форма ділового життя. У той же час, діяльність малих підприємств характеризується підвищеним ризиком. На рис.1 показано динаміку рентабельності операційної діяльності малих підприємств та підприємств-суб’єктів підприємницької діяльності Дніпропетровської області у 2010-2013 рр.

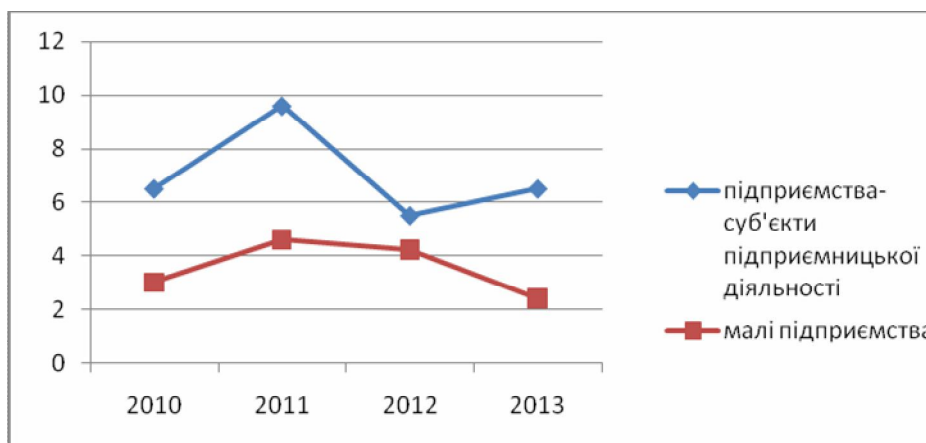


Рис. 1. Рентабельність операційної діяльності підприємств Дніпропетровської області у 2010-2013 рр.

Як бачимо з рисунка, протягом періоду, що розглядався, рентабельність операційної діяльності малих підприємств Дніпропетровської області була суттєво нижчою за рентабельність діяльності усіх підприємств-суб’єктів підприємницької діяльності.

У роботі проаналізовано ризик діяльності малих підприємств Дніпропетровської області на основі даних [1] з рентабельності операційної діяльності малих підприємств Дніпропетровської області у 2010-2013 рр., які порівнювалися з даними з операційної діяльності підприємств-суб’єктів підприємницької діяльності за видами економічної діяльності.

У таблиці наведено кількісні оцінки ризику операційної діяльності малих підприємств Дніпропетровської області, зокрема, розрахунків математичного сподівання $M(X)$, дисперсії $V(X)$,

середньоквадратичного відхилення $\sigma(X)$, коефіцієнта варіації $CV(X)$ та інших показників, що розглядаються.

Таблиця

Кількісні оцінки ризику операційної діяльності малих підприємств Дніпропетровської області

Позначки	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1	2	3	4	5
$M(X)$	1,17	1,51	2,62	0,95
$V(X)$	125,4	171	50,9	39,9
$\sigma(X)$	11,2	13,1	7,1	6,3
$CV(X)$	9,5	8,6	2,7	6,6
$SV(X)$	202,1	244,9	46,5	30,23
$SSV(X)$	14,2	15,6	6,8	5,5
$CSV(X)$	12,1	10,3	2,6	5,8
$As(X)$	-0,18	0,23	0,11	0,85
$Es(X)$	3,8	4,3	1,13	2,2
$K_z(X)$	0,42	0,41	0,33	0,41

Аналіз даних таблиці свідчить про те, що у 2013 році середня рентабельність операційної діяльності малих підприємств області є найменшою за 2010-2013 роки. Деякі показники ризику діяльності малих підприємств області у цей період покращились: за 2010 – 2013 роки суттєво зменшилась дисперсія $V(X)$ та середньоквадратичне відхилення $\sigma(X)$. Динаміка змін значень коефіцієнта варіації $CV(X)$, яке у 2013 р. зменшилось в порівнянні з 2010 р. майже у 1,44 рази, свідчить про тенденцію зменшення у даному періоді відносного ризику операційної діяльності малих підприємств. Відповідно у 2013 р. в порівнянні з 2010 р. значимо зменшились семіваріація $SV(X)$, семіквадратичне відхилення $SSV(X)$ та коефіцієнт семіваріації $CSV(X)$, які характеризують розкид несприятливих значень показника. Проаналізуємо гістограми частот, які наведено на рис. 2. Як бачимо з рисунку, на гістограмах 2010-2013 рр. розподіл нагадує нормальний, в той же час розподіл частот трохи зміщений праворуч. Наведені гістограми характеризують нестабільність в роботі малих підприємств області.

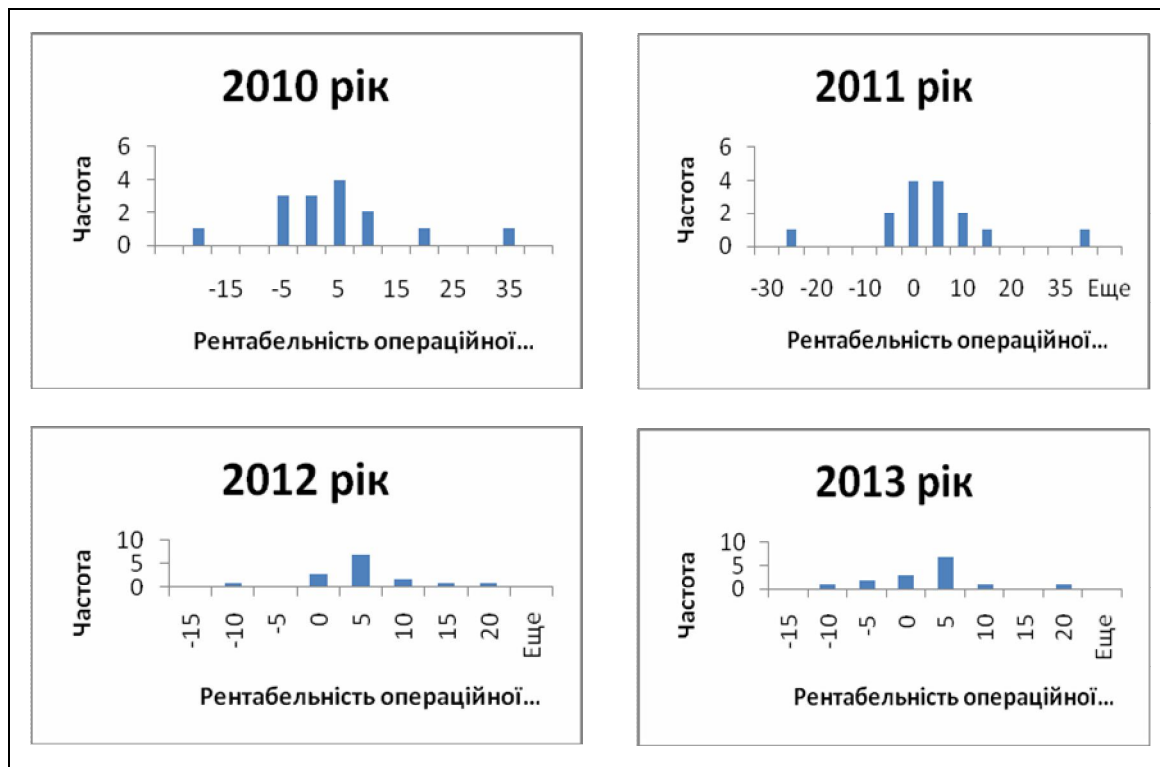


Рис. 2. Гістограми частот рівня рентабельності операційної діяльності малих підприємств області

Коефіцієнт асиметрії, від'ємний у 2010 р., змінив знак на додатний з 2011 р. і, як видно з рис.2, несприятливі відхилення від сподіваного значення з відносно великою ймовірністю розташовувались ліворуч найближче до сподіваного значення, а сприятливі значення були більш віддалені від сподіваної величини (ці значення – “хвіст” – були розташовані праворуч). У 2013 р. зменшився коефіцієнт ексцесу $E_s(X)$ в порівнянні з 2010 -2011 рр., тобто крива розподілу стала більш пологою, більш “згладженою”. Динаміка коефіцієнта сподіваної нерентабельності $K_z(X)$ залишається нестабільною, його значення коливається біля 0,4.

Зрозуміло, що і в 2014 р. особливості функціонування малих підприємств зумовили значні ризики у сфері малого бізнесу. Це потребує продуманої і гнучкої державної та банківської кредитно-інвестиційної політики для реалізації стратегії структурної перебудови економіки.

Література: 1. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2013 рік // Комплексний статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Дніпропетровській області. - Дніпропетровськ, 2014. - 512 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ

Семенюта В.В., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія

В Україні перші бізнес-інкубатори з'явилися на початку 1990-х і зараз їх зареєстровано близько сімдесяти. Формат співробітництва майбутніх бізнесменів з інкубаторами різний: одні інкубатори надають консалтингові послуги і допомагають презентувати проект інвестору, інші - забезпечують майбутніх підприємців офісом, фінансами і технічною базою.

Ще один тип інкубаторів називають акселераторами. Вони працюють з проектом індивідуально, залучаючи фінансові ресурси і досвідчених експертів-менторів. Головна задача акселераторів - сумісно зі стартаперами за обмежений період створити інвестиційно привабливий продукт на рівні робочої версії або прототипу, внаслідок чого ці проекти отримують венчурне фінансування від фондів, що працюють безпосередньо з даним акселератором.

В акселератори насамперед попадають найбільш конкурентоспроможні і перспективні проекти. В Україні діють декілька активних бізнес-акселераторів:

- GrowthUP (створений на базі наробок консалтингової компанії BayView Innovations);
- Polyteco (на базі Київського політехнічного інституту);
- East Labs (проект інвестиційно-консалтингової групи East One);
- Founder Institute (компанія KM Core, штаб-квартира знаходиться в Кремнієвій Долині).

Перший етап інкубаторської програми включає роботу над бізнес-моделлю. При цьому необхідно точно знати, хто клієнт, які цінності несе проект, які проблеми він вирішує для відповідного сегменту. Підприємці повинні чітко розуміти, як вони будуть заробляти гроші і які в них конкурентні переваги. Після цього спеціалісти починають займатися розробкою самого продукту і проводять маркетингові дослідження. Просування продукту повинно здійснюватися досить швидко, так як на сьогоднішній день все змінюється і може з'явитися декілька аналогічних проектів.

У цілому етапи інкубаторської програми - це опрацювання продукту, бізнес-моделі, маркетинг і підготовка до наступної хвилі інвестицій.

У бізнес-інкубаторах працюють професіонали, які допомагають підприємцю вивчати ринок і розуміти, що саме необхідно для створення успішного бізнесу. Крім того, бізнес-інкубатори, при визначених умовах, гарантують отримання інвестицій. Головна

відмінність інкубаторів і акселераторів для бізнесу полягає в тому, що в інкубаторі рушійною силою є місце (інфраструктура), де команда спеціалістів буде створювати нові проекти, а в акселераторі – цінність, яку може нести в собі інновація для ринку.

В інкубаторі все направлено на створення бізнесу, а в акселераторі відразу перевіряється на живучість і сама ідея, і продукт/сервіс, який вона несе. Практика зарубіжних країн показує, що витрати на інкубатори окупаються вже через 4-5 років, що є непоганим показником.

Протягом останніх років в Україні формуються бізнес-інкубатори, але достатньо широкого розвитку в підприємницькій діяльності вони не отримали. Причинами слабого розвитку українських бізнес-інкубаторів є:

- відсутність фундаментального закону, в якому будуть прописані всі деталі їх функціонування; дефіцит досвідчених і кваліфікованих спеціалістів в управлінні проектами; відсутність чіткої стратегії і реальної підтримки інноваційної і консалтингової діяльності.

Бізнес-інкубатори стали невід'ємною частиною економіки розвинутих країн, дозволяючи підприємцю або команді запустити проект, знайти інвесторів і перейти до наступного етапу фінансування.

В Україні такі послуги здійснює Українська Асоціація Бізнес Інкубаторів і Інноваційних Центрів, метою якої є сприяння практичній реалізації програм розвитку підприємництва шляхом створення і підтримки діяльності бізнес-інкубаторів, технопарків, центрів підтримки підприємництва і інших структур інноваційного типу.

В Асоціації нараховується 58 юридичних і 110 фізичних осіб, в тому числі 7 іноземних членів. Асоціація має практичний досвід формування і розвитку бізнес-інкубаторів, центрів підтримки підприємництва в Україні, розвинуті міжнародні зв'язки.

Асоціацією розроблена та впроваджена модель сітьової кооперації членів Асоціації, а також моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів і центрів підтримки підприємництва. За період діяльності Асоціації були реалізовані проекти на суму, що перевищує 820 тис. дол. США. В рамках програм Асоціації, які були направлені на формування та розвиток структур підтримки бізнесу, надана фінансова і методична підтримка 20 проектам в 17 регіонах України.

Зовсім недавно в Дніпропетровську почав працювати перший регіональний бізнес-інкубатор InnovationBox - спеціальна структура, де створені всі умови для стартового розвитку малих та середніх підприємств. Для бізнес-інкубатора на конкурсній основі будуть відібрані 10 кращих проектів.

Література: 1. <http://investgazeta.delo.ua/praktika/biznes-inkubatory-ukrainy-ihub-276279/> 2. http://confcontact.com/2013_03_15/21_Biliy.htm 3. <http://www.ek.ua.com/artikel-incubator.htm> 4. http://www.investing.org.ua/ru/partner2_ru 5. <http://vv.com.ua/news/84213>

СУЧАСНИЙ СТАН РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Соковець-Макатуха Т.В., старший викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: Stv_03@mail.ru

За сучасних кризових умов функціонування економіки України особливо актуальним є забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі за рахунок достатнього формування та раціонального використання ресурсів, особливо фінансових, що в цілому забезпечуючи соціально-економічний розвиток країни.

Налагоджений процес управління фінансовими ресурсами, як однієї з важливих умов ефективного функціонування суб'єкта господарювання, забезпечує вагому підтримку компанії в конкурентоспроможній боротьбі за частку ринку, сильних сторін, послаблення слабких сторін, що сприяє оптимізації процесу виробництва та дає змогу коригувати стратегії ціноутворення, використовуючи також тимчасово стратегію «робота під конкурентом» (встановлення цін на товари та послуги нижче за конкурента). Формування фінансових ресурсів повинно поєднуватись з обраною стратегією підприємства, цілей внутрішніх бізнес-процесів (центрів відповідальності) і бути угодженим з кожною з них.

У ринкових умовах, розвиток суб'єкта господарювання здійснюється за рахунок самофінансування, а при недостатності власних фінансових ресурсів – за рахунок позикових коштів, в межах забезпечення його фінансової стійкості. У 2013 році структура джерел формування фінансових ресурсів українських підприємств складала в середньому таку пропорцію: 34,7% - власні ресурси, 48,5% - залучені ресурси та 16,8% - позичені ресурси. За період 2008-2013 рр. частка збиткових підприємств зменшилася на 3,7%, за період січень-вересень 2014 р. – 44,2% підприємств отримали збиток, що більше на 3,4% рівня 2011-2012 рр. [1].

Погоджуючись з думкою фінансових фахівців і науковців, варто відзначити, що використання підприємствами сучасних форм кредитування (овердрафт, факторинг, вексельні кредити, торгові кредити) є доцільним, оскільки залучення оптимальних обсягів позичених коштів сприяє зміцненню його економічної безпеки та підвищенню ефективності діяльності [5].

Однак частка короткострокових кредитів банків у структурі ресурсів підприємств зменшилася на 2,8% і склала лише 12,1% у 2012 р. від рівня 2008 р., що пов'язано з високими в порівнянні з рівнем рентабельності процентними ставками за кредит, жорсткими вимогами до забезпечення наданих позикових ресурсів і обмеженості можливостей залучення довгострокових позик і кредитів. Незважаючи

на 14 позицію України у 2014 р. в рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу» за критерієм «Отримання кредитів». При цьому варто зазначити, що віддаленість країни від найкращого результату за даним критерієм складає 25 пунктів (75%), що менше на 6,25% порівняно з 2011-2013 рр. Зазначений критерій охоплює індекс оцінки законних прав позичальників і кредиторів по забезпеченим операціям та індекс доступності кредитної інформації. Перший набір показників вимірює наявність певних можливостей, які полегшують надання позик в рамках законодавства про заставне забезпечення та неспроможність (банкрутство). Другий набір оцінює охоплення, обсяг і доступність кредитної інформації, яку можна отримати через постачальників послуг кредитної звітності таких як кредитні бюро або кредитні реєстри [4].

Однак, саме постійний кругообіг фінансових ресурсів сприяє їх примноженню і забезпечує реальні можливості подальшого росту та розвитку суб'єкта господарювання, який можна у скороченому вигляді представити наступним чином: вибір оптимального джерела фінансування, накопичення капіталу, фіксація результату від вкладення коштів, активна інвестиційна діяльність. Слабкою ланкою в цій схемі виступає інвестиційна активність підприємств, що є надзвичайно низькою, так, наприклад, обсяги інвестицій, направлених на оновлення основних засобів не перевищують в окремих галузях і 1% протягом 2011-2013 рр.

Отже, незважаючи на вагомість позичених та залучених фінансових ресурсів дане джерело ресурсів не реалізовується у повній мірі. Тому, на нашу думку, потенційним додатковим джерелом залучення фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання може стати краудфандинг та одна із її форм краудінвестинг. Зарубіжна практика засвідчує ефективність краудфандингу як новітньої технології залучення коштів інвесторів-користувачів Інтернет, пов'язаних з соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних комерційних та соціальних проектів. Відповідно підвищуватиметься рівень фінансових можливостей суб'єктів господарювання та зростатиме їх значення в державно-приватному партнерстві для участі в соціально значимих проектах та програмах, що в свою чергу сприятиме економічному розвитку країни.

Література: 1. Діяльність суб'єктів господарювання / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».-2013.-№ 4 .- с. 26-34. 3. Оценка бизнес регулирования [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/distance-to-frontier>. 4. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua>. 5. Томілін О.О. Шляхи поліпшення кредитного забезпечення діяльності підприємства / О.О. Томілін // Вісник Полтавської державної аграрної академії. - 2007.-№ 1. - С. 112-116.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Табінський В.А., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

У сучасних умовах економічного розвитку України одним із головних чинників стабільності досягнутих позитивних економічних тенденцій у країні є забезпечення сталого економічного зростання на основі мобілізації й ефективного використання всього комплексу ресурсів малого підприємництва.

Концепція сталого регіонального розвитку, яка на сьогодні набуває значного поширення і підтримки та згідно з якою економічний розвиток повинен відповідати соціальним та екологічним стандартам, підкреслює, що малі підприємства володіють високим інноваційним потенціалом і роблять менший негативний вплив на оточуюче середовище, ніж великі [1].

Зважаючи на означені чинники, доцільно зазначити, що створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва в регіонах великою мірою залежить від комплексу відповідних дій і заходів місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, що, у свою чергу, повинні бути втілені у регіональній політиці.

Формулюючи відповідну політику, треба враховувати особливості у розподілі малих підприємств та їх розвитку за регіонами України.

Одним із найважливіших компонентів державного управління економікою України стають регіональні програми розвитку малого підприємництва [1], які є важливими інструментами реалізації державної політики розвитку малого бізнесу, активної регіональної політики, політики зайнятості населення та інвестиційної стратегії держави.

Як результат втілення цієї програми в практичну площину можна розглянути деякі показники розвитку малих форм господарювання у Дніпропетровському регіоні.

Статистичні дані дозволяють визнати те, що в цілому деякі показники економічного розвитку в регіоні мають позитивну тенденцію. За підсумками 2013 р. у Дніпропетровській області кількість малих підприємств становить 26651 одиниця, або 103,7% до попереднього року (2012 р. - 25691 одиниця).

Виняток становлять тільки показники "кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення" та "кількість найманих працівників", обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг). Це пов'язано, по-перше, зі змінами демографічної ситуації в країні, по-друге, з кризовими явищами в зарубіжній та вітчизняній економіці [2].

З іншого боку, порівняння цих результатів з національними спонукають регіон до поліпшення діяльності у цьому напрямку. Дані свідчать, що кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення в регіоні в 2010 р. була 77, 2011 р. - 76, 2012 р. - 78, 2013 р. - 81, що незначно відрізняються від загальнодержавного рівня. Однак, порівняно з попереднім роком кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2013 р. складає 103,8 відсотків. Кількість найманих працівників на малих підприємствах у відсотках від загальної кількості найманих; у 2010 р. - 18,5; 2011р. - 19,4; 2012 р. - 18,6, 2013 р. - 18,4 відсотків. Як і в попередні роки, відбулося зменшення кількості працюючих осіб у сфері малого підприємництва. Так, у 2013 р. кількість найманих працівників на малих підприємствах становила 134500 осіб, а це 18,4% від загальної кількості працівників (в 2012 р. - 141000 осіб, відповідно 18,6 %).

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств становив 54219,4 млн. грн., а це 12,2 % загальнообласного обсягу. Основну частку обсягу реалізації малих підприємств, як і в попередні роки, становили підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вживання.

Цей аналіз свідчить проте, роль місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування — бути провідними інституціями створення і підтримки сприятливого середовища для розвитку підприємництва як основного чинника вдосконалення структури регіональної та національної економік. Зважаючи на це, слід зазначити, що дослідження малого бізнесу та розробка ефективних чинників сприяння його розвитку поступово переходить з площини загальнодержавного в площину регіонального регулювання.

Підприємницька діяльність багато в чому залежить від обґрунтованості соціально-економічної політики в цілому і у сфері підприємництва зокрема.

Сьогодні в Україні політика держави з питань регулювання розвитку малого підприємництва формується у таких сферах:

- фінансово-кредитна: питання грошового обігу, відсоткових ставок, кредитних відносин; фінансова;
- забезпечення потреб підприємницьких структур у фінансовому капіталі;
- податкова: регулювання і стимулювання пріоритетних напрямів підприємницької діяльності;
- інституційна: реформування відносин власності, формування ринкових відносин, ринкової інфраструктури, фондового страхового ринку антимонопольного законодавства і розвитку конкуренції;
- соціальна: вирішення проблем зайнятості населення на базі розвитку підприємницьких структур і соціального захисту найманої робочої сили і безпосередньо підприємців.

Рішення, що стосуються підтримки малого підприємництва на державному рівні, обов'язкові для регіональних рівнів управління національної економіки і повинні доповнюватися, конкретизуватися на кожному з них відповідно до соціально-економічних потреб і ресурсного забезпечення окремих територій.

Відносно ефективності розвитку регіональної економіки в цьому напрямі, слід відмітити наступне [3]:

- дослідження проблем, насамперед, пов'язане, з формуванням законодавчої бази;

- умови функціонування підприємств малого бізнесу під впливом зовнішнього середовища постійно змінюються, тому вимагають відповідних досліджень регіональної підтримки малого підприємництва;

- важливим фактором успішного розвитку малого підприємництва має бути відсутність протистояння великого бізнесу малому;

- за своєю економічною природою підприємство пов'язане з реалізацією можливостей, що виникають у сфері повного господарського обороту, тому товарне виробництво має виступати ініціатором цих можливостей;

- ефективна підприємницька діяльність можлива лише за умови існування механізмів функціонування і незалежності підприємців у прийнятті управлінських рішень.

Зважаючи на вищезазначене, доцільно зазначити, що створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва в регіонах великою мірою залежить від комплексу відповідних дій і заходів місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, що, у свою чергу, повинні бути втілені у регіональній політиці.

Література: 1. Кондратюк Т.В. Державна політика підтримки малого бізнесу: Монографія. – К.: Академія, 2003.- 112 с. 2. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2013 рік. - Дніпропетровськ, 2013. – С. 253-287. 3. Малий бізнес в Україні: Монографія / Б.І. Адамов, О.І. Амоша, В.І. Ляшенко та ін. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 275 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Терещенко Т.Є., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: tereschenkote@gmail.com

У процесі управління фінансовими ресурсами страховика важливий не тільки їх загальний обсяг, але й величина грошового потоку, інтенсивність його руху протягом певного періоду часу.

Процес управління грошовими потоками в страховій організації можна представити як взаємозв'язок різних видів діяльності страховика: страхової, інвестиційної, фінансової.

Тема управління грошовими коштами страхових організацій ще недостатньо глибоко досліджена. Серед українських і російських авторів проблемою займалися Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.Д. Заруба, Н.М. Нікуліна, Л.А. Орланюк-Малицька, С.С. Осадець, В.А. Сухов, Т.А. Федорова, А.К. Шихов. Комплексних досліджень із вказаної проблематики не проводилося, що обумовлює наукову новітність теми управління грошовими потоками страхової компанії. До цього слід додати й методичні аспекти оптимізації грошових потоків страховиків.

Раціональне управління грошовими потоками призводить до підвищення рівня фінансової гнучкості страхового бізнесу, що виражається в: поліпшенні оперативного управління з точки зору збалансованості надходження і витрачання грошових коштів; зростанні обсягу продажів і мінімізації витрат на реалізацію страхової продукції за рахунок оперативного маневрування ресурсами страхової організації; підвищенні маневрування позиковим капіталом; підвищенні ліквідності балансу страховика; вивільненні фінансових ресурсів для інвестування їх у більш дохідні фінансові інструменти при невисоких витратах на їх обслуговування; створенні бази для оцінки ефективності роботи центрів фінансової відповідальності; поліпшенні управління страховими резервами; скороченні витрат на відсотки за зобов'язаннями страховика.

Оптимізація грошових потоків - це процес вибору найкращих форм організації з урахуванням особливостей здійснення страхового бізнесу. Цілями оптимізації грошових потоків страховика є:

- забезпечення збалансованості грошових потоків;
- забезпечення синхронності формування грошових потоків у часі;
- забезпечення зростання чистого грошового потоку в страховій організації [1].

Основними об'єктами оптимізації є: позитивний, від'ємний, чистий грошовий потік, залишок грошових активів. Передумовою оптимізації грошових потоків є зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на обсяг і характер їх формування в часі.

Так, до зовнішніх факторів, що впливають на формування грошових потоків у страховому бізнесі відносяться: 1. Кон'юнктура ринку страхових послуг. 2. Кон'юнктура фондового ринку. 3. Діюча система оподаткування для страхових організацій. 4. Діюча практика кредитування покупців страхової продукції. 5. Діюча система проведення розрахункових операцій. 6. Доступність позикового капіталу [2].

Внутрішні чинники, що впливають на формування грошових потоків у страховому бізнесі: 1. Життєвий цикл страхового бізнесу. 2. Тривалість операційного циклу. 3. Сезонність реалізації страхової продукції. 4. Інвестиційна політика в страховій організації. 5. Тарифна

політика страхової організації. 6. Андеррайтингова політика у страховому бізнесі. 7. Рівень операційного левериджу. 8. Менталітет власників і фінансових менеджерів страхової організації [2].

Вплив зовнішніх і внутрішніх факторів використовується в процесі оптимізації грошових потоків страхової організації як забезпечення збалансованості обсягів позитивного і від'ємного їх видів. На результати страхового бізнесу негативний вплив становлять як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки.

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку - це зниження ліквідності, рівня платоспроможності, зростання простроченої кредиторської заборгованості, зростання тривалості фінансового циклу, зниження рентабельності використання власного капіталу при веденні страхового бізнесу.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку - це втрата реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів від інфляції, втрати доходу невикористаної частини грошових активів при короткостроковому інвестуванні, що негативно позначається на рівні рентабельності активів і власного капіталу при веденні страхового бізнесу.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку (ДГП) залежать від характеру цієї дефіцитності (короткострокової або довгострокової). Можливо визначити наступні методи оптимізації ДГП у страхуванні:

- Збалансованість ДГП у короткостроковому періоді.
- Зростання обсягу позитивного грошового потоку у довгостроковому періоді.
- Зниження обсягу від'ємного грошового потоку у довгостроковому періоді.

Застосування кожного з перерахованих методів передбачає проведення певної системи організаційних заходів.

Методи оптимізації надлишкового грошового потоку (НГП) в страховому бізнесі пов'язані із зростанням інвестиційної активності за рахунок наступної системи заходів: збільшення обсягу операційних необоротних активів; збільшення періоду розробки та реалізації інвестиційних програм в структурі інвестиційної політики страховика; здійснення диверсифікації операційної діяльності страховика в межах регіону; формування оптимального варіанту інвестиційного портфеля страховика; дострокове погашення довгострокових кредитів.

Для оптимізації грошових потоків важливе місце має синхронність їх формування у часі. З цією метою їх класифікують за такими ознаками: що піддаються і не піддаються змінам; повністю передбачувані і недостатньо передбачувані.

У процесі оптимізації грошових потоків у часі використовуються два методи - вирівнювання і синхронізація. Вирівнювання грошових потоків - це згладжування їх величини в розрізі інтервалів часу, що дозволяє усунути сезонні відмінності у формуванні грошових потоків. Синхронізація грошових потоків

забезпечує підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків. Результати цього методу оцінюються за допомогою коефіцієнта кореляції, який у процесі оптимізації повинен прагнути до 1 [3].

Зростання чистого грошового потоку забезпечує підвищення темпів страхового бізнесу на принципах самофінансування, забезпечує приріст ринкової вартості страхової компанії.

Отже, ефективність та оптимізація управління грошовими потоками в страховому бізнесі визначається наступними положеннями:

1. Синхронізація грошових потоків: забезпечує фінансову рівновагу та, відповідно, прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку страхової організації; дозволяє усунути неплатоспроможність страховика.

2. Раціональні грошові потоки сприяють підвищенню ритмічності операційного процесу, забезпечують ріст нагромадження капіталу.

3. Нові форми управління грошовими потоками дозволяють страхової організації отримувати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо грошовими активами. Ефективне використання тимчасово вільних грошових коштів сприяє отриманню інвестиційного доходу, що є джерелом додаткового прибутку.

Література: Никулина Н.Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие. / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 703 с. 2. Супрун А. Управління грошовими коштами страхових компаній у кризовому та посткризовому періодах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econa.at.ua/Vypusk_7/suprun.pdf. 3. Соколовська З.М. / Моделювання фінансових потоків страхових компаній / З.М. Соколовська, О.А. Клепікова // Актуальні проблеми економіки. – 2008 – № 5. – с.238-246.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Тітовець Є.С., аспірантка

Дніпропетровська державна фінансова академія

Малий та середній бізнес є основою стабільного економічного розвитку будь - якої країни. Вони підтримують необхідний рівень конкуренції в певних галузях, сприяють більш швидкому та щільному наповненню товарного ринку необхідними для споживача товарами, забезпечують певний рівень зайнятості населення.

Одним із загальноприйнятих чинників, що визначають життєздатність підприємств малого та середнього бізнесу (надалі – МСБ), є певним чином організоване управління ними, яке повинно

базуватися на маркетинговому підході до планування всієї діяльності вищезазначених підприємств.

Треба зазначити, що розроблені спеціалістами принципи управління маркетинговою діяльністю великих підприємств не можуть бути в повному обсязі автоматично перенесені у сферу МСБ, Це визначено тим, що такі підприємства мають певні переваги та недоліки по відношенню до великих компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки підприємств МСБ

Переваги підприємств МСБ	Недоліки підприємств МСБ
1. Ефективність поточної діяльності. Відсутність багаторівневої корпоративної ієрархії	1. Обмежені можливості дистрибуції та збуту
2. Творчість. Швидке впровадження інновацій у продукт або процес	2. Обмежене фінансування
3. Індивідуальний підхід в обслуговуванні. Передача інформації, методи обслуговування можуть бути більш персональними та нестандартними	3. Обмежений асортимент товарів та послуг
4. Спеціалізація. Поглиблення діяльності за рахунок індивідуального підходу та більш якісного виконання існуючих послуг	4. Обмежена об'єктивність до діяльності

Треба зазначити, що в українському бізнес-просторі підприємства МСБ не оцінені належним чином. У той же час, розвиток малого бізнесу ставить своєю ціллю економічне процвітання кожного товариства в нашій країні і закордоном, надаючи максимальні можливості місцевому бізнесу. Так, економічна безпека суб'єктів малого та середнього бізнесу означає, насамперед, здатність їх протистояти загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення надійного і стійкого функціонування. Реальним і єдиним засобом, який дозволяє визначити та передбачати ці загрози, є маркетинг.

Маркетинговий підхід до діяльності підприємств МСБ повинно бути застосовано не тільки до всіх напрямків їх діяльності, а й стати фундаментом, на якому будуть засновуватимуться та функціонувати такі підприємства.

Як і для всіх вітчизняних маркетингоорієнтованих компаній не залежно від розміру, для підприємств малого та середнього бізнесу, можна запропонувати використовувати концепцію холістичного (цілісного) маркетингу (по Котлеру). Сучасна концепція базується на розробці та впровадженні маркетингових програм та процесів з урахуванням їх взаємозалежності, яка доцільна використати у малому та середньому бізнесі. Холістичний маркетинг включає в себе такі основні напрямки маркетингу, як: внутрішній маркетинг,

інтегрований маркетинг, маркетинг взаємовідносин, маркетинг результатів. Таким чином, холистичний маркетинг вказує на те, що у маркетингової діяльності будь-якої компанії важливими є всі деталі, а також, якщо того потребує ситуація, маркетинг має бути більш гнучким та розширеним. Отже, використання чіткого та розумного маркетингового підходу у сфері малого та середнього бізнесу, як основного інструменту забезпечення їх ефективної діяльності є актуальними та вкрай необхідним у сучасних економічних умовах.

Ринок, як правило, характеризується різноманітністю покупців. Теорія ринкової сегментації ґрунтується на передумові, що одна фірма за умов конкуренції не в змозі задовольнити всі потреби ринку на визначений товар.

Сегмент ринку - це особливим чином виділена частина ринку (група споживачів), що має деякі загальні ознаки. За допомогою сегментації ринку фірма одержує можливість найкращого задоволення бажань і потреб покупця за рахунок модифікації товару у зв'язку з перевагою визначеної групи людей. За цієї умови підвищується конкурентоздатність товару (наявний зв'язок між науково-технічною політикою фірми із запитами чітко виявлених груп споживачів) та орієнтація на конкурентну людину. Така стратегія оберігає фірму від зайвих зусиль у боротьбі з безліччю конкурентів.

Зміст сегментації полягає в тому, щоб знайти тих споживачів, які зараз чи в недалекому майбутньому висунуть відповідні вимоги до даного товару. Одночасно цей процес припускає створення товару, що має свої відмінності й орієнтований на визначений сегмент ринку.

Процес ринкової сегментації складається з чотирьох фаз: визначення ознак, на підставі яких ринок розбивається на сегменти; використання цих ознак для визначення всіх значних ринкових сегментів; визначення загального цільового ринку шляхом об'єднання тих ринкових сегментів, що найбільше відповідають інтересам фірми; практичне використання ринкової сегментації в маркетинговій виробничій діяльності фірми.

Ознака сегментації - це показник способу виділення даного сегмента на ринку. Вибір ознак сегментації визначається видом ринку (споживчих товарів, товарів виробничого призначення тощо).

На рингу споживчих товарів у практичному маркетингу для сегментації найчастіше використовують такі фактори й ознаки: демографічний (стать, вік, професія, національність, релігійні переконання); географічний (місто, район країни, сільські чи міські жителі тощо); психографічний (купівельна мотивація, схильність до визначених видів продукту, престижність, суспільна думка); соціографічний (суспільний клас, спосіб життя); поведінка покупця (ціна, якість, сервіс, марка, дизайн та ін.).

Принципові моменти сегментації ринку товарів виробничого призначення практично не відрізняються від тих, що застосовуються

на споживчому ринку. Однак ринок засобів виробництва знаходиться в меншій залежності від умов їхнього споживання. Основними ознаками сегментації тут виступають галузі господарства, технологія виробництва, економічні можливості покупця специфіка організації закупівлі тощо.

Сегментація ринку безпосередньо пов'язана з позиціонуванням товару, тому що розподіл ринку на різні групи споживачів є основою проведення позиціонування товарів, тобто визначення їх місця на ринку серед аналогічних товарів з погляду споживача. Для того, щоб товар став корисним, він повинен виявитися в тому місці й тоді, де і коли він необхідний. За цієї умови необхідно постійно пам'ятати про те, що конкуренти вже зайняли межах сегмента свої "позиції". Тому успішна боротьба за своє місце має ґрунтуватися на аналізі наявних у сегменті суперників. Це дозволить прийняти рішення про позиціонування свого товару.

Таким чином, на основі аналізу ринкових і виявлення маркетингових можливостей фірми здійснюється сегментація ринку. Вона являє собою виділення тих невеликих частин ринку, де попит на визначені товари високий. Позиціонування товару, проведене на основі сегментації ринку, забезпечує йому конкурентоздатне становище.

Література: 1. Економіка підприємства: підручник/за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – [вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с. 2. Маркетинг / У. Руделиус и др. – М.: Денова, 2001. – 706 с. 3. Липчук В.В. Маркетинг: основи теорії та практики/ В.В. Липчук, А.П. Дудяк, С.Я. Бучиль. – Львів: Новий світ, 2003. – 288 с. 4. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с. 5. Падерін І.Д. Антиреклама на сучасному ринку / І.Д. Падерін, К.О. Сорока // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. - № 9. – С. 21-24.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Туболець І.І., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Розгляд фінансової складової є важливим напрямом дослідження процесів формування і динаміки конкурентного середовища сучасних підприємств. Така необхідність зумовлена тим, що суб'єкти господарювання конкурують не лише за прихильність споживача, а й за одержання фінансових ресурсів.

Теоретичні та практичні аспекти формування і використання фінансових ресурсів розглядали у своїй праці як вітчизняні так і зарубіжні вчені.

Наприклад, В.М. Опарін пропонує здійснювати класифікацію фінансових ресурсів підприємств за такими основними ознаками як кругообіг, характер використання, право власності. За кругообігом вчений розрізняє початкові фінансові ресурси (які концентруються у статутному фонді підприємства) та прирощені (отримані підприємством у результаті його діяльності, тобто прибуток). За характером використання виділено матеріалізовані фінансові ресурси, що вкладені в основні засоби, і ті, що перебувають в обігу – оборотні кошти. За правом власності фінансові ресурси В.М. Опарін поділяє на власні кошти підприємницької структури (залежно від форми власності це може бути приватний, пайовий чи акціонерний капітал), надані безоплатно державою з бюджету чи фондів цільового призначення та позичені, до яких відносяться отримані кредити.

Поряд з основними класифікаційними ознаками фінансових ресурсів В.М. Опарін виділяє конкретні їх види, що перебувають у розпорядженні підприємств: прибуток, амортизаційні відрахування, оборотні кошти, бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, кредити [1].

Головним джерелом фінансування діяльності суб'єктів господарювання є власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування). Водночас вчені визначають, що вибірковий аналіз динаміки обсягів власного капіталу підприємств України за останні кілька років засвідчив, що всі підприємства відчувають нестачу власних коштів для забезпечення навіть поточної господарської діяльності.

У ринковій економіці кредитування набуває дедалі більшого значення. Це зумовлено необхідністю, по-перше, подолати суперечність між утворенням грошових резервів і використанням їх для потреб відтворення; по-друге, потребою забезпечити безперервний процес обороту капіталу; по-третє, необхідністю організувати функціонування засобів обігу, грошових знаків та безготівкових коштів на кредитних засадах.

Проте варто зазначити, що в результаті складної економічної ситуації в Україні динаміка кредитів, наданих резидентам, продовжувала формуватися під впливом зменшення депозитної бази банків, зміни курсу гривні до основних іноземних валют та погіршення платоспроможності позичальників.

Основним позичальником залишався сектор нефінансових корпорацій. Серед кредитів у національній валюті спостерігалось зростання кредитної підтримки нефінансових корпорацій строком більше 5 років та інших фінансових корпорацій строком до 1 року. Кредитна заборгованість за всіма видами кредитів домашніх господарств зменшувалася. Водночас через курсову переоцінку активів залишки кредитів в іноземній валюті зросли як у секторі нефінансових корпорацій, так і в секторі домашніх господарств.

Залишки за кредитами, наданими резидентам, на 01.12.2014 становили 1008,2 млрд. грн. Унаслідок триваючого скорочення ресурсної бази банків та погіршення платоспроможності позичальників кредитна підтримка банками реального сектору економіки залишалася стриманою.

За рахунок курсової переоцінки активів, а також зростання залишків кредитів нефінансових корпорацій строком більше 5 років та кредитів інших фінансових корпорацій до 1 року у національній валюті (насамперед у Київському регіоні, а також у Дніпропетровській області) кредити, надані резидентам, за місяць зросли на 24,4 млрд. грн., або на 2,5%. У річному обчисленні приріст кредитів резидентам прискорився до 13,6% порівняно з 12,8% у жовтні.

Відзначимо, що незважаючи на те, що кредитна заборгованість резидентів в іноземній валюті у 2014 році скоротилася, у гривневому еквіваленті спостерігалось зростання на 32,8 млрд. грн., або на 7,6%. Це стосується переважно короткострокових кредитів.

Кредитна заборгованість практично за всіма видами кредитів домашніх господарств у 2014 році зменшувалася. Водночас залишки кредитів в іноземній валюті у гривневому еквіваленті за рахунок зміни курсу гривні збільшилися [2].

Погіршення платоспроможності позичальників пояснюється скороченням прибутків нефінансових корпорацій, а також зменшенням реальної заробітної плати. До того ж зміна курсу гривні до іноземних валют позначилося на зростанні залишків простроченої заборгованості як домашніх господарств, так і нефінансових корпорацій.

Література: 1. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст]: навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. КНЕУ, 2001. – 240 с. 2. www.bank.gov.ua

ПЕРЕВАГИ БАНКІВСЬКОГО ЛІЗИНГОВОГО БІЗНЕСУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Фоміних В.І., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: vifominykh@mail.ru

Наразі більшість державних діячів та науковців говорять про світову фінансову кризу. Звісно таке великомасштабне явище не могло не залишити певних негативних наслідків для фінансово-кредитного ринку України, у т.ч. відзначитися на прибутку і платоспроможності лізингових компаній.

На фоні цих подій вийшли з кризи майже неушкодженими і зуміли залишитися прибутковими завдяки підтримці материнськими компаніями переважно ті лізингові фірми, що належать банкам («Лізинг Україна», «Райффайзен Лізинг Аваль» «ІНГ Лізинг Україна»). Більше того, ці лізингодавці складають трійку лідерів за результатами Рейтингу лізингових компаній України 2014 року, які побажали розкрити свої дані, відповідно до розміру лізингового портфеля та вартості активів, переданих в лізинг протягом 2014 року.

Тут бачимо зворотній зв'язок: найвпевненіше тримаються на українському ринку банківські установи, які завдяки лізинговим операціям не лише розширюють перелік послуг, а й швидше та вигідніше здатні вирішувати проблему мобілізації коштів для закупівлі майна, яке передаватиметься в лізинг.

Розглянемо взаємодію банків та лізингових компаній, яка має ряд суттєвих переваг саме для лізингових компаній:

1) лізингова фірма, що створена банком, отримує можливість залучити пільгові кредити для розширення своєї діяльності, за якими фінансується і інша власна діяльність банківської установи;

2) управління ліквідністю. Для спеціалізованих лізингових компаній особливо актуальним є ризик ліквідності, так як оборотність фінансування в лізингу досить складна для прогнозування. В банку, для якого лізинг – не основний вид діяльності, ризики ліквідності, створені при банківській структурі компанії, покриваються ліквідними активами банку;

3) для лізингових компаній, які знаходяться у структурі банку, є можливість залучати довготермінові кредити для розширення своєї діяльності;

4) банки мають велику можливість щодо встановлення справжньої платоспроможності лізингоотримувача, що дозволяє лізинговій фірмі приймати виважене рішення щодо клієнта на підставі більш достовірної інформації;

5) лізингова компанія отримує матеріально-технічну базу банку (наприклад, скорочуються витрати а офіс компанії, коли його розміщено на території банку).

В межах банківсько-лізингового бізнесу банківські установи отримують наступні переваги:

1) законодавством не обмежено обсяги здійснюваних банком лізингових операцій та напрямів і форми такої діяльності;

2) лізинг є досить вигідним інструментом для більшості банків, оскільки під лізинговими операціями слід розуміти використання короткострокових та середньострокових кредитних ресурсів;

3) лізинг – інструмент, в який банк може направляти тимчасово вивільнені короткострокові ресурси при досить високій дохідності;

4) в заставу до банку потрапляють предмет лізингу, майнові права на лізингові платежі за договором лізингу;

5) лізингова компанія виконує ряд обов'язків, а саме: здійснює аналіз кредитоспроможності, займається низкою технічних питань;

6) ризики банки поділяють з лізинговими компаніями, які фінансують за рахунок власних коштів від 5% до 50% від суми кожного проекту;

7) збільшення клієнтської бази та нарощування кредитного портфелю.

Звернувшись до зарубіжного досвіду, відзначимо, що на засновані банками лізингові компанії у Польщі припадає 70,6%, Данії – 60%, Австрії – 56,8%. У Франції – 63,6% - це лізингодавці з банківським статусом або банки, в Іспанії – 39,5%.

Відповідно до рейтингу провідних європейських лізингових компаній Європейської лізингової асоціації «Leaseurope» у п'ятірку з найбільшим об'ємом нового бізнесу увійшли 4 лізингові компанії, що засновані при групах відповідних банків. Розглянемо деякі з них:

Дочірня компанія	Країна	Материнська компанія	Об'єм нового бізнесу, тис. євро	Кількість нових контрактів
BNP PARIBAS Equipment Solutions	Франція	Міжнародна банківська група BNP PARIBAS (BNP PARIBAS GROUP)	12.161.214*	495.107*
Uni Credit Leasing	Італія	Провідна європейська група UniCredit Group	10.136.601*	115.886*
De Lage Landen International B.V.	Нідерланди	Міжнародна банківська група Rabobank Group	7.947.547*	138.970*

*У межах Європи

Через кризові явища на фінансових ринках та в економіці, нестабільність політичної ситуації, падіння платоспроможності підприємств, призупинення інвестиційних проектів, тісні взаємодія банків та лізингодавців набуває особливого значення для суб'єктів підприємницької діяльності:

1) можливість отримувати гарантований та повний комплекс високоякісних банківських та лізингових послуг однією установою;

2) підвищення безпеки господарських операцій;

3) мінімізація витрат;

4) можливість отримати всю необхідну інформацію про рівень і якість угоди, що складаються;

5) майже завжди доступною є гнучка система знижок на комплексні послуги;

6) можливість отримання як короткострокових або середньострокових, так і довгострокових кредитних ресурсів;

7) більша впевненість у надійності, платоспроможності лізингової компанії, звідси – більша довіра до неї.

Банківський лізинг є одним з основних фінансових інструментів, які дозволяють реалізувати масштабні капітальні вкладення у розвиток матеріально - технічної бази будь - якого підприємства. Крім того, розширення банківсько-лізингових операцій займає вирішальне місце у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого та середнього бізнесу.

Таким чином, спираючись на наведені вище переваги та факти, вважаю, що банки повинні не конкурувати, а активно взаємодіяти з лізинговими компаніями. Така взаємодія сприяє активізації ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності. Нині, назріла об'єктивна необхідність удосконалення діяльності Лізингового комітету у сфері співпраці лізингу та банківської сфери, а також створення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала серед інших необхідних умов й залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг.

Література: 1. Новини ринку лізингу [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». - Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/news>. 2. Зав'ялова І.А. Стан та перспективи розвитку лізингового ринку в Україні / І.А. Зав'ялова, О.М. Фесик, С.В. Іванова // Наукові інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zavyalova-ia-fesik-om-ivanova-sv-stan-ta-perspektivi-rozvitku-lizingovogo-rinku-v-ukrayini>. 3. Логвинова Н. Банк и лизинговая компания – брак по расчету / Н. Логвинова // Банковское обозрение. – 2010. - № 3. – С. 100-105.

СУЧАСНІ ФОРМИ І МЕТОДИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Шевченко Н.І., к.н.держ.упр., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Характер впливу держави на діяльність підприємницьких структур - одне із традиційних обґрунтувань класифікації форм державної підтримки: прямий і непрямий вплив. Друге класифікаційне обґрунтування - функціональний напрям державної підтримки. Тут можна виділити три види підтримки: організаційно-структурну, фінансово-податкову і майнову. Комбінування першої і другої класифікацій дає змогу виділити шість конкретних груп, які об'єднують форми державної підтримки малих підприємств (табл. 1).

У проекті Закону «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (реєстрація № 1256 від 04.12.2014) державна підтримка включає фінансово-кредитну і кредитно-гарантійну, інформаційно-консультативну, навчально-освітню, інфраструктурну, в тому числі державну підтримку у сфері

інновацій, науки і промислового виробництва, майнову підтримку, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять сільськогосподарську діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів і кадрів ведення бізнесу, технічну підтримку та інші види державної підтримки.

Таблиця 1

Комбінована класифікація форм і видів державної підтримки малого підприємництва

Прямі	Непрямі
Організаційно-структурна підтримка	
Фінансово-податкова підтримка	
Задіяння спрощеного порядку подання фінансової звітності і ведення бухгалтерського обліку. Дозвіл на використання прискореної амортизації. Уведення спеціального (пільгового) режиму оподаткування. Пільгове кредитування високоєфективних інвестиційних проектів, зв'язаних з державними (регіональними, місцевими) інтересами. Забезпечення державним замовленням. Застосування пільгових митних тарифів та інші форми митної підтримки.	Стимулювання банків і страхових компаній до кредитування і страхування малих підприємств. Надання додаткових субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням в якості заохочення за високий рівень розвитку малого підприємництва.
Майнова підтримка	

Державна фінансово-кредитна і кредитно-гарантійна підтримка має більше форм і буде включати:

– підтримку кредитних ліній для малого і середнього підприємництва під відносно низькі відсотки (кошти від міжнародних фінансових організацій позичаються під державні гарантії державними банками, які надалі від свого імені кредитують проекти з мультиплікативним ефектом у реальній економіці (пріоритетні сфери: транзитивна інфраструктура, агропромисловий сектор, будівництво); умови надання державних гарантій – не більше 80% суми позики, обсяг гарантій – не більше 1% ВВП);

– реалізацію в рамках державно-приватного партнерства малих інвестиційних проектів, які мають важливе соціально-економічне значення для розвитку окремих регіонів;

– часткову компенсацію витрат малих і середніх підприємств на сплату відсотків за кредитами (дасть змогу державі безпосередньо не втручатися у ринковий механізм відбору кредитоспроможних

позичальників завдяки тому, що кредитні ризики оцінюються і приймаються комерційними банками);

– одноразову участь держави у відшкодуванні (компенсації) частини витрат суб'єктів малого і середнього підприємництва на купівлю патентів, придбання ліцензій, франшиз тощо для виробництва товарів імпортозаміщення за рахунок прямої бюджетної підтримки з поверненням коштів до бюджету через певний час після налагодження виробництва;

– залучення довгострокових коштів недержавних пенсійних фондів і фінансових установ зі страхування життя на виконання інвестиційних проектів, що здійснюються суб'єктами малого і середнього підприємництва, за умови надання зазначеним фінансовим організаціям пільги з податку на прибуток від такої інвестиційної діяльності;

– державно-приватне партнерство з метою виконання малих інвестиційних проектів, що мають важливе соціально-економічне значення для розвитку окремих регіонів;

– вдосконалення законодавчого забезпечення діяльності та стимулювання комерційних банків і небанківських фінансових установ до кредитування і мікрокредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадян, що започатковують власну справу;

– створення сприятливих умов для суб'єктів малого підприємництва в отриманні мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання і процедури їх адміністрування, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування кредитними ресурсами;

– залучення міжнародних організацій до кредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва;

– розроблення та впровадження нових фінансових інструментів підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва;

– сприяння створенню і діяльності фондів кредитних порук для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

– надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва, в тому числі створення загальнодержавної мережі установ з кредитно-гарантійної підтримки і страхування кредитів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

– надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

– підтримку надання позик на придбання і впровадження нових технологій;

– забезпечення кредитування венчурних малих і середніх підприємств під низькі відсотки шляхом створення Українського державного венчурного фонду;

– забезпечення часткової компенсації лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

– часткова компенсація (відшкодування) відсоткових ставок за кредитами, для розвитку соціально орієнтованої підприємницької діяльності, реалізації проектів, пріоритетних для розвитку і зайнятості місцевих громад, задоволення їх соціально-економічних, культурних та інших потреб;

– компенсацію видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;

– фінансово-кредитну і кредитно-гарантійну підтримку впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій, виробництва енергоощадної і екологічної продукції;

– інші не заборонені законодавством заходи і механізми в рамках реалізації зазначеного виду державної підтримки.

Література: 1. Данилишин Б.М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні : Монографія / Б.М. Данилишин, О.М. Кондрашов. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 296 с.
2. Проект Закону про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні // Електронний ресурс: Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52717

**КУЛЬТУРА УКРАЇНСЬКОГО ЕТНОСУ В УМОВАХ
СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Антонова В.Ю., к.філос.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

На геополітичній карті світу Україна становить один з полюсів сил, який, в силу унікального розташування території, багатства чорноземів, відкрита до усього світу. Україна у своєму бутті реалізує одну з геополітичних закономірностей – становлення і формування транзитного простору, що пов'язує західну гецивілізацію з ісламською, індуїстською та китайською. Глобалізація у цьому аспекті постає як процес формування певного «світового суспільства», яке виходить за національно-державні кордони та яке набуває спільні екологічні, етнічні, соціально-культурні, політичні, економічні та цивілізаційні характеристики. Саме глобалізаційні процеси виступають рушійною силою всіх соціальних змін у суспільствах і можуть включати як ідеї гомогенізації світу, так і ідеї плюралізму. Найбільш показовим прикладом є Європейський культурний регіон, де ідея цінності кожної національної культури гармонійно поєднується з ідеєю єдності світу. Взаємопроникнення культур, що ґрунтується на визнанні унікальної ідентичності кожної з них, полікультурності, веде до того, що самодостатня, багата культура одного народу чи країни, засвоюючи досягнення інших культур, не втрачає власної своєрідності й унікальності, оригінальності й неповторності, а ще більше збагачується. У наш час часто говорять про необхідність «відродження української культури». Інші ультрапатріоти закликають до відродження української етнічної культури. Будь-хто, хто розуміє місце і роль етнічної культури в національній культурі, повинен прийняти як неминучий факт, що етнічна культура може існувати в умовах безперервної взаємодії з національною. Зрозуміло, що в сучасній культурі не все може нам подобатися і не все з етнічної культури повинно бути виключено з неї. Але турбота про збереження або відновлення незаслужено забутих плодів давньої народної мудрості повинна диктуватися не однією лише любов'ю до минулого, а передусім любов'ю до майбутнього, не прагненням утримати специфіку, що відрізняє даний народ від інших, а бажанням сприяти поступу національної культури. Патріотизм йде на користь етносу лише тоді, коли націлений не на пильну охорону «витоків», а на процвітання народу. Розрив між етнічною та національною культурою наклав свій відбиток на побут та характер українського народу, на соціально-політичне життя країни, на взаємовідносини між різними

соціальними верствами суспільства. Українська культура знову на гребені нової історичної хвилі зіткнулася з необхідністю засвоєння досвіду інших культур, «перетравлення» його в собі і органічного включення в орбіту власного буття. На сучасному історичному етапі спостерігаємо феномен перетину інтересів іммігрантів і представників титульної нації. Якщо в минулому столітті права національних меншин притискалися, то нині представники нижчих і середніх прошарків суспільства об'єднуються для захисту загальних життєво важливих інтересів, незважаючи на країну походження. Тобто, відбувається процес консолідації титульної нації та іммігрантів на ґрунті загальних економічних і політичних інтересів, тоді як етнічні проблеми відходять на другий план. Крім того, офіційна політика (наприклад, європейська) спрямована на формування нових космополітичних або транснаціональних ідентичностей. Засобами в даному випадку виступають єдині права й обов'язки, форма документів, валюта і т. ін. Однак це не означає, що етнічні проблеми, як такі, і проблеми збереження національної ідентичності є неактуальними. Навпаки, процеси глобалізації відкривають саме перед європейцями як титульними націями зовсім не безхмарне майбутнє. У багатьох країнах Європи (Франція, Німеччина, Нідерланди і т.д.) проживають великі групи іммігрантів, що відрізняються від європейців високим рівнем народжуваності. Українські громади у США, Канаді, Великій Британії, Австралії, Німеччині та ще ряді країн надали Україні відчутне сприяння у розбудові закордонних дипломатичних і консульських установ, а також відстоюванні пріоритетів держави у двосторонніх відносинах. У наш час гостро стоїть питання збереження української ідентичності і самосвідомості сучасного покоління зарубіжжя України. Нині закордонні українці потребують нового імпульсу для збереження української самоідентифікації. Одним із завдань української держави є забезпечення доступної освіти для емігрантів. В умовах глобалізації наука і освіта потребують інтеграції у розвинений світ. Цього вимагає й сучасна стратегія інтеграції України до Європи, яка передбачає реалізацію широкої програми заходів з метою якнайшвидшого входження в європейський соціокультурний простір, а також відкритість країни не тільки щодо економічних, але й стосовно культурно-освітніх та інформаційних інвестицій. Успішне вирішення завдань визначеного стратегічного курсу передбачає, з одного боку, цілеспрямоване формування в масовій свідомості універсальних євроатлантичних цінностей і соціокультурних орієнтацій, а з іншого - збереження української національної самобутності і неповторності.

Література: 1. Етнос. Нація. Держава. Україна в контексті світового етнодержавницького досвіду: [Монографія] / Ю. Римаренко, М. Вівчарик, О. Картунов та ін. – К., 2000. – С. 130-131. 2. Енциклопедія українознавства. Загальна частина. Перевидання в Україні. Київ: «Вілпол», 1994. – 400 с.

РИНКОВО-ОСВІТНЯ МОДЕЛЬ: СУЧАСНІ ТЛУМАЧЕННЯ

Волкова Н.В., к.н.держ.упр., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Сучасний ринок праці вимагає висококваліфікованих фахівців, здатних гнучко реагувати на технічні, технологічні та соціальні зміни. Розвиток системи освіти є невіддільним від розвитку всієї економічної системи. Більше того, в умовах ринкової економіки зв'язок ринків, зокрема ринків праці та освітніх послуг, є неодмінною умовою їх функціонування. Підвищення відкритості системи освіти, створення професійних міжкультурних комунікацій, інтеграція до загальноєвропейського освітнього простору вимагає підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг. Тому наразі постало питання про формування ефективної ринково-освітньої моделі, яка дозволяє вирішувати цілі управління освітою.

Узгодження ринків праці та освітніх послуг ускладнене важкістю прогнозування ринку праці та розвитком системи освіти «навздогін» розвитку економіки. Крім того, існує суперечливість власне у вимогах ринку праці: з одного боку, ринок вимагає від працівника високого професіоналізму, що досягається вузькою спеціалізацією, а з іншого – на ринку зростає попит на «універсальних», «гнучких» професіоналів, що отримали фундаментальну університетську освіту [1]. Проблеми надлишку фахівців певних спеціальностей та працевлаштування випускників, в тому числі випускників із вищою освітою, є виявом не тільки кількісної невідповідності попиту і пропозиції на ринку праці, а й якісної невідповідності вимог роботодавців до знань, вмінь та навичок, сформованих у сфері професійної освіти. Остання причина апелює до такої категорії, як якість надання освітніх послуг. Отже, вагомий резерв покращення ситуації на ринку праці знаходиться власне в самій системі освіти.

У сучасній науковій літературі зустрічаються поняття ринкової та освітньої моделей. Існуючі моделі ринкових систем відрізняються між собою ступенем втручання держави. Власне освітня модель – це освітня система, що включає в себе загальні цілі та зміст освіти, проектування навчальних планів та програм, управління навчальним процесом, моделі групування учнів (студентів), методи контролю, звітність, способи оцінки процесу навчання [2].

В рамках освітніх парадигм виникають різні моделі освіти. Їх виділяють за змістом, підходами до навчання та типом управління (організації). За підходами до навчання вирізняють такі класичні моделі освіти, як європейська, американська, радянська, сучасна японська. Одна із класифікацій виділяє три освітні моделі (моделі організації освіти): авторитарну, маніпулятивну, гуманістичну. У світовому освітньому просторі в даний час діють наступні моделі професійної освіти (моделі організації освіти): 1) модель освіти як державно-відомчої організації; 2) традиційна модель; 3) модель розвиваючої освіти; 4) раціоналістична

модель; 5) гуманістична (феноменологічна) модель; 6) неінституціональна модель; 7) модель освіти протягом усього життя [3].

Додавання ринкової складової до освітньої моделі означає функціонування системи освіти в ринковій економіці, в якій рішення, що стосуються обсягів надання освітніх послуг, їх ціноутворення, витрат на освіту, інвестицій в освітню складову людського капіталу, розподілу випускників базуються на попиті та пропозиції, вільному коливанні цін, здійснюються через ринки – ринок освітніх послуг та ринок праці. Синтезоване нами поняття «ринково-освітня модель» можна визначити як складну відкриту систему, метою якої є організація якісної підготовки фахівців, конкурентоспроможних на ринку праці, забезпечення професійного та кар'єрного росту науково-педагогічного персоналу навчальних закладів, а також як ринкову поведінку навчальних закладів, що ґрунтується на стимулах до створення інноваційних продуктів і є основою для розбудови економіки знань. Отже, *ринково-освітня модель* є моделлю освіти, що орієнтована на потреби ринку праці. При цьому не відкидається особистісний аспект освіти: ринково-освітня модель також є основою для самоорганізації системи особистісно-професійного розвитку людини. Елементами ринково-освітньої моделі, на нашу думку, мають бути: профорієнтація та допрофесійна підготовка; визначення стратегії та цілей розвитку освіти та її мережі; визначення потреби ринку у фахівцях (соціальне замовлення); формування вимог державних освітніх стандартів; якість освітнього процесу та наукових досліджень; бюджетування освіти (розподіл ресурсів); оцінка ефективності освіти. Оцінка ефективності освіти має включати оцінку педагогічної, соціально-економічної ефективності. Провідними принципами сучасної професійної освіти в Україні мають бути: випереджаюче навчання, інтеграція з виробництвом, фінансово-матеріальна підтримка, кооперація і конкуренція, професійна та територіальна мобільність всіх учасників освітнього процесу, професійний та кар'єрний розвиток науково-педагогічного персоналу, ефективний менеджмент навчальних закладів, орієнтація на потреби ринку праці (замовників освітніх послуг).

Раціонально побудована ринково-освітня модель, орієнтована на потреби ринку праці в найближчій перспективі, має також бути запорукою становлення економіки нової якості – економіки знань. Вихідним пунктом такої моделі, на нашу думку, має бути процес усвідомленого самовизначення та профорієнтації, за якого споживачі освітніх послуг можуть реалізувати своє право на отримання професійної освіти без обмеження права вибору напряму навчання.

Література: 1. Verry J. Challenges to academia a time of globalization // Higher education in Europe. – Vol. 28. – № 3. – 2003. – P. 307-308. 2. Педагогический словарь: для студентов высш. и сред. пед. учеб. заведений / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: Academia, 2005. – 176 с. 3. Общая и профессиональная педагогика: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Профессиональное обучение»: В 2-х кн. / Под ред. В.Д. Симоненко, М.В. Ретивых. – Брянск: Изд-во Брянского государственного университета, 2003. – Кн. 1. – 174 с. – С. 134-140. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pedlib.ru/Books/1/0444/1_0444-135.shtml#book_page_top.

СОЦІАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Гессен А.Є., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: hessen@ua.fm

Радикальні соціальні наслідки реформ, що відбуваються в економіці, в житті переважної частини населення, виразилися в погіршенні рівня і зниженні його якісних параметрів. Перетворення соціальної сфери, що активно здійснюються, направлені на подолання цих наслідків і призвели до того, що аспекти соціальної відповідальності в даний час стали ключові, та перетворилися на предмет гострих політичних, наукових, ідеологічних дискусій.

Актуалізація проблематики соціальних програм є невід'ємною частиною довгострокової стратегії розвитку підприємства та головним напрямом останніх років для соціально-управлінської практики і вітчизняної науки.

За умови реалізації соціальних програм встає проблема спільного фінансування проектів соціального інвестування в розвинених країнах: підприємства виділяють кошти на реалізацію цих проектів без залучення бюджетних ресурсів. Це дозволяє вирішувати питання поліпшення екологічного стану міст їх санітарної очистки, окремі питання органів самоорганізації населення, об'єднань багатопверхових будинків, дворів, мікрорайонів тощо.

Будівельні підприємства нагадують собою мозаїчну картину, складену з різних місць, народів, культур, звичаїв, законів, вдач, процесів, процедур і етичних систем. Але, треба зазначити, що до будівельних організацій належать підприємства, у яких, відповідно до КВЕД, основним видом економічної діяльності є "Будівництво", а саме: будівництво будівель та споруд; оренда будівельної техніки з оператором; підготовка ділянок будівництва; установлення будівель, інженерного устаткування та споруд; роботи з завершення будівництва.

Слід зазначити, що концепція соціально відповідальної поведінки підприємств давно перейшла з розряду теоретичних обґрунтувань в розряд методичних дій, здійснюваних представниками ділових кіл. Причинами цього послужив розвиток таких тенденцій, як зниження ролі держави в соціальній сфері, збільшення вимогливості з боку споживачів до діяльності компаній, розподіл відповідальності між партнерами і збільшені вимоги, у тому числі соціальні, з боку інвесторів. Соціальна відповідальна поведінка не вимагає радикального розриву із звичайними формами корпоративної діяльності.

Таким чином, проблеми ринкової перебудови житлового будівництва в Україні є надзвичайно гострими та актуальними. Їх розв'язання стане реальним за умови наявності нормативно-правової бази, яка б стимулювала роботу всіх сфер і галузей будівельного комплексу, а також запровадження принципово нового інвестиційного механізму, що забезпечував би надходження до даної сфери економіки коштів з різноманітних джерел фінансування: державних, приватних, комерційних, іноземних.

Розвиток соціальних програм з будівництва житла є одним із засобів поліпшення складної ситуації в Україні. Будівництво доступного житла за рахунок державних коштів на даний час майже зупинено. Для реалізації цієї програми державою повинні бути створені умови для забезпечення взаємодії з будівельними підприємствами для будівництва недорогого і доступного житла для середнього класу вартістю, яка не перевищує опосередковану вартість спорудження житла. У процесі будівництва житла необхідно здійснити певний комплекс заходів. Для цього місцеві виконавчі органи повинні:

- розробити генеральні плани забудови обласних центрів з урахуванням планового будівництва житла;

- виділити земельні ділянки під планову майбутню забудову в рамках генпланів, що розробляються, з урахуванням прив'язки до мережі інженерних комунікацій.

У будівельній галузі держава повинна мотивувати будівельні організації, щоб вони виконували програми соціально-економічного розвитку і досягали індикаторів, закладених в індикативному плані будівельної галузі.

Відзначаючи важливу роль сфери послуг в будівельній галузі, необхідно підкреслити, що дана галузь діяльності схильна до впливу територіального чинника, і у зв'язку з цим, її специфіку необхідно розглядати з урахуванням регіональних особливостей. При цьому абсолютне кількісне вираження регіональних особливостей в сформованій системі не дозволяє зробити досить повних обґрунтованих висновків про їх вплив на показники роботи підприємств сфери послуг у будівництві. Цьому заважають, насамперед, особливості сформованого адміністративного поділу, які ведуть до істотних відмінностей масштабів будівельної галузі окремих економічних регіонів.

РОЗВИТОК HR-БРЕНДИНГУ ЯК СУЧАСНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ

Гетьман О.О., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

Маркетингові персонал-технології сьогодні є ефективним інструментом в управлінні персоналом. Вони сприяють формуванню позитивного HR-бренду та, власне, стійкого позитивного іміджу організації-роботодавця як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. А це, у свою чергу, є запорукою формування значного престижу компанії в очах потенційних робітників і працівників, які вже працюють. Завдяки високому ступеню залученості персоналу за принципом поступового розвитку зростає результативність (ефективність) праці, що сприяє підвищенню ефективності системи управління підприємством та його загальній результативності на ринку. Тому побудова «сильного» HR-бренду підприємства є надзвичайно актуальним завданням будь-якого підприємства, яке прагне завоювати увагу висококваліфікованих професіоналів і тим самим посісти гідне місце на ринку, забезпечивши високий рівень конкурентоспроможності.

Питанням розгляду дієвості маркетингових персонал-технологій в забезпеченні результативного HR-брендингу приділяли увагу такі закордонні і вітчизняні науковці, як М. Армстронг, Л. І. Іванкіна, Н.М. Абрамов, О.О. Бежовець, Д. Лобанов, А.Я. Кібанов, Р.Е. Мансуров, К. Купцова, Л. Маргвард, Н. Освальд, Б. Шраванті та інші [1]. У їхніх наукових працях охарактеризовано теоретичні основи ефективного застосування маркетингових персонал-технологій. Але практичних розробок механізму побудови HR-бренду досі не існує. У сучасних конкурентних умовах все більше українських компаній перебувають в активному пошуку шляхів підвищення ефективності системи управління бізнесом. При цьому акцент в системі управління бізнесом ставиться на управлінні персоналом як єдиним ресурсом, що має глибокий інтелектуальний потенціал і є невід'ємною складовою капіталу будь-якого підприємства, оскільки від його грамотного використання залежить доля і успішність бізнесу взагалі.

Дослідження RosExpert & «ЕКОПСІ-Консалтинг» демонструє такі оцінки успішності бізнесу: 11,2% менеджерів, що взяли участь в опитуванні, вважають ідеальною компанію, в якій є дружний і згуртований колектив, сильна корпоративна культура; 9,7% респондентів визначають динамічність розвитку і стабільність запорукою успішності бізнесу; 7,8% опитаних респондентів визначають ключовим фактором успіху стиль управління, і тільки 7,0% опитаних респондентів визнають відповідальною за успіх на ринку загальну систему управління компанією [2].

Наші дослідження свідчать про те, що якими б сприятливими не були похідні умови (передумови, фактори) і якими б якісними, достатніми, дешевими і невичерпними з економічної точки зору не були ресурси компанії, «все вирішують кадри» як єдиний ресурс, здатний мислити, обмірковувати, зіставляти альтернативи і опрацьовувати (приймати, впроваджувати) результативні (креативні) рішення, спрямовані на забезпечення ефективності поточного бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності в перспективі. На нашу думку, персонал-технології – *інструменти* ефективного управління персоналом (впливу на персонал) організації, на основі застосування яких організація (бізнес-одиниця) досягає поставлених стратегічних цілей. Уявлення про роль технологій управління персоналом, а, відповідно, і про роль самих працівників кадрових служб зазнали істотних змін. Науковці виділяють різні підходи до управління персоналом: економічний, органічний та гуманітарний. Проте, враховуючи сучасний стан ринку праці, практики схиляються до необхідності застосування маркетингового підходу управління персоналом, на основі використання якого можна досягти реального зростання результативності бізнесу на основі наявного трудового потенціалу фінансових ресурсів. Його розвиток вбачається нами у створенні концептуальних основ маркетингу персоналу як філософії бізнесу, розробці й освоєнні маркетингових персонал-технологій (відповідного інструментарію).

Відповідно до наведеного власного розуміння поняття «персонал-технології», під маркетинговими персонал-технологіями пропонується розуміти широкий спектр інструментів маркетингу (в його класичному розумінні в межах концепції 5«Р»), який прийнятий у процесі ефективного (результативного) управління персоналом та підвищення його лояльності і продуктивності в конкретних умовах бізнес-середовища в інтересах суб'єкта господарювання.

На наш погляд, з позиції маркетингу персоналу, робоче місце в організації є товаром ринку праці (враховуючи дуальність останнього, який поділяється на ринок робочої сили і ринок робочих місць). Компанія прагне створити такі робочі місця і такі умови праці для співробітників, які можна вигідно продати, залучивши більш кваліфікованих фахівців. Це, у свою чергу, розширює сферу маркетингу персоналу до виду управлінської діяльності, спрямованої на залучення, утримання, подальший розвиток і мотивацію високопрофесійних фахівців, які вміють і бажають якісно і продуктивно працювати.

На наш погляд, маркетинг персоналу як філософія бізнесу є досить простою концепцією: через ефективне задоволення потреб співробітників, які взаємодіють як один з одним, так і зі споживачами, організація розширює свої можливості щодо ефективного задоволення, утримання і, тим самим, перетворення останніх на своїх постійних клієнтів, чим забезпечує стабільний розвиток на ринку. Отже, з одного боку, маркетинг персоналу можна розглядати як філософію бізнесу і

стратегію управління персоналом, з іншого, – як одну з основних функцій кадрової служби організації.

За дослідженнями провідної рекрутингової компанії HeadHunter.ua [3], сьогодні найбільш дієвими маркетинговими інструментами у створенні ефективної системи управління персоналом (на всіх її етапах) є: event-інструментарій, реклама (самореклама, зовнішня, advice-реклама), особистий PR, соціальні мережі, Internet-маркетинг.

Відповідно до послідовності реалізації маркетингових персонал-технологій у створенні ефективної системи управління персоналом організації, очікуваним результатом має стати створення її сильного і стійкого HR-бренду на ринку як робочої сили (де попит формується під впливом роботодавців), так і на ринку робочих місць (де попит формується під впливом найманих працівників). У класичному розумінні, HR-бренд – створення стійкого, позитивного і привабливого образу компанії у свідомості найманих працівників в порівнянні з конкурентами [4]. В основі HR-брендингу – увага до співробітників, якісна робота з персоналом всередині компанії, чітке уявлення про очікування, впровадження нових кадрових технологій, розробка систем мотивації за ключовими показниками ефективності.

На наш погляд, HR-бренд – це відображення позиціонування компанії на ринку, який спирається на місію, корпоративну культуру і сформовану філософію бізнесу, просувається компанією. Очевидно, позитивне сприйняття загального бренду компанії на ринку позитивно позначається і на формуванні HR-бренду.

Отже, маркетингові персонал-технології є дієвим інструментом в управлінні персоналом, який допомагає організації сформуванню іміджу привабливого роботодавця на ринку праці, а і значно підвищити лояльність і продуктивність його найманих працівників в конкретних умовах бізнес-середовища в інтересах суб'єкта господарювання.

«Сильний» HR-бренд компанії-роботодавця допомагає скоротити вартість і терміни підбору персоналу, залучити висококваліфікованих професіоналів, прискорити адаптацію і навчання кадрів, направити зекономлені кошти на нові програми розвитку персоналу та формування «сильних» компенсаційних і соціальних пакетів. Основний ефект від впровадження HR-бренду – зниження плинності кадрів, скорочення витрат на їх підбір і адаптацію, а, отже, підвищення якості бізнес-процесів.

Література: 1. Гетьман О.О. Розвиток сучасних маркетингових персонал-технологій в діяльності вітчизняних підприємств / О.О. Гетьман, А.І. Цибулько // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, ЗНУ, 2014. – № 2 (22) – С. 5-15; 2. Персонал-технологии: что это и зачем это нужно? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrconsalts.ru/about>; 3. Барометр ринку праці України 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://hh.ua/article/14608>; 4. HR-Бренд работодателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/blog/hr-brend-rabotodatelya>.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Гірман А.П., к.політ.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Розвиток ринкових процесів в українському суспільстві в останні десятиліття привів до реального формування ринку освітніх послуг. У свою чергу, спочатку стихійно, а потім цілеспрямовано на ринку освітніх послуг почали застосовуватися маркетингові підходи.

Сьогодні можна говорити про те, що склалася і використовується достатньо цілісна концепція маркетингу освітніх послуг. Продавцями цих послуг є вузи, у тому числі і недержавні; потенційні споживачі – випускники шкіл та їх батьки. Активно використовуються в цій діяльності маркетингові дослідження; у ряді вузів вже створені спеціальні маркетингові підрозділи, що займаються як активним залученням абітурієнтів у вузи, так і «просуванням» підготовлених фахівців на робочі місця (наприклад, центри кар'єри і тому подібне).

Цікаво відзначити ту обставину, що активне просування маркетингових принципів в діяльності вузів з урахуванням поведінки молоді на освітньому ринку – справа зовсім непроста. Практика останніх 10-15 років показує, що пущений на самоплив процес підготовки кадрів дає в довгостроковому плані негативні результати. Це знаходить вираження у надлишку спеціалістів «модних» професій при явній нестачі фахівців технічних професій і педагогів, а також робочих професій, дефіцит яких в різних регіонах складає від 50 до 60%. Неefективно витрачаються державні і особисті кошти на навчання, суспільство не отримує необхідні кадри, а випускники вимушені перепрофільоватися і працювати не за фахом.

Враховуючи все викладене, можна прийти до висновку про величезне значення і потенціал освітнього маркетингу. Адже цілком очевидно, що в маркетингу, концепція якого орієнтована на задоволення запитів споживача, попиту на ринку певних товарів і послуг, справа зовсім не обмежується простим задоволенням потреб.

Концепція маркетингу, як відомо, припускає і діяльність щодо активного формування попиту на ті або інші товари і послуги. Саме у цьому сьогодні основна проблема освітнього маркетингу. Мова повинна йти про вирішення складної проблеми формування попиту на освітні послуги в ситуації розузгодження потреб галузей економіки, з одного боку, і запитів молоді – з іншого.

Очевидно, що як основні напрями регулювання в освітній сфері необхідно виділити: прогнозування потреб господарства країни у фахівцях різного профілю; вивчення і аналіз потреб випускників шкіл, абітурієнтів в отриманні різних спеціальностей; ефективність організації навчального процесу, зокрема з урахуванням можливості подальшого

працевлаштування (приміром, обміну студентами і фахівцями із зарубіжними країнами); забезпечення глибоких і конструктивних взаємозв'язків між вузами, їх випускниками і підприємствами, організаціями, куди вони прямуватимуть для трудової діяльності; визначення рівня і стану працевлаштування випускників вузів; урахування об'єктивних і суб'єктивних запитів і вимог роботодавців, що пред'являються випускникам.

Робота за рішенням названих проблем в Україні в даний час вже ведеться, особливо рядом передових вузів. Уточнимо, що при цьому як суб'єкти освітнього маркетингу виступають, по-перше, держава в цілому (у сенсі законодавчої бази, вживаних систем ліцензування і акредитації вузів, виділення бюджетних місць і ряд інших чинників). По-друге, регіональні органи управління, які також беруть участь в процесах ліцензування, просування на ринках відповідних регіонів потрібних фахівців, По-третє (і це головний суб'єкт), різні вузи, що готують фахівців різного профілю. По-четверте, підприємства, компанії, організації, всі інші споживачі послуг системи вищої освіти, які багато в чому і формують попит на фахівців того або іншого профілю.

Об'єктами освітнього маркетингу насамперед, природно, є випускники шкіл, абітурієнти, які обирають вуз і спеціальність. Проте, не тільки вони. Інший важливий об'єкт освітнього маркетингу – батьки випускників, що фінансують їх навчання. Третій об'єкт – школи і викладачі, роль яких в орієнтації школярів на певні професії також серйозна.

Тож наразі лише багатоаспектна діяльність щодо створення моделі взаємного пристосування ринку освітніх послуг і ринку праці надасть можливість кардинально поліпшити ситуацію. На макрорівні цю функцію перебирає на себе держава. Адже підвищення ефективності державного регулювання ринку освітніх послуг залежить від сукупності чинників: виконання законодавчо закріплених норм; перегляду податкового законодавства; усунення дублюючих і суперечливих положень різних законодавчих актів; вдосконалення системи міжбюджетних відносин і удосконалення методики обчислення освітніх нормативів.

Натомість на макрорівні чи не найважливішими є вивчення досвіду європейських країн, впровадження спеціальних курсів з розвитку кар'єри, розвиток співпраці з професійними агенціями та компаніями, об'єднання зусиль для проведення спільних заходів.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Дубовська О.В., здобувач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: dubovskaya.dfa@gmail.com

Організацію фінансового механізму загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ) України можна представити у вигляді структурно-логічної моделі, яка складається з двох взаємопов'язаних елементів – фінансового забезпечення та фінансового регулювання, що мають специфічну систему важелів впливу один на одного. При цьому, не зважаючи на сучасну теоретичну різноманітність джерел, форм та методів фінансування, головним джерелом фінансового забезпечення ЗНЗ являються кошти місцевих бюджетів, головною формою фінансування – бюджетне фінансування, а головним методом – кошторисний метод фінансування. Стосовно кошторисного методу фінансування ЗНЗ, потрібно відзначити, що він має як ряд певних переваг, так і ряд суттєвих недоліків, які тісно пов'язані з принципами, на основі яких здійснюється бюджетне фінансування.

Так, серед переваг кошторисного методу фінансування можна назвати принцип плановості та принцип контролюваності. Перший передбачає відповідність доходної та видаткової частин кошторису, що забезпечує фінансування витрат діяльності ЗНЗ у повному обсязі відповідно до плану, а другий забезпечує суворий та постійний контроль за використанням цих коштів. Але при цьому, принцип плановості може іноді не враховувати всі фактичні зміни діяльності закладів, які можуть відбуватися протягом року декілька разів, тим самим призводити до невідповідності планових і фактичних показників та обсягів фінансування.

Одночасно, такий принцип фінансування, як принцип цільового спрямування коштів, має як позитивні моменти, що пов'язані з контролюючою функцією, так і стримуючі фактори, які не дають змоги маніпулювати не тільки запланованими бюджетними коштами, але й заробленими позабюджетними коштами та вчасно використовувати їх на найбільш актуальні потреби функціонування ЗНЗ. Тобто, додержання принципу цільового спрямування коштів в деяких випадках може не тільки не мати ефективності використання коштів, але й призводити до нераціональних витрат. До того ж, самому принципу ефективності використання бюджетних коштів взагалі не приділяється достатньої уваги, оскільки в багатьох випадках відсутні критерії, за якими можна оцінити рівень ефективності надання освітніх послуг ЗНЗ, та тим самим оцінити рівень ефективності витрачених коштів.

Що ж стосується принципу поєднання власних, кредитних, бюджетних джерел фінансування, який передбачає узгодження між собою всіх одержуваних ресурсів, то для конкретного ЗНЗ, в якому успішно налагоджена позабюджетна діяльність та докладається максимум зусиль для отримання власних додаткових коштів, це може означати лише бюджетне недофінансування та зменшення виділених асигнувань на користь установ, які не бажають, або не вміють вести ефективну фінансово-господарську діяльність.

Принцип справедливості і неупередженості для головних розпорядників бюджетних коштів дуже часто означає розподіл бюджетних ресурсів між усіма розпорядниками коштів нижчого рівня за принципом «усім порівну», щоб уникнути зайвих проблем та скоротити час на пошук шляхів раціонального планування та використання фінансових ресурсів.

Крім того, за допомогою всіх цих принципів фінансується мережа ЗНЗ, а не послуги, які надаються ними. Жоден з принципів фінансування не тільки не передбачає взаємозв'язку між обсягами фінансування та результатами діяльності закладу, але й не має дієвих стимулів для підвищення ефективності витрачання запланованих бюджетних фінансових ресурсів та раціонального використання існуючої матеріально-технічної бази для збільшення цих ресурсів, тобто пошуку додаткових джерел фінансування від самостійної фінансово-господарської діяльності ЗНЗ.

Перш за все, це стосується фінансування витрат на оплату праці працівників ЗНЗ, оскільки в багатьох випадках заробітна плата враховує лише факт присутності на робочому місці, а не обсяг та якість наданих освітніх послуг. Стимули до ефективної діяльності працівників практично відсутні, оскільки збільшити рівень заробітної плати враховуючи якісні показники своєї діяльності немає ніяких підстав: якість роботи оцінюється лише за допомогою рівня освіти, стажу роботи або кваліфікаційної категорії, що в багатьох випадках зрівнює велику кількість дуже різних працівників.

Загальновідомо, що втрата зв'язку між витратами та результатами діяльності веде до зниження ефективності праці та гальмує зростання ВВП, тому зараз набуває все більшого розповсюдження доцільність широкого застосування програмно-цільового методу формування бюджету. Однією з переваг цього методу є прозорість і відкритість діяльності органів влади в частині формування і виконання бюджету у розрізі бюджетних програм, які забезпечують фінансування не утримання установ, а одержання від функціонування цих установ максимального результату ефективності їх діяльності. На відміну від кошторисного методу, який спрямований на утримання організаційної структури установ, програмно-цільовий метод передбачає визначення мети, якої необхідно досягти в

результаті використання бюджетних коштів, і забезпечує інформацію про якість надання послуг та отриманий соціальний ефект [1, с. 7].

Концепцію застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі було затверджено ще у 2002 році [2]. Крім того, спільним наказом Міністерства фінансів України та Міністерством освіти і науки України у 2010 році було затверджено Типовий перелік бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Освіта»[3], в якому містяться назва програми, її мета, завдання та результативні показники за кожним кодом тимчасової класифікації видатків та кредитування місцевих бюджетів у галузі загальної середньої освіти.

Однак, аналізуючи досить різні за метою та завданням бюджетні програми, треба відзначити, що більшість з них мають однаковий типовий перелік результативних показників. Так, показниками затрат, які визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми, виступають лише кількість закладів (класів) та середньорічне число ставок (штатних одиниць), тоді як затрати на функціонування ЗНЗ можуть бути як грошовими, так і людськими, матеріальними або інформаційними.

Показниками продукту, які використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей, виступають лише чисельність учнів (вихованців) та кількість осіб з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, яким буде виплачуватися одноразова грошова допомога при працевлаштуванні. Останній показник, на нашу думку, взагалі має досить віддалений взаємозв'язок з показниками, які повинні характеризувати виконання освітніх програм.

Показником ефективності, тобто витратами ресурсів на одиницю показника продукту – лише діто-дні відвідування, хоча тільки за цим показником важко відстежити за абсолютною та відносною успішністю виконання окремих освітніх програм.

Показником якості, який відображає якість наданих послуг та демонструє досягнення, отримані від здійснення бюджетної програми виступає лише кількість днів відвідування. Ми вважаємо, що один цей показник не може повною мірою оцінити рівень досягнення встановленої мети, а також відповідність досягнутих результатів встановленим завданням, оскільки в ньому не відбивається, в першу чергу, соціальна ефективність від надання освітніх послуг, тоді як соціальний ефект повинен стати ключовим результатом діяльності ЗНЗ у сучасних умовах та обґрунтовувати сам факт існування та утримання таких закладів.

Отже, типовий перелік результативних показників освітньої галузі у сучасних умовах переходу від принципів утримання установ до принципів ефективної діяльності ми вважаємо недостатнім та таким, що потребує удосконалення, тому одним із перших кроків на шляху запровадження та реалізації цього підходу при фінансуванні

ЗНЗ, повинен стати процес розробки та визначення системи показників оцінювання результатів діяльності ЗНЗ. Система цих показників повинна підтверджувати необхідність використання бюджетних коштів, витрачених на діяльність ЗНЗ та мати можливість порівняння результатів діяльності окремих ЗНЗ між собою з метою вибору установ галузі загальної середньої освіти, що працюють найбільш ефективно.

Основним призначенням системи показників повинна стати об'єктивна оцінка виконання бюджетної програми у галузі загальної середньої освіти за кожним типом ЗНЗ, а також можливість надання інформації керівникам установ та мешканцям території, де розташовані ці заклади про ефективність використаних ресурсів та соціально важливі результати, яких було досягнуто завдяки запровадженню цих програм.

Література: 1. Посібник для органів місцевого самоврядування / Проект "Реформа місцевих бюджетів в Україні", RTI International – К.: 2005. – 56 с. 2. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі: розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. № 538-р. // ОВУ. –2002. – № 38. – ст. 1793. 3. Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі "Освіта": наказ Міністерства фінансів України та Міністерства освіти і науки України від 01.06.2010 № 298/519. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0413-10/page>

ПОЛІПШЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

Ільченко В.М., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: VikusijZajac@mail.ru

Дослідження механізму забезпечення поліпшення сталого розвитку населених пунктів полягає в тому, що він є невід'ємною складовою господарського механізму економіки України в цілому; побудований за тими ж принципами, що і сам господарський механізм і спрямований на застосування економічних підходів щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів. Цей механізм характеризує соціально-економічний та екологічно збалансований розвиток як сільських, так і міських поселень і спрямовується на створення їхнього економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для теперішнього та майбутніх поколінь на основі раціонального використання ресурсів, технологічного переоснащення підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, а також збереження і збагачення культурної спадщини.

Взагалі, розвиток населених пунктів координує та забезпечує держава, тому аби продовжити його темпи чи поліпшити їх, вона повинна розробляти нові програми, акти та механізми щодо розвитку населених пунктів у всіх регіонах. Головною метою цих діянь має бути: покращення соціального та економічного потенціалу населених пунктів та ефективніше його використання, підвищення рівня та якості життя населення, збільшення рівня обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції, відтворення трудових ресурсів, а також створення нових робочих місць, що сприятиме кращому працевлаштуванню населення та зменшенню рівня безробіття; раціональне використання природних ресурсів, створення умов для їх відновлення; підвищення рівня забезпеченості житлом, гарантованого забезпечення житлом соціально незахищених громадян; покращення екологічного стану населених пунктів та створення безпечних умов для життя і здоров'я населення.

Виходячи з цієї мети, діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування має бути спрямована на реалізацію таких цілей:

1. Розвиток соціальної сфери. Це розвиток культурної та освітньої сфер, здійснення заходів щодо переоснащення або покращення спортивної бази навчальних закладів, покращення та збільшення соціальних гарантій населення.

2. Краще надання послуг, які надаються населенню. Тобто покращення сфери комунальних послуг, медичного обслуговування та ін.

3. Забезпечення економічного зростання. Це впровадження нових технологій у виробництві, створення кращих умов для підприємницької діяльності, підвищення ефективності використання бюджетних коштів, ефективне використання електроенергії в установах населеного пункту, забезпечення зайнятості працездатного населення, формування сучасної туристичної інфраструктури та ін.

Здійснення поставлених цілей можливе за рахунок тісної співпраці державних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, громадських організацій та установ різних форм власності.

Ефективність процесів у механізмі забезпечення поліпшення сталого розвитку залежить від фінансової, інвестиційної та інноваційної політики.

Фінансова політика є основною формою регулювання соціо-еколого-економічних процесів, є частиною економічної політики. Фінансова політика – це комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей.

Реалізація фінансової політики населених пунктів здійснюється за допомогою механізму забезпечення сталого розвитку. Їхня

фінансова політика залежить від інвестиційної політики, яка спрямована на залучення інвестицій з метою розвитку базових інфраструктур як передумови забезпечення сталого розвитку. Пріоритетними для населених пунктів інвестиціями є ті, що передбачають:

- сприяння зростанню виробництва та створенню нових робочих місць;
- вплив на структурну перебудову економіки за допомогою переорієнтації виробництва та формування нових міжгалузевих зв'язків діючих і створюваних підприємств та організацій;
- створення високотехнологічних підприємств;
- виробництво товарів експортного спрямування та імпортозамінюючих;
- впровадження енергозберігаючих технологій у виробництво та альтернативних джерел енергії;
- поліпшення навколишнього природного середовища та екологічної ситуації;
- виробництво товарів і послуг для населення;
- розвиток та модернізація сфери житлово-комунального господарства;

Інноваційна політика щодо розвитку населених пунктів полягає в розробленні напрямів і механізмів впровадження та використання нововведень у виробничій практиці підприємств, установ, організацій. Вона спрямована визначати напрями його змін відповідно до тенденцій, які відбуваються в процесі глобалізації, окреслювати коло інноваційних рішень, формувати інноваційні завдання залежно від типу сформованої місцевої стратегії, створювати відповідні умови для оперативної реалізації інновацій. Ефективність інноваційної політики залежить від рівня фінансування інноваційної діяльності.

Зараз фінансування інноваційної діяльності в Україні та її населених пунктах перебуває на дуже низькому рівні: основним джерелом залишаються власні кошти підприємств, які не завжди є в наявності, а державна підтримка майже не відбувається.

Не виявляє зацікавленості і активності до вітчизняної сфери високих технологій й іноземний капітал: інвестиції спрямовують переважно в сферу торгівлі, послуг, зв'язку, харчову та металургійну промисловості.

Вирішення проблем фінансового стимулювання інноваційного розвитку дедалі більше стає визначальною умовою забезпечення завдань довготривалого економічного зростання.

За сучасних умов впровадження інновацій підприємствами, установами та організаціями населених пунктів значно ускладнене низкою важливих проблем, які мають системний характер, а саме: відсутністю стабільної державної та місцевої політики в галузі інноваційної діяльності; недосконалістю нормативно-правового

забезпечення стимулювання інноваційної діяльності; низьким рівнем економічної мотивації учасників інноваційного бізнесу та недооцінення інноваційного потенціалу університетів населених пунктів.

Можна зазначити, що механізм забезпечення поліпшеного розвитку населених пунктів слід розглядати в сукупності всіх його складових з обов'язковим урахуванням кінцевого результату.

Передумовою забезпечення відтворювальних процесів, перерозподілу та раціонального використання ресурсів, досягнення прийняттого рівня безпеки в населених пунктах є формування свідомої діяльності як населення, так і суб'єктів господарювання, діяльність яких повинна бути спрямована на поліпшення економічного, соціального та інших станів у населених пунктах, а держава, в свою чергу, на основі нормативно-правової бази повинна стимулювати забезпечення кращого розвитку в них.

Впровадження механізму стратегії сталого розвитку регіону полягає в забезпеченні збалансованого розвитку всіх сфер його економіки на основі виваженого використання ресурсів для вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Особливу увагу при цьому слід приділяти вивченню ролі інновацій, складової управління, ефективній роботі всіх підприємств території, а також застосуванню соціальних гарантій та пільг для підвищення якості життя населення.

НОВІТНІ ФОРМИ БІЗНЕС-ОСВІТИ

Калініна В.О., к.філос.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Новітні форми бізнес-освіти в Україні - одна з найбільш яскравих інновацій на освітянському просторі. Їх поява пов'язана з розвитком інформаційних технологій, удосконаленням методології аналізу і моделювання бізнес-процесів, розвитком педагогічних технологій і освітянської практики.

Інновації у бізнес-освіті мають реалізовуватися на різних рівнях – у окремих технологіях, освітянських кусах чи комплексних програмах. Результатом їх застосування є не лише підвищення якості освіти, а й поява нових освітянських результатів, що недосяжні за умови використання традиційних підходів до навчання. У розвитку сучасної бізнес-освіти акценти зміщуються від змісту до технологій і методів освіти, удосконалення самого процесу навчання.

Сучасна політика у сфері освітянської діяльності спрямована на відкриття і поширення нових шляхів підготовки спеціалістів для країни, які б не лише відновили економіку, а й вивели б Україну на

нові рубежі досягнень. Про це свідчать програма «Стратегія 2020» та новий Закон України «Про вищу освіту» [1, 2].

Зараз існує розуміння того, що вищий навчальний заклад і бізнес не можуть працювати один без іншого. Подолати проблеми, що притаманні вітчизняній системі освіти, вуз самостійно не може - потрібна підтримка бізнесу. Але бізнес готовий інвестувати лише прибуткові проекти. Очевидно, що інвестиції у розвиток науки і освіти повинні бути цільовими. Компаніям необхідні гарантії того, що вкладені кошти будуть використані за призначенням, якість спеціалістів, які випускаються, поліпшиться, а найталановитіші придуть працювати до них. А значить потрібен інвестиційний проект, у якому є програма взаємодії підприємства і вузу, чітко прописані функції та обов'язки сторін та кінцевий результат. Основною метою проекту – підготовка та підвищення кваліфікації фахівців і науково-педагогічних кадрів, залучення професорсько-викладацького складу до реального бізнесу, залучення студентів старших курсів до виробничої діяльності.

Участь у проекті надає можливість викладачам та студентам залучитися до сучасних технологій, отримують навички практичної роботи у реальному бізнесі. Такий досвід співпраці запобігає відтоку з вузу талановитих вчених та викладачів. А студенти по закінченні вузу не лише отримують хорошу теоретичну підготовку, але й пізнають вимоги ринку праці до професійних знань та умінь, знайомляться зі специфікою проектної діяльності, набувають досвіду командної роботи.

Співпраця вузів та підприємств (організацій) – це початок великої роботи по реальному, а не декларованому реформуванню вітчизняної системи освіти. В Україні вже були спроби реалізації таких проектів як з боку банків (Westdeutsche Landesbank), так і з боку великих мультинаціональних компаній (L'Oreal). З 2008 р. розпочалася реалізація масштабного проекту у специфічному форматі – серії очних одноденних ігор у різних містах країни, у ході яких представники компаній можуть спостерігати і оцінювати дії студентів, які управляють віртуальними організаціями.

Таким чином, в Україні створюється зручна платформа для суміщення освітніх та набуття практичних можливостей. За умови правильного використання цей метод дозволяє не лише навчати, але й одночасно оцінювати учасників проекту, виявляти таланти.

У таких проектах представлена не абстрактна організація, а конкретна компанія, що має певну структуру і працює на визначеному ринку. Крім цього, на освітньому ринку представлені спеціалізовані компанії по навчанню і бізнес-школи, тренінгові центри. Вони пропонують свої програми та технології швидкого отримання навичок діяльності. До таких тенденцій у галузі бізнес-освіти відносять:

Навчання за рахунок участі в реальному консалтинговому проекті. Компанія-замовник формулює замовлення на розробку і реалізацію реального проекту під свої потреби і завдання. Для цього

формується проектні команди, що складаються з учнів співробітників компанії та їх досвідчених колег. Курирують проект представник компанії та представник бізнес-школи. Така форма навчання дозволяє відпрацювати необхідні навички в реальному проекті в різних галузях бізнесу, навички стратегіювання, планування, комунікації та командної роботи.

Участь у пролонгованому реальному бізнес-проекті. Така форма навчання дає змогу сформувати і закріпити навички розробки і реалізації проекту, досвід командної роботи, уміння швидко включатися в проект на різних стадіях, розуміти суть проблеми, презентувати результати і передавати справи іншій групі, зберігаючи спадкоємність діяльності і «покоління».

Управління реальним капіталом. Дана форма навчання (для молоді та студентів, курується представником бізнес-школи) дозволяє отримати досвід прийняття рішень в реальних умовах з необхідністю брати на себе відповідальність і ризики.

Модульні програми. Особливістю цих програм (для студентів і топ-менеджерів) є вибір модуля, відповідного професійній потребі. Така форма навчання дозволяє збагатити професійну діяльність топ-менеджера сучасними концепціями і знаннями, розширити кругозір і мережу бізнес-контактів.

Навчання за допомогою досвіду. Форма навчання, спрямована на отримання практичного досвіду під час відрядження, екскурсії. Основні оператори таких програм – тренінгові компанії. Така форма навчання дозволяє розширити професійний досвід і знайти нові можливості а основі вивчення досвіду інших культур.

Метод бізнес-симуляцій. Розвиток імітаційних технологій навчання обумовлено зростаючим попитом на співробітників, які володіють навичками роботи в динамічно мінливих умовах середовища. Ця форма використовується для розвитку управлінських компетенцій менеджерів і (з урахуванням діагностичного потенціалу симуляцій) для пошуку талановитих кандидатів серед студентів. Модель, що залучена *taylor-made simulation*, це копія реальної компанії-замовника, перенесення її реальних бізнес-процесів у особливе імітаційне та освітнє середовище. Імітація, що створена з урахуванням специфіки діяльності конкретної компанії, може допомогти виявити і своєчасно попередити про «вузькі» і проблемні місця в поточній діяльності, а також сконструювати модель майбутньої організації, протестувати в імітаційному режимі її ефективність та життєздатність.

Інноваційні освітні технології сьогодні можна зустріти в багатьох корпоративних програмах, вони з кожним роком використовуються все активніше. Їх роль у забезпеченні якості і високого рейтингу програм зростає. Враховуючи, що більшість програм EMBA організовані за модульним принципом, їх якісна і поміркована

організація стає останнім часом важливим фактором їх успіху. Відомими бізнес-школами є Міжнародний інститут бізнесу (м. Київ), Міжнародний інститут менеджменту (м. Київ), Київський інститут бізнесу і технологій [3, 4, 5] – це бізнес-школи для молодих управлінців і власників бізнесу. На їх навчальних курсах акцент зміщений у бік антикризового управління компанією. Крім того, бізнес-школи організували майданчики для комунікації аудиторії з експертами з різних галузей бізнесу, куди можуть безкоштовно приходити всі бажаючі. Експерти проводять майстер-класи, на яких діляться цікавими нестандартними ідеями організації своїх бізнес-процесів у нелегкі часи, діляться рецептами успіху, залучають слухачів до обговорення, і, як результат, відбувається генерація нових цікавих бізнес-ідей.

На технологічному фронті розвитку бізнес-освіти з'явилися важливі «точки прориву» – компанії вже встигли оцінити переваги та можливості нових форм навчання. Вони використовують їх для підвищення рентабельності інвестицій в людський капітал, що є ключовою конкурентною перевагою кожної компанії.

Література: 1. Про вищу освіту: Закон України, Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст. 2004, із змінами, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>; 2. Стратегія 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.5.ua>; 3. Міжнародний інститут бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://iib.com.ua>; 4. Міжнародний інститут менеджменту [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mim.kiev.ua>; 5. Київський інститут бізнесу та технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kibit.edu.ua>.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Ковальчук Н.В., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: n.v.kovalchuk@gmail.com

Політика з соціальної відповідальності тісно пов'язана зі стратегією сталого розвитку. На рівні аграрної галузі та підприємства застосування категорії сталого розвитку майже не зустрічається. Проте, сталий розвиток окремих сільських територій потребує визначення відповідних стратегій на всіх рівнях, в т.ч. на рівні окремих галузей, підприємств, які діють на певній території. Слід зазначити, що базовою ланкою, яка вирішує завдання сталого розвитку є сільськогосподарське підприємство (галузь), що підпорядковується у своїй діяльності стратегії (програмі) сталого розвитку певної сільської території. Дослідження показали, що реалізація принципів сталого розвитку на рівні окремого підприємства

відбувається через систему корпоративної соціальної відповідальності.

Серед сільськогосподарських підприємств саме агрохолдинги отримують великі доходи і тому мають можливість формувати стратегію розвитку бізнесу з урахуванням потреб суспільства. Нажаль більшість фермерських господарств та інші невеликі господарства ледве покривають свої витрати і не мають коштів для здійснення соціальних інвестицій. Тому звертаємо увагу на великі сільськогосподарські підприємства – агрохолдинги, середній розмір яких 60 тис. га земельних угідь. За даними Українського клубу аграрного бізнесу під контролем агрохолдингів знаходиться 5,85 млн. га або майже 28% всіх земель сільськогосподарського призначення, що перебувають у використанні сільськогосподарських підприємства. Це складає майже 50% сільськогосподарських угідь [2].

Було проаналізовано напрямки соціальної відповідальності восьми агрохолдингів України, які за даними міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії Delotte увійшли до рейтингу «500 найкрупніших компаній Центральної та Східної Європи» [4]. З 8 компаній тільки 5 агрохолдингів на своїх сайтах свідчать про заходи з соціальної відповідальності. Інші три компанії зареєстровані за кордоном в офшорних зонах: «Авангард» - на Кіпрі, «Серна» - в Швейцарії, Bunge Україна – в США. Зрозуміло компанію, яка не сплачує податки в Україні, не можна називати соціально відповідальною.

Більшість агрохолдингів зосереджує свою діяльність на таких трьох напрямках: охорона навколишнього середовища і якість продукції, забезпечення кращих умов праці та підтримка місцевих громад. Безумовно кожен з них є актуальним. Невеликі підприємства не можуть охопити всі три напрямки, але якщо щось можна зробити в одному з зазначених, то це вже свідчить про позитивні зрушення.

Сільськогосподарські райони досить різні за природними умовами, типами землекористування і ступеня освоєння. Тим не менш, екологічні проблеми в них мають багато спільного. Людина повинна повернутися до природних методів землеробства, що враховує природні кругообіги. Ці методи засновані на екологічних принципах і відомі як екологічно чисте землеробство. Екологічно чисте землеробство, засноване на сівозміні певних культур і використанні гною як добрива, в наші дні успішно розвивається. Воно не тільки не шкодить екологічно, але навіть покращує її, повертаючи в ґрунт масу органічних відходів, через що вмісту гумусу і мінеральних речовин в ній підвищується і всі природні кругообігу протікають активно. Холдинг «Агро-Союз» використовує сучасну технологію обробки ґрунту «No-Till», яка зберігає родючість ґрунту, зменшує врожайність від погодних умов.

Свідченням соціальної відповідальності можна вважати прагнення сільськогосподарських підприємств виробляти органічну продукцію. За даними федерації Органічного руху України на початок 2012 року в Україні працювало близько 164 сертифікованих органічних господарства, які обробляють понад 278,8 тис. га сільськогосподарських угідь [3]. Нажаль українські виробники, в основному, вирощують органічні культури на експорт, а на внутрішньому ринку органічна продукція вітчизняного виробництва майже відсутня. Для формування попиту на органічну продукцію, потрібно підвищувати інформованість населення щодо корисності та безпечності органічної продукції, пропагувати здоровий спосіб життя, залучати державні органи, екологічні асоціації й організації споживачів у процес формування ринку органічної продукції в Україні.

Одним із напрямків соціальної відповідальності сільськогосподарських підприємств є підтримка місцевих громад та розвиток сільських територій. У сільській місцевості в Україні живуть і працюють 20-25% населення. У зв'язку з складною ситуацією щодо працевлаштування, сільськогосподарське підприємство входить до тієї невеликої кількості роботодавців, які можуть забезпечити робочими місцями населення даного регіону. Саме на допомогу цих підприємств очікують мешканці сільських районів у вирішенні соціальних проблем.

Благодійну діяльність на розвиток сільських територій здійснюють як агрохолдинги, так і невеликі фермерські господарства. Причини підвищеної уваги до місцевих громад у нас цілком зрозумілі. Нашим компаніям доводиться створювати навколо себе екосистему, щоб людям було комфортно працювати й жити в регіонах: щоб можна було отримати медичну допомогу, дітям було де вчитися і проводити дозвілля, щоб їхні батьки гідно заробляли і не прагнули виїхати у великі міста. Тому основні напрямки соціальної відповідальності українських аграріїв пов'язані з місцевою інфраструктурою в селах і районах.

Для розвитку соціальної відповідальності та благодійності в Україні повинний діяти мотивуючий механізм. Більшість компаній повідомляють про свою соціальну відповідальність та наголошують про дотримання діючого законодавства про санітарно-епідеміологічні, екологічні та трудові норми. Але для здійснення вищого рівні соціальної відповідальності в державі повинні бути суттєві податкові пільги. За цим показником Україна посідає передостаннє місце в Європі. У східноєвропейських країнах від податку звільняються пожертви в середньому розмірі 10-20% річного прибутку. Обсяги пожертвувань на Заході не можна порівняти з українською граничною межею 4% [1].

Таким чином, більшість агрохолдингів зосереджує свою діяльність з соціальної відповідальності на таких трьох напрямках: охорона навколишнього середовища і якість продукції, забезпечення кращих умов праці та підтримка місцевих громад. Пріоритетний напрямком вважаємо охорона навколишнього середовища та розвиток органічного сільського господарства. Для проведення соціально відповідальної стратегії частина агрохолдинги повинні вивести свою діяльність з «тіні», з офшорних зон. Для підвищення рівня соціальної відповідальності та благодійності в Україні необхідно збільшити податкові пільги з 4% до 10% річного прибутку.

Після запровадження принципів соціальної відповідальності компанії, зростає як її ринкова вартість, так і «вага» нематеріальних складових. Це відбувається у зв'язку з тим, що інвестори, а також інші зацікавлені сторони починають сприймати таку компанію як більш серйозну та надійну.

Література: 1. Городня О. Новий податковий кодекс усміхнувся благодійникам // Соціальна політика. – 2010. – № 7-8. – С. 17. 2. Найбільші агрохолдинги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/ukab_propouue/doslidzhennya/naybilshiagrokholdingi_ukraini_2014/#. 3. Органік в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>. 4. Украинские агрокомпании – одни из крупнейших в Европе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/novosti/22864-ukrainskie-agrokompanii--odni-iz-krupnejshih-v-evrope>.

МОЗКОВИЙ ШТУРМ ЯК МЕТОД АКТИВНОГО НАВЧАННЯ

Козинець І.І., к.пед.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

Актуальність досліджуваної теми визначається новими підходами до навчання. Мозковий штурм відіграє важливу роль в організації навчального процесу. Цей метод збагачує зміст вже відомого студентам матеріалу, допомагає його впорядкувати і закріпити. Мозковий штурм слід використовувати тому, що він має великі можливості для формування й розвитку комунікативної та дискусійної культури студентів.

Мета роботи полягає у визначенні суті методу та особливостей підготовки й проведення.

Проблемі вдосконалення організації та проведення мозкового штурму присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Психологію ігрової діяльності у професійній підготовці розкриває А.М. Алексюк [1]. О.М. Глазова [2] та К.С. Марченко [4] розглянули ретроспективний аспект мозкового штурму, його методи та основні правила. А.П. Панфілова [5] проаналізувала етапи

мозкового штурму, його організаційні питання, генерацію і правила обговорення ідей, їх аналіз. С.Б. Телемухаю [7] проаналізовано розвиток творчих навичок інтуїтивного мислення за допомогою мозкового штурму. В.С. Рижиков [6] висвітлює процес використання мозкового штурму на семінарських заняттях при професійній підготовці майбутніх юристів. В.М. Теслюк [8] розглядає методики мозкового штурму, які можна використовувати під час проведення семінарсько-практичних занять із економічних навчальних дисциплін.

Як говорить О.М. Глазова, метод мозкового штурму був розроблений у 1939–1941 роках американцем Алексом Осборном. Існує історичний факт, який має безпосереднє відношення до виникнення основоположних ідей розробки мозкового штурму. Під час Другої світової війни морський офіцер США Алекс Осборн був капітаном торговельного судна, яке здійснювало рейси між Америкою і Європою, переправляючи військову техніку і продукти харчування. Одного разу, коли корабель перебував у Атлантичному океані, була отримана радіограма про можливу атаку німецького підводного човна. За традиціями тих часів Алекс Осборн зібрав свою команду на палубі і оголосив про отриману інформацію. Раптом один з членів екіпажу запропонував божевільну ідею порятунку. Його незвична ідея виявилась вдалою. Саме цього матроса можна назвати першою людиною, яка для вирішення проблеми використала генератор ідей мозкового штурму [2, с. 22].

У 50–60 роках ХХ століття метод мозкового штурму був дуже популярним, його вважали найперспективнішим і викладали в університетах. Як стверджує О.М. Глазова, в останні десятиліття цей метод застосовується при вирішенні проблем та освітніх завдань в процесі соціально-психологічного навчання [2, с. 29].

Треба погодитись з К.С. Марченко, що на сьогоднішній день існує також електронний мозковий штурм (online brainstorming) з використанням новітніх Інтернет-технологій. Він забезпечує повну анонімність його учасників, що дуже позитивно впливає на стимулювання творчих здібностей [4, с. 237].

Мозковий штурм є найбільш вільною формою дискусії. Евристичний діалог мозкового штурму базується на ряді психологічних і педагогічних закономірностей [9, с. 254].

Використання методу мозкової атаки в практиці навчання можливе при дотриманні певних правил, які потрібно враховувати під час проектування та реалізації заняття. Г.О. Ковальчук до таких правил відносить такі: висловлення ідей повинно відбуватися без перешкод, навіть якщо вони спочатку здаються абсурдними і недоречними; пропонувані ідеї не можна обґрунтовувати в момент їхнього проголошення; висловлені ідеї не можна коментувати (стосується однаково як організатора, так й інших учасників дискусії); після закінчення висловлення ідей можна їх обґрунтовувати за для

розв'язання головної проблеми; висловлення ідей (думок) може відбуватися в письмовій формі, а також анонімно; усі висловлені ідеї мають детально реєструватися [3, с. 142].

В.С. Рижиков вважає, що до умов ефективності мозкової атаки (штурму) належать: максимальна зацікавленість усіх учасників у досягненні результату; абсолютний авторитет організатора в організації роботи; чітке дотримання правил проведення мозкової атаки [6, с. 174].

До фону мозкового штурму В. С. Рижиков відніс такі методи групової роботи, як «мозковий обмолот» і синектика. «Мозковий обмолот» з різними варіаціями – це типова техніка висування ідей. Синектика – це один із методів організації творчого мислення, який дає позитивні результати в умовах підготовленого колективу [6, с. 175].

С.Б. Телемуха стверджує, що у процесі проведення мозкової атаки з оцінюванням ідей викладачу варто дотримуватись таких рекомендацій:

- 1) завдання має бути чітко визначеним і сформульованим;
- 2) формування творчої групи має відбуватися за бажанням учасників із корекцією викладача, кожна група вибирає собі гасло або назву;
- 3) не критикувати учасників МА, краще розробити для них правила і стежити за їх чітким дотриманням;
- 4) підтримувати невимушену творчу обстановку, не забуваючи про жарти і почуття гумору;
- 5) заповнювати паузи заохочувальними репліками;
- 6) стежити за регламентом (зручним є використання таймера) [7, с. 170].

Отже, метод мозкового штурму є одним із активних методів навчання й використовується для вирішення конкретних практичних завдань. Кожне навчальне заняття потребує своєрідного підходу та методики проведення. У подальших наших дослідженнях розглянемо приклади реалізації цього методу під час практичних та семінарських занять з дисциплін.

Література: 1. Алексюк А.М. Загальні методи навчання / А.М. Алексюк, В.І. Помогайба. – К. : Вища школа, 2006. – 247 с. 2. Глазова О.М. «Мозковий штурм» як технологія колективної креативної творчості / О.М. Глазова // Вісник ШІПО КУ ім. Бориса Грінченка. – 2008. – № 2. – С. 21–32. 3. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті: навчальний посібник / Г.О. Ковальчук. – Вид. 2-ге, доп. – К. : КНЕУ, 2009. – 298 с. 4. Марченко К.С. Історія розробки мозкового штурму як одного з нестандартних методів прийняття господарських рішень / К.С. Марченко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3. – С. 236–237. 5. Панфилова А.П. Игровое моделирование в деятельности педагога / Панфилова А.П. – Москва: изд. центр «Академия», 3-е издание, 2008. – 368 с. 6. Рижиков В.С. Методика використання мозкового штурму на семінарських заняттях в професійній підготовці майбутніх юристів відповідно до професіографічного профілю / В. С. Рижиков // Збірник наукових праць КіМАУП. – 2011. – № 97. – С. 172–178. 7. Телемуха С.Б. Мозковий штурм як метод реалізації інтерактивного навчання / С.Б. Телемуха // Український науково-медичний молодіжний журнал. – 2014. – № 1. – С. 169–171. 8. Теслюк В.М. Використання методик мозкового штурму в економічному навчанні / В.М. Теслюк, М.П. Піщана // Вісник НУБіП України. – 2010. – № 6. – С. 40–49. 9. Шевчук С.В. Українська мова за професійним спрямуванням: Підручник / С.В. Шевчук, І.В. Клименко. – Вид. 2-ге, вип. – К. : Алерта, 2011. – 696 с.

АКТУАЛЬНІСТЬ ЕКЗИСТЕНЦІЙНОГО ОСМИСЛЕННЯ ФЕНОМЕНА ГРОШЕЙ

Колесник Т.О., викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Екзистенційний аспект розгляду феномену грошей запрошує нас замислитись про те, яке місце останні займають у ретроспективі нашого існування. Якщо задуматися про гроші, ми, без сумніву, будемо думати про життя, тому що, коли життя закінчиться гроші будуть абсолютно ні до чого. Але якщо ми задумаємося про життя, то, навряд чи, першим, що прийде нам в голову це будуть гроші, оскільки життя це те, що неможливо купити. Життя це час, в якому кожен з нас здійснює безліч виборів, які, в свою чергу, визначають рівень нашої особистої відповідальності а отже і свободи. З одного боку, ми не можемо визначити довжину життя, але, з іншого боку, гроші це гарний інструмент, який може стати механізмом, щоб збільшити її ширину. І саме екзистенційний аспект розгляду феномену грошей допомагає поглибити наш погляд на те, чим же є гроші в істинному, унікальному значенні у житті кожного індивіда.

Для вивчення феномена грошей необхідно поглибитися не тільки в закони розвитку суспільства, не тільки вдуматися, осмислити і зрозуміти соціокультурну природу грошей, але і спробувати відкрити завісу їх екзистенціального значення. Вивчаючи індивідуальне ставлення до грошей, неможливо обійти такі фундаментальні теми, як життя, смерть, свобода, вибір. Тому дуже важливо спробувати виявити вплив екзистенціальних категорій і проживаючих суто внутрішньоособистісних процесів на значення грошей у житті людства і ставлення до них самих.

Засновник логотерапії Віктор Франкл казав: «Духовність, свобода і відповідальність - це три екзистенціала людського існування» [3, с. 93]. Він також говорив, що існувати це значить постійно виходити за межі самого себе. Аналізуючи феномен грошей і розмірковуючи над їх значимістю у житті, можна вийти за межі самого себе і зрозуміти не тільки їх ціннісне значення а й екзистенційне. Оскільки гроші, це повсякденна даність, яка диктує умови існування в сучасному суспільстві, то крізь призму осмислення цінності та значущості грошей у житті окремо взятого індивіда можна знайти відповіді на питання, що терзають багатьох людей: питання про істинне а не хибне розуміння сенсу життя; про те, що таке справжнє, автентичне проживання почуття свободи; переживання власної відповідальності за кожен вибір і скоєний вчинок. Суспільство останні десятиліття диктує занадто багато хибних уявлень про значущість грошей і матеріальної наживи і саме екзистенціальний

аспект осмислення феномена грошей може відкрити більш глибоке уявлення, оскільки, саме цей аспект звертає наш погляд до «середини» самих себе, дозволяє усвідомити те суб'єктивне, що може помінати наше життя. У підтвердження хочеться процитувати фрагмент з філософської праці Жан-Поль Сартра, який позначив своє уявлення екзистенціалізму: «... під екзистенціалізмом ми розуміємо таке вчення, яке робить можливою людське життя і яке, крім того, стверджує, що всяка істина і всяка дія припускають деяке середовище і людську суб'єктивність» [2].

Сартр писав: «Дійсно, немає жодної нашої дії, яка не створювала з нас людину, якою ми хотіли б бути, і не створювала б в той же час образ людини, якою вона, за нашими уявленнями, повинна бути. Вибрати себе так чи інакше означає одночасно стверджувати цінність того, що ми вибираємо, так як ми в жодному разі не можемо вибирати зло. Те, що ми вибираємо, - завжди благо» [2]. Тому, осмислювати значення грошей, в екзистенційному аспекті, необхідно, як мінімум, для того, щоб, та спрага матеріальної наживи, що диктується сучасним суспільством, не вела оманені душі до всякого скоєння зла, щоб не засліплювала розум помилковими і оманливими уявленнями про істинне значення буття, бо екзистенціалізм наполегливо нам нагадує про те, що лише ми самі будемо у відповіді за скоєні нами діяння, лише ми самі несемо відповідальність за своє існування.

Сартр стверджував: «Вільний вибір - доля кожної людини, так як людина приречена на свободу, індивіду, так чи інакше, не втекти від вибору навіть у тих ситуаціях, коли він не хоче вибирати» [1, с. 89]. Тому, можна з великою часткою впевненості сказати, що навіть якщо ми не осмислюємо і не замислюємося над такими глибинними екзистенційними питаннями, які безперечно криються і в таких поняттях, як гроші, це не звільняє нас перед особистою, власною відповідальністю перед самими собою про те, який вибір ми робимо щодня, маючи в руках такий ресурс як гроші, несемо ми відповідальність за нього і відповідно чи є ми вільними, не тільки в повсякденно-побутовому, де гроші відображають наш культурний, соціальний рівень, а й екзистенційно-смісловий.

Література: 1. Сартр Ж.-П. Бытие и ничто. - М., 1994. 2. Сартр Ж.-П. Экзистенциализм — это гуманизм / Пер. с фр. М. Грецкого. - М.: Изд-во иностр. лит., 1953. 3. Франкл В. Человек в поисках смысла. - М.: Прогресс, 1990. 368с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Комарова К.В., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: katerinakomarova@gmail.com

Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства потребують запровадження ефективної взаємодії між державою, бізнесом і суспільством. Тому впровадження програм соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах є невід'ємною складовою ефективною діяльністю українських компаній. В умовах глобалізації суб'єкти господарювання зацікавлені не лише в отриманні прибутку, але й в прагненні до реалізації стратегічних цілей.

Соціальна відповідальність – це філософія компанії, яка характеризує її відношення до суспільства та його соціальних проблем. Можна виділити наступні переваги впровадження та виконання принципів соціальної відповідальності бізнесу: поліпшення ефективності процесів виробництва; можливість професійного розвитку та підвищення мотивації персоналу; гідні умови праці; формування стабільного соціально-психологічного клімату; підвищення ділової репутації компанії; формування організаційної культури, спрямованої на соціальну відповідальність бізнесу; формування довгострокової стратегії розвитку; можливість позиціонування компанії як найкращого роботодавця; можливість залучення інвестиційного капіталу; співпраця з комітетами Європейської бізнес асоціації. Отже, в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки соціальна відповідальність бізнесу має стати одним з основних інструментів отримання економічної вигоди та конкурентних переваг.

Реалізація системи соціальної відповідальності повинна здійснюватися у наступних напрямках:

- запровадження системи екологічного менеджменту;
- співпраця з місцевим співтовариством та місцевою владою;
- забезпечення випуску якісної продукції та запровадження системи оцінки якості;
- формування позитивного іміджу серед інвесторів та кредиторів;
- система оплати праці та мотивація персоналу;
- підвищення професійного рівня та кваліфікації персоналу;
- охорона здоров'я персоналу та забезпечення безпеки праці;
- створення умов для забезпечення фінансової стабільності і економічного розвитку компанії.

Механізм формування системи соціальної відповідальності – це сукупність цінностей, програм та заходів, спрямованих на задоволення вимог усіх груп стейкхолдерів з метою отримання ефективного результату в довгостроковому періоді. Серед елементів механізму формування соціальної відповідальності можна виділити такі складові: мета і завдання, принципи, забезпечення, напрями, методи, інструменти, органи управління та результати. Загалом ефективний механізм соціальної відповідальності сприяє формуванню для окремого підприємства соціальних параметрів конкурентоспроможності та забезпечує у довгостроковій перспективі зростання обсягу соціальних інвестицій [2].

Важливою умовою забезпечення формування системи соціальної відповідальності є розробка дієвої структури управління. Ефективне функціонування механізму формування соціальної відповідальності компанії потребує координованої роботи різних структурних одиниць, формування органу, який відповідатиме за реалізацією основних функцій управління в межах розробленого механізму: створення окремого структурного підрозділу, що буде спеціалізуватися на діяльності з питань соціальної відповідальності; розширення повноважень структурного підрозділу з питань соціальної відповідальності; формування єдиного колегіального органу, до складу якого входять представники різних підрозділів, діяльність яких пов'язана із основними напрямками соціальної відповідальності. Отже, для забезпечення механізму формування системи соціальної відповідальності необхідно запровадити організаційну модель, яка складається з визначення груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів), цілей соціальної відповідальності.

Основними перешкодами у процесі формування та реалізації системи соціальної відповідальності є: брак коштів; податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази; відсутність стимулів з боку держави (пільгових); недостатність власного досвіду; невідпрацьований механізм впровадження систем соціальної відповідальності; неможливість контролю за використанням наданих коштів; недостатність інформації щодо позитивних прикладів впровадження соціальної відповідальності, організацій, які б змогли надати таку допомогу.

Обмежувальними факторами у процесі формування системи соціальної відповідальності бізнесу є наступні:

- відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою;

- відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів та програм;

- існуючі законодавчі обмеження розмірів і способів можливої допомоги нужденним;
- відсутність регіонального закону про благодійництво;
- відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проекти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;
- відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері;
- відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва;
- відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій [1].

Специфіка і складність формування національної моделі системи соціальної відповідальності бізнесу зумовлена такими особливостями:

1. У результаті роздержавлення та приватизації крупним підприємствам у спадок залишилась розвинена соціальна інфраструктура (дитячі садочки, будинки відпочинку тощо). Вони майже не використовувалися за соціальним призначенням і були розпродані або приватизувалися.

2. Розвиток системи соціальної відповідальності бізнесу значно залежить від економічної ефективності господарської діяльності. Кризовий стан підприємств не спонукає до розширення соціальних заходів, навпаки, примушує скорочувати зайнятість, відповідно, зменшувати заробітну плату, економити на соціальних витратах.

3. Система соціальної відповідальності в Україні розвивається стихійно. Не існує чітко виписаних державних чи виважених корпоративних рішень для її впровадження, у більшості випадків не визначені ті напрямки соціалізації бізнесу, які можуть забезпечити максимальну віддачу [3].

Таким чином, використовуючи соціально відповідальний бізнес можна сприяти соціально-економічному розвитку держави. Держава повинна створити наступні стимули: переважне право на державні закупівлі, податкові пільги, публічне та відкрите лобіювання інтересів компанії, які ведуть свою діяльність у відповідності з принципами соціальної відповідальності.

Література: 1. Аналітичний звіт «Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uniter.org.ua/data/block/research_ukr_final.pdf. 2. Баюра Д.О. Концептуальні засади механізму формування корпоративної соціальної відповідальності / Д.О. Баюра, О.А. Буян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 9 (135). – С.151-157. 3. Комарницький І.Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/7_1.pdf.

ПРОБЛЕМА ДОКУМЕНТІВ У ВІДНОСИНАХ ЛЮДИНА-ДЕРЖАВА

Коршун Т.С., к.філос.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Протягом життя сучасна людина оформлює сотні документів найрізноманітнішого характеру. Вони супроводжують кожну більш-менш важливу дію особи від народження до смерті, в окремих випадках перетворюючись на мету діяльності як такої. Людина витрачає неймовірну кількість часу на оформлення документів, їх систематизацію, застосовує найрізноманітніші засоби для забезпечення важливої документації. Оформлення документів, їх зберігання та передача вимагає значних коштів.

У дослідженні ми обмежимося проблемою документів виключно у взаємовідносинах між людиною з одного боку та державою (в особі її органів та посадових осіб) з іншого.

Держава видає документи для того, щоб посвідчити певний факт, що має юридичні наслідки (наприклад: свідоцтво про народження), або особу пред'явника (наприклад: паспорт). Частина документів необхідна людині лише у взаємовідносинах із державою (наприклад: ІНН для сплати податків), інші документи виконують посвідчувальну функцію в більш широкому колі правовідносин (наприклад: свідоцтво про шлюб). Держава, встановлюючи жорсткі процедури контролю за достовірністю документів, гарантує їх особливий статус. Документи використовуються у випадку браку довіри учасників відносин один до одного. Пред'явлення документа фактично означає наявність державних гарантій щодо достовірності конкретного факту, або ідентифікації конкретної особи. Таке державне посередництво необхідне в умовах існування сучасного суспільства, тому кількість документів з кожним роком збільшується.

Держава вимагає від своїх громадян, а також від осіб, які тимчасово перебувають на її території, оформлення значної кількості різноманітних документів. Створюються спеціальні державні органи, що фінансуються за кошти державного бюджету, єдиним завданням яких є видача документів. Це означає необхідність постійного переосмислення доцільності тих чи інших документів, а також оцінки ефективності процедур їх оформлення з боку громадянського суспільства. Власне доцільність документу та ефективність процедури його оформлення і відображають дві ключові вимоги щодо державного втручання в процес видачі документів.

Станом на середину 2014 року в Україні органами державної влади видавалося понад 1000 різноманітних документів [2]. Часто під час оформлення одного документу виникає необхідність в отриманні іншого. Абсурдність цієї ситуації полягає у тому, що держава вимагає

підтвердження певного факту, який підтверджує сама держава видачею необхідної довідки. Так, при оформленні закордонного паспорта, який видається структурними підрозділами МВС вимагається подання довідки про відсутність судимості, що отримується у структурному підрозділі МВС. Тобто, в межах одного органу державної влади відсутня можливість передати інформацію про факт, що має юридичне значення, без необхідності оформлювати документ. Така ситуація, безумовно, ілюструє недоцільність оформлення десятків тисяч документів на рік. Просте налагоджування бази даних дозволило би зекономити суттєву кількість фінансів та часу.

У 2012 році була прийнята надзвичайно корисна правова норма: «суб'єкт надання адміністративної послуги не може вимагати від суб'єкта звернення документи або інформацію, що перебувають у володінні суб'єкта надання адміністративних послуг або у володінні державних органів, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ або організацій, що належать до сфери їх управління» [1, п.7 ст. 9]. Це означає, що держава бере на себе зобов'язання по створенню бази даних, яка містить усю необхідну інформацію. А документ перетворюється на інструмент, який майже не застосовується у відносинах людина-держава.

Для реального впровадження цієї юридичної норми необхідна реалізація двох чинників: технічного та світоглядного. З технічної точки зору мова йде про створення зручної у користуванні, захищеної від зовнішнього втручання бази даних, яка зможе замінити десятки документів; а також формування навичок користування такою базою даних у державних службовців. Водночас, необхідна і зміна світоглядної позиції державних службовців, перегляд сутності взаємовідносин людина-держава як таких. Відмова від цілеспрямованого ускладнення процедури оформлення документів з метою заохочення корупції, позбавлення державних службовців «наглядово-каральних» функцій, перехід до моделі «сервісної держави» мають стати ключовими елементами стратегії розвитку сучасної української держави.

Література: 1. Про адміністративні послуги: Закон України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI // *Голос України* від 06.10.2012 — № 188. 2. Реєстр адміністративних послуг. Станом на 25.07.2014 // <https://drive.google.com/file/d/0B0Fq6Zk5S8-1NzBRaFZJVThQT2s/view>

ТЕКСТ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ МОВЛЕННЕВО-ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Косенко О.С., викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

Мовлення як вид людської діяльності завжди зорієнтоване на виконання якогось комунікативного завдання. Висловлюючи свої думки і почуття, людина має конкретну мету – щось повідомити, про щось запитати, переконати в чомусь адресата чи спонукати його до певних дій тощо. З цією метою мовець прагне висловитися з якнайбільшою повнотою, дібрати якнайточніші у семантичному і стилістичному сенсі мовні засоби.

Безпосереднім проявом думки, формою її існування, репрезентантом мисленнево-мовленнєвої діяльності є текст. Дефініції терміна текст, яка б відображала усю його багатоаспектність і водночас була вичерпною, ще не існує, оскільки дослідники найчастіше у своїх визначеннях актуалізують якусь одну ознаку тексту, важливу у контексті їхнього дослідження.

Текст (від лат. *textum* – тканина, сплетіння, поєднання) – це писемний або усний мовленнєвий масив, що становить лінійну послідовність висловлень, об'єднаних у тематичну і структурну цілісність. Отже, текст виступає обов'язковим складником комунікативного процесу, допомагає фіксувати, зберігати і передавати інформацію в просторі й часі.

Лінійно розташована сукупність речень є одиницею тексту. Найменша одиниця тексту – *надфразна єдність, абзац*, що є одиницями різних принципів членування тексту, хоча абзац структурно й композиційно може виокремлювати надфразну єдність.

Надфразна єдність – це сукупність семантично й граматично поєднаних висловлень, що характеризуються єдністю теми й особливим синтаксичним зв'язком компонентів. У діалозі надфразна єдність складається з питань й відповідей; репліки й реакції. Синоніми надфразної єдності – складне синтаксичне ціле, прозаїчна строфа і т. ін.

Одиницями тексту є також розділи, підрозділи, глави (в більшому вимірі).

Абзац (від нім. *absatz* – відступ) – це структурно-змістова одиниця членування тексту, що характеризується єдністю теми і графічного позначення, відступом праворуч у початковому рядку, якими починаються виклад нової думки.

Структурно текст може відповідати реченню, слову, сполуці, якщо ці одиниці мають цілісну інформацію, яка відповідає певній комунікативній ситуації, наприклад: 1) *Красно говорить, а слухать нічого* (Нар. творчість); 2) *Вихід. Навчальна частина*.

За способом репрезентації тексти переділяються на письмові, усні та друковані.

Залежно від ситуації спілкування значна частина текстів може матеріалізуватися як у писемній, друкованій формі (накази, протоколи, акти, телеграми тощо), так і усній (судові промови, бесіди тощо).

Кожний текст маніфестує той чи інший мовленнєвий жанр, віднесений до певного стилю, і виконує різні функції.

Основним елементом тексту є дане (тема, предмет висловлювання) і нове (основний зміст висловлювання). Наведемо приклад розподілу невеликого тексту на дане і нове (жирний шрифт – дане, курсив – нове).

Основними ознаками тексту є:

- *зв'язність* – визначальна категорія тексту, основним показником якої є розвиток теми і формальні засоби (семантично близькі слова і фрази, граматичні й стилістичні одиниці тощо). За допомоги мовних і позамовних чинників вона забезпечує обмін інформацією. Показниками зв'язності є: *лексичні* (синоніми, антоніми, пароніми, повтори), *морфологічні* (сполучники, сполучні слова, вказівні займенники, деякі прислівники тощо), *синтаксичні* (порядок слів, порядок розташування частин), *стилістичні* (еліпс, градація, питальні речення тощо) одиниці; *інтонація, наголос, паузи; ситуації спілкування;*

- *цілісність*, яка забезпечується змістовою (єдність теми, змісту), комунікативною (мета спілкування), структурною і формально-граматичною (єдність мовленнєвих жанрів) цілісностями;

- *членованість* – будь-який текст можна комунікативно членувати на частини з метою полегшення сприйняття інформації адресатом;

- *інформативність уособлює* інформативний масив тексту, що міститься не лише в його вербальній організації, а впливає з її взаємодії з авторською і читацькою свідомістю;

- *завершеність* – ознака текстів, що передбачає їхню формальну і змістову закритість.

Елементи і компоненти тексту поєднуються такими видами зв'язку:

- *контактний* – пов'язані елементи знаходяться поряд;

- *дискантний* - здійснюється на відстані: об'єкт, що згадувався в першому абзаці, знову стає предметом уваги в наступних абзацах, через певну кількість речень іншого змісту;

- *ланцюговий або послідовний* – певний елемент попереднього речення стає вихідним пунктом для наступного і вимагає подальшого розгортання думки;

- *паралельний* – речення граматично рівноправні. Характерна ознака цього зв'язку – єдність вищо-часових форм присудків;

- *перспективний* – вказує, про що мовитиметься далі;

- *ретроспективний* – певний фрагмент тексту вимагає від адресата пригадування змісту попередніх частин.

Виокремлюють два основні *види* тексту – *монологічний і діалогічний*.

Отже, текст є основною одиницею мовленнєво-професійної діяльності.

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Костенко О.А., аспірант
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: alena0591@meta.ua

Сьогодні фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Зважаючи на ситуацію, що склалась на цей час існує чимало таких проблем, як недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, фінансування практично всіх статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для діючої соціальної підтримки населення (зокрема недофінансування системи охорони здоров'я, освіти), відсутність механізмів забезпечення якості соціальних послуг, що надаються.

В Україні зберігається жорстка фінансова залежність регіонів від центру, непрозорість перерозподілу фінансових ресурсів між центром і регіонами, нестабільність джерел доходів органів місцевої влади і, як наслідок, проблема недостатності власних ресурсів для забезпечення виконання їхніх функцій. У Конституції України закріплено, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [2]. Отже, необхідність виділення коштів з державного та місцевих бюджетів на фінансування соціально-культурних заходів є закономірним і виправданим з позицій розвитку держави.

Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальні програми [1].

Дніпропетровська область є одним з провідних регіонів України, економічний розвиток якого значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Напрямами розвитку області є зростання добробуту та підвищення рівня життя населення за рахунок створення умов щодо сталого економічного, інвестиційного розвитку регіону та розвитку підприємницької діяльності.

В Дніпропетровській області на сьогоднішній час діють 18 регіональних соціальних програм:

1. Регіональна цільова соціальна програма розвитку цивільного захисту в Дніпропетровській області на 2011–2015 рр.

2. Регіональна програма будівництва (придбання) доступного житла у Дніпропетровській області на 2010–2017 рр.

3. Обласна міжгалузева комплексна програма “Здоров’я нації” на 2002–2015 рр.

4. Регіональна цільова соціальна програма “Молодь Дніпропетровщини” на 2012 – 2021 рр.

5. Програма розвитку сімейної та гендерної політики у Дніпропетровській області на 2012 – 2021 рр.

6. Програма запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області на 2008–2015 рр.

7. Програма протидії поширенню інфекційних соціально небезпечних хвороб у Дніпропетровській області на 2008–2015 рр.

8. Обласна програма "Здоров’я дітей та матерів Дніпропетровщини" на період до 2015 р.

10. Регіональна цільова соціальна програма „Освіта Дніпропетровщини на 2013-2015 рр.”

11. Регіональна програма оздоровлення та відпочинку дітей Дніпропетровської області у 2014 – 2021 рр.

12. Програма забезпечення державних соціальних гарантій і регіональних форм адресної підтримки ветеранів війни, інвалідів та окремих категорій громадян у Дніпропетровській області на 2010–2015 рр.

13. Програма імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб у Дніпропетровській області на 2010–2015 рр.

14. Програма боротьби з онкологічними захворюваннями у Дніпропетровській області на період 2010- 2016 рр.

15. Обласна соціальна програма поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища в Дніпропетровській області на 2014 – 2018 рр.

16. Обласна програма надання соціальної підтримки громадянам, які переселяються до Дніпропетровської області з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, на 2014 – 2016 рр.

17. Обласна програма “Здоров’я населення Дніпропетровщини на 2015-2019 рр.”

18. Комплексна програма соціального захисту населення Дніпропетровської області на 2015 – 2019 рр.

Всі програми дуже важливі, але на нашу думку, здоров’я людини – це найголовніше. Тому розглянемо фінансування регіональних програм, пов’язаних з оздоровленням людини.

Програма імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб у Дніпропетровській області затверджена на 2010 – 2015 роки (далі – Програма) [4].

Метою Програми є забезпечення епідемічного благополуччя населення області шляхом зниження рівня захворюваності на інфекції смертності та інвалідності внаслідок інфекційних хвороб, сприяння розвитку процесу імунізації. В таблиці 1 представлено джерела та обсяги фінансування даної Програми.

Таблиця 1

Джерела та обсяги фінансування програми імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб у Дніпропетровській обл. на 2010 - 2015 рр. тис. грн. [4], боротьба з якими проводиться засобами імунопрофілактики

Джерела фінансування	За роками виконання					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Державний бюджет	15,6					
Обласний бюджет	18,3	14,65	3,65	14,65	14,65	3,65
Місцевий бюджет	У межах відповідних видатків					

Наступна регіональна соціальна програма, яку ми пропонуємо до розгляду – Програма боротьби з онкологічними захворюваннями у Дніпропетровській області до 2011- 2016 роки. Метою Програми є підвищення ефективності здійснення загальнодержавних заходів з профілактики злоякісних новоутворень, підвищення якості профілактики онкологічних захворювань, доступності медичної допомоги для онкохворих, підвищення показника одужання, зниження рівня смертності онкохворих.

Таблиця 2

Обсяги та джерела фінансування програми боротьби з онкологічними захворюваннями у Дніпропетровській обл. на період 2011- 2016 рр., тис. грн. [4].

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, усього	За роками виконання					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Місцеві бюджети	2514	1167,5	726,5	267,5	100,5	115,5	136,5
Обласний бюджет	46940	4365	5515	7015	8515	10015	11515
Усього	49454	5532,5	6241,5	7282,5	8615,5	10130,5	11651,5

Як видно із табл. 1 основним джерелом фінансування Програми виступає обласний бюджет. З державного бюджету лише у 2010 році було здійснено видатки на дану Програму у сумі 15,6 тис. грн.

Можна зробити висновок, що основним джерелом фінансування регіональних соціальних програм Дніпропетровської області, виступає обласний бюджет і лише частково місцеві бюджети. Але, треба сказати відверто, що сьогодні держава не готова, внаслідок економічних обставин, забезпечити виконання програм орієнтованого напрямку.

Література: 1. Легкоступ П. Місцеві бюджети у системі бюджетного регулювання. / П. Легкоступ // Формування ринкових відносин в Україні - 2012. - № 7 - С. 131-136. 2. Конституція України від 28 червня 1996 року [1, ст. 46]. 3. Тернавська І.О. Методи оцінки соціальних програм - 2013 р - С. 245 – 247. 4. Офіційний сайт Дніпропетровської державної адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dniprorada.gov.ua/ukr/>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Лобза А.В., д.філос. в гал.е., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Аналіз ринку освітніх послуг в Україні висвітлює нові можливості розвитку освітньої діяльності відповідно до світових тенденцій.

Так, розвиток дистанційного навчання сьогодні представлений відкритими онлайн-курсами, які дозволяють пройти навчання у фахівців провідних світових університетів, стати учасником мультинаціональної студентської групи, отримати документ про успішне проходження певного курсу. На онлайн-платформах викладаються відеоматеріали й проводиться оцінювання отриманих знань.

В Україні з 2014 р. працює Громадський проект масових онлайн-курсів «Prometheus». Мета проекту – представити взаємопов'язані цикли курсів з найактуальніших для країни проблем, в першу чергу – бізнес, ІТ, фінанси тощо. У проекті започатковані курси викладачів Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка, Київського політехнічного інституту та Києво-Могилянської академії. Кожен курс проекту «Prometheus» складається з відео-лекцій, інтерактивних завдань, що дозволяють закріпити отримані знання, а також форуму, на якому студенти мають можливість спілкуватися з викладачами та між собою. «Prometheus» надає безкоштовну можливість університетам, провідним викладачам та компаніям публікувати й розповсюджувати матеріали для вивчення.

Одним з ефективних засобів організації самостійної роботи студентів є застосування з освітньою метою хмарних сервісів. У наступні роки попит на ринку праці на фахівців, які володіють технологіями хмарних обчислень постійно зростатиме, тому вищі навчальні заклади мають організувати їх ефективне застосування у навчальному процесі, а також підготовку фахівців, які могли б вільно працювати на хмарних сервісах для потреб їх організацій.

Визначені тенденції є найбільш актуальними трендами сучасного ринку освітніх послуг не лише в Україні, а й у світі.

Новий Закон України «Про вищу освіту» [1], програма розвитку «Стратегія 2020» [2] пропонують значну кількість новацій, що можуть бути у найближчий час втілені у життя – в організацію самого процесу навчання, забезпечивши рівень його змістовності.

Так, кожний вищий навчальний заклад України отримує право запроваджувати підготовку фахівців за власними освітніми програмами, що забезпечить академічну автономію вузу. Значно зростає роль студентського самоврядування, покликаною захищати права й інтереси молоді, вносити пропозиції в навчальні плани. Згідно із Законом «Про вищу освіту» [1], навчальні заклади повинні обнародувати в Інтернет

інформацію про власні досягнення, підсумки щорічного внутрішнього моніторингу якості освіти. За допомогою єдиних державних реєстрів можна буде отримати інформацію щодо переліку спеціальностей, за якими ведеться підготовка майбутніх фахівців. Це надасть можливість більш поміркованого вибору не лише навчального закладу, а й методів навчання.

Традиційні лекції для студентів у сьогоденні визнані мало ефективним методом навчання. Сучасні науковці та освітяни радять масово переходити на інтерактивні методи викладання, які дозволять студентам вивчати предмет у рамках тренінгів та дискусій на практичних заняттях.

До таких методів відносять «освіту навпаки», СМАРТ-аудиторії, ВІКІ-статті.

"Flipped Classroom" («освіта навпаки», перевернуте навчання) – це англійський термін, який означає форму активного навчання, що дозволяє «перевернути», змінити звичайний навчальний процес. Студенти отримують завдання вдома опрацювати теоретичний матеріал, а в аудиторії під керівництвом викладача ними виконуються тільки практичні завдання, проводяться дискусії. Оцінювання засвоєного нового матеріалу проводиться методом тестування.

Samsung розробив інноваційну освітню технологію – до складу смарт-аудиторії входить: інтерактивна дошка, планшети для студентів, монітор й комп'ютер для викладача, багатофункціональний пристрій, який замінює принтер, сканер, копір, а також шафа для зарядки та зберігання планшетів. Смарт-аудиторія обладнується спеціальним програмним забезпеченням, що дозволяє істотно підвищити якість викладання предметів й ведення обліку успішності студентів. Ця методика теж вже взята на озброєння освітянами, але повинна бути більш ефективно застосовуваною.

В Україні створений модуль у рамках освітньої програми Вікіпедії – ініціативи, покликаної допомагати викладачам інтегрувати написання Вікі-статей у навчальний процес як одну з форм самостійної роботи студентів, що частково або повністю замінює традиційні письмові роботи. Вікіпедія дає можливість студенту вже в рамках навчання створити щось корисне для суспільства, отримавши за це бали так само, як і за традиційну письмову роботу. Написання статей до Вікіпедії має ряд переваг над паперовими роботами – це підвищує значущість роботи студента, адже його стаття може бути корисною великій кількості людей, студенти вчаться викладати опрацьований матеріал в енциклопедичному стилі, де основну роль відіграють факти, нейтральна точка зору і посилання на авторитетні джерела [3, 4, 5].

Такий формат виконання домашніх завдань дає можливість студентам отримувати не лише індивідуальні завдання, але й колективні – наприклад, описати різні аспекти великої за обсягом теми, самостійно координуючи між собою роботу. Викладач може

оцінити внесок кожного студента, навіть якщо у виконанні роботи брали участь кілька осіб.

Таким чином, сучасний студент отримує можливість навчатися не за застарілими навчальними посібниками, а за допомогою інтерактивних засобів. Крім того, завдяки цьому у студентів з'явиться можливість отримувати одночасно освіту за кількома напрямами і навіть у кількох вузах, включаючи закордонні.

Перехід на новий формат української освіти неможливий без бізнес-освіти. У рамках цього формату знайшли свій вираз наступні процеси: глобалізація у освіті і зростання конкуренції на міжнародному освітньому просторі; забезпечення міжнародного співставлення програм підготовки бакалаврів та магістрів, міжнародна акредитація системи управління якістю результатів навчання; активізація освітньої мобільності та інтернаціоналізації ринків праці; формування концепції безперервної освіти протягом усього життя; посилення значимості практичної направленості освіти, пов'язаної з отриманням набору компетенцій; перехід на індивідуальні освітянські стратегії; зміни фінансової моделі освіти.

Стратегічним напрямом діяльності сучасних навчальних закладів є розширення відносин з бізнес-партнерами у питаннях розвитку освітянських програм у галузі менеджменту, підтримки академічної мобільності студентів, організації бізнес-практик. Це дозволить більш гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища і реалізовувати власну стратегію на навчання.

Українські навчальні заклади мають модернізувати освітянську діяльність з метою подальшого ефективного розвитку підготовки спеціалістів для економіки країни і зміцнення конкурентних позицій на власному та міжнародному ринках освітянських послуг.

Література: 1. Про вищу освіту: Закон України, Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, №37-38, ст. 2004, із змінами, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>; 2. Стратегія 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.5.ua>; 3. Освіта UA. Вища освіта в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://osvita.ua>; 4. Громадська організація «Вікімедіа Україна» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.civicua.org>; 5. Українська педагогіка. Освітній портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukped.com>.

МОВА ТА МОВЛЕННЯ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

Малигіна Л.І., ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія

Проблема виховання у сучасної молоді загальнолюдських ціннісних орієнтирів набуває особливої актуальності, проте це неможливо без підвищення культури мовлення всього нашого

суспільства. Отже культура мовлення сучасної молоді, і студентів зокрема, – це чи не найяскравіший показник стану їх моральності, духовності, культури взагалі [1].

Молодь є тим елементом, для якого найбільш складно в умовах невизначеності формувати свою власну систему цінностей. Особливо це помітно у ставленні молоді до мови свого народу, яка є універсальним засобом вираження внутрішнього світу індивіда, складовою загальнолюдських цінностей.

Яким же є мовлення сучасного середньостатистичного студента? Більша частина студентів володіє навичками культури мовлення. Проте сьогодні можна почути від студентів і суржик, і жаргон чи сленг, а то і ненормативну лексику.

Мовлення деяких студентів у позааудиторному студентському, ширше – молодіжному середовищі, дещо відрізняється від їхнього мовлення в аудиторіях. Проводячи спостереження серед студентів II курсу нашої академії, ми помітили, що, розмовляючи між собою, студенти часто використовують сленгізми, що вказує, перш за все, на мовленнєву обмеженість особи. Поширення сленгу серед молоді самі студенти пояснюють тим, що саме він допомагає їм яскравіше висловити свій емоційно-експресивний стан.

Робота над культурою мовлення сучасного студента – це і велика виховна робота з молодою людиною, якій потрібно прийняти духовну істину: культура мовлення – не інтелігентська забаганка, а життєва необхідність для народу. Майбутній випускник вищого навчального закладу – людина, яка відповідатиме не лише за якісне виконання своєї роботи за фахом, а й за духовний мікроклімат колективу, який тримається на спілкуванні за допомогою слова. Використовувати жаргонні, нецензурні, грубі слова майбутній керівник не має права.

Основи культури спілкування кожної людини закладаються в сім'ї, школі. Але, очевидно, і в школі, а головне, у сімейному оточенні діти не часто чули від однолітків і батьків ввічливі слова. Мабуть, спілкування в деяких сім'ях обмежувалося лише наказовими формами та у вигляді не лише літературних виразів. Тому завданням вищої школи є підготовка фахівців нової генерації: кваліфікованих, грамотних, мовно компетентних, які б досконало, ґрунтовно володіли українською літературною мовою у повсякденно-професійній сфері. Акцент переноситься з традиційної настанови (засвоєння відомостей про літературні норми усіх рівнів мовної ієрархії) на формування навичок професійної комунікації, студіювання особливостей фахової мови, на розвиток культури мови, мислення і поведінки самої особистості.

Сьогодні проблема культури мовлення набуває дедалі більшого значення. Вона потребує своєчасного вирішення і залежить як від людей, так і від держави. Наша державна мова – українська. І це не лише наше минуле, це наше майбутнє. Уважне ставлення держави до

молодого покоління, до його мовленнєвої культури – це запорука кращого майбутнього [2].

Література: 1. Гриценко, Т.Б. Культура мовлення студентів у формуванні системи цінностей /Гриценко Т.Б. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_AND_2009/Philologia/48889.doc.htm. 2. Александрова В. Мовленнєва культура сучасної молоді / Валентина Александрова // Проблеми підготовки сучасного вчителя. – 2013. - № 8 (Ч. 2). – С.11.

ЛІНГВІСТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОНФЕСІЙНОГО СТИЛЮ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Маринкевич С.М., к.філол.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

Однією з найважливіших потреб українського суспільства на сьогодні є повернення до загальнолюдських морально-етичних цінностей, відродження культурно-історичних ідеалів для формування духовно здорової нації. Важливою складовою цього процесу є різноаспектне використання і реалізація тисячолітнього досвіду традиційних релігійних конфесій українського народу, насамперед християнства. З точки зору мовної культури, релігійні потреби людини обслуговує особливий стиль мовлення – конфесійний.

Актуальність вивчення конфесійного стилю сучасної української мови зумовлена насамперед тим, що його функціонування було суттєво обмежене, навіть практично усунуте з культурного пласту українського суспільства починаючи з 20-х років ХХ ст. у зв'язку з секуляризацією релігійного життя. Лише на початку 90-х років ХХ ст. конфесійний стиль стає об'єктом вивчення сучасних мовознавців (С. Бібла, В. Лаба, Н. Піддубна, Н. Пуряєва, О. Тодор). Слід зауважити, що вчені діаспори теж цікавилися окремими аспектами цього стилю, його історичним підґрунтям, досліджували перші переклади Біблії українською мовою (О. Горбач, П. Ковалів, М. Лесів, Я. Рудницький, М. Юрковський).

Конфесійний стиль сучасної української мови, розмовно-мовленнєву основу якого становить Біблія та інші священні книги традиційних релігій, найповніше реалізується в богослужінні та проповідях священників. Мовознавці відзначають чітке відмежування його лексики від інших стилів української мови. Поряд з так званими основоположними назвами (Бог, Богородиця, Господь, Дух Святий, Аллах), назвами служителів релігії (патріарх, диякон, ієрей, мулла), таїнств, релігійних свят, постів (хрещення, причастя, Великдень, рамазан, Великий піст), різних конфесійних реалій і понять (канонізація, маца, автокефалія, мечеть, катехізис), слід відзначити також широке функціонування архаїзмів, іншомовних слів (зокрема з грецької мови) та старослов'янїзмів на зразок: агнець, уповати,

воздати, возсідати, взивати тощо. Специфічною особливістю лексики конфесійного стилю є поширення складних слів: Богочоловік, Богоявлення, молитвослов, колінопреклоніння, церковнослужитель.

Серед граматичних та синтаксичних рис конфесійного стилю характерними є інверсійний порядок слів у реченнях та словосполученнях для підкреслення урочистості, значна кількість перифраз, алегорій, метафор, слів із переносним значенням. Цікава також парадигма мовних формул стандартних етикетних ситуацій, зокрема вітання і прощання у буденні та святкові дні: Христос воскрес! – Воістину воскрес!; З Богом!; Спаси вас Господи; Слава Ісусу Христу! – Навіки слава!

Тож, конфесійний стиль сучасної української мови, що обслуговує релігійні потреби суспільства, відрізняє від інших стилів специфічна лексика, зокрема концентрація особливих маркованих лексичних одиниць на позначення явищ потойбічного світу та церковних реалій, особлива побудова речень та словосполучень для підкреслення небуденної урочистості текстів, своєрідна ритмомелодика, здатна вплинути на розумово-почуттєві, душевні та духовні переживання особистості. Перед мовознавцями відкриваються широкі перспективи багатоаспектного дослідження лінгвістичних особливостей конфесійного стилю, що переживає своє відродження і реалізується в різних жанрах численних релігійних конфесій сучасного українського суспільства.

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ КОМПАНІЙ

Редіна Н.І., к.е.н, професор

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: kafedramandm@gmail.com

Модель оцінки соціальної відповідальності сучасних компаній включає, як правило, чотири складові – економічну, юридичну, етичну і дискреційну.

Ці складові характеризують соціальну чуйність компанії. Менеджери і організації змушені приймати рішення по всім цим видам соціальної відповідальності, у тому числі етичної і дискреційної, які останнім часом признаються такими же важливими, як економічна і юридична.

Основними критеріями соціальної відповідальності компанії є: максимізація проблеми (економічна), дотримання законодавства (юридична), здійснення етичних дій, які спрямовані на дотримання прав людини (етична), добровільний вклад у розвиток суспільства і підвищення якості життя (дискреційна). Дискреційна відповідальність

є найвищою формою соціальної відповідальності тому, що вона виходить за рамки очікувань суспільства відносно можливого вкладу бізнесу у підвищення добробуту населення.

Рівень чуйності компаній до рішення проблем соціальної відповідальності визначається її відношенням до цінностей суспільства і потрапляє в континуум, крайні значення якого відповідають найнижчому і найвищому рівню соціальної відповідальності (обструкціоністська, оборонна позиція пристосування і активна позиція).

Компанії, які займають обструкціоністську позицію по відношенню до соціальної відповідальності, в більшості випадків направляють мінімум зусиль на рішення соціальних проблем або проблем забруднення зовнішнього середовища.

Коли такі компанії переходять етичну або правову межу, що визначає прийнятні дії від неприйнятних, їх типова реакція зводиться до заперечення або неприйняттю відповідальності за свої дії.

Оборонна позиція компанії в плані її обов'язків перед суспільством полягає в тому, що компанія робить все що від неї вимагається по закону, але не вживає ніяких додаткових дій. В більшості випадків таку позицію займають компанії, які не розділяють концепції соціальної відповідальності. Вони менш схильні прикривати правопорушення, ніж компанії, які займають обструкціоністську позицію. В більшості випадків вони признають свої помилки і приймають міри, необхідні для виправлення ситуації.

Компанії, що приймають позицію пристосування, не тільки виконують правові і етичні вимоги, але в деяких випадках вживають ще і додаткові дії (виділення благодійних внесків у випадку звернення до них). Вони не проявляють особливої активності у пошуку об'єктів для благодійності.

Компанії, які займають активну позицію, вважають себе невід'ємною частиною суспільства і активно шукають способи внести свій вклад в суспільний добробут.

Слід пам'ятати про те, що перелічені вище категорії компаній не є дискретними, а просто відображають визначені фрагменти континуума різних типів відносин до проблем соціальної відповідальності.

Компанії повинні відповідати сучасним потребам до рівня соціальної відповідальності, які становляться все більше наполегливими. Менеджери, які не дотримуються високих етичних стандартів поведінки, а також компанії, які прагнуть уникнути виконання правових зобов'язань, стикаються в процесі своєї діяльності із багатьма проблемами. Отже, ставлення до соціальної відповідальності необхідно формувати в компанії точно так само, як і стратегію розвитку компанії. Іншими словами, компанії повинні

розглядати соціальну відповідальність як одну з головних проблем, вирішення якої потребує ретельного планування, зваженого прийняття рішень, а також детального аналізу та оцінки.

Керівництво формуванням соціальної відповідальності компаній може проходити як формально, так і неформально.

В число формальних аспектів діяльності компанії входять: правова відповідність (рівень дотримання компанією законодавства), етична відповідність (ступінь дотримання всіма працівниками компанії основних етичних і правових норм поведінки) і благодійні пожертвування (безоплатне надання фінансових коштів у користь благочинних організацій або соціальних програм).

Відповідальність за забезпечення правової відповідності покладається на функціональні підрозділи компанії і юридичні підрозділи, які забезпечують загальний нагляд за дотриманням нормативно-правових актів і консультування по правовим питанням.

Етична відповідність повинна забезпечуватися навчанням персоналу основам етики, розробкою принципів і кодексів поведінки, створенням комітетів по етиці.

Окрім розгляду формальних аспектів формування соціальної відповідальності компанії існують також і неформальні, до числа яких можна віднести стиль і методи керівництва, організаційну культуру і відношення компанії до інформування керівництва про незаконні або неетичні дії зі сторони співробітників.

Одним з аспектів управління є необхідність здійснення контролю за рівнем соціальної відповідальності компанії, який дозволяє виявити проблеми, які виникають в процесі виконання компанією своїх зобов'язань перед суспільством. Однією з форм такого контролю може бути проведення аудиту суспільної діяльності компанії, який здійснюється спеціальною робочою групою, створеною вищим керівництвом компанії.

Проблема порушення етичних норм і рівень соціальної відповідальності компаній в останній час значно загострюється. Реакція суспільства стає більш різкою і нещадною. Будь-яка неетична дія може коштувати втрати репутації і негативно вплинути на її прибутковість і обсяг продаж. Тому основні стейкхолдери (працівники, акціонери, уряд і суспільство в цілому) виявляють активний інтерес до питань управління соціальною відповідальністю.

Література: 1. Верба Д. Теоретичні основи дослідження соціальної відповідальності роботодавця // Україна: аспекти праці. – 2013. - № 2. – С. 33-40. 2. Градюк Н.М. Соціальна відповідальність підприємств в умовах становлення громадянського суспільства в Україні // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 143-150. 3. Король С. Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу // Вісник КНТЕУ. – 2013. - № 3. – С. 42-53. 4. Узунов Ф.В. Підвищення соціальної відповідальності бізнесу як передумова рівноправного партнерства між державою і бізнесом // Економіка та держава. – 2014. - № 1. – С. 125-128.

СУЧАСНІ ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПІДГОТОВЦІ КОМПЕТЕНТНИХ ФАХІВЦІВ

Семенова Л.Ю., к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

Одним з основних чинників прогресу людства є освіта, тому розвинуті країни світу відносять освіту до пріоритетної галузі внутрішньої державної політики.

Нині завдання системи освіти і науки України, кожного освітянина, науковця – зробити все можливе для стабілізації ситуації в суспільстві, переходу від дискусій до конструктивної, ефективної праці заради головного – майбутнього нашої країни, нашої молоді. Адже саме освіта є могутнім чинником розвитку духовної культури українського народу, відтворення інтелектуальних і продуктивних сил суспільства, запорукою громадянського миру і майбутніх успіхів у зміцненні й утвердженні авторитету України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави – повноправного члена європейської та світової спільноти [3, с. 4].

Сучасні освітні технології неможливо уявити без таких понять як «інформація», «інформаційні технології», «інтерактивні технології» та «інформатика». Навчально-виховний процес обов'язково передбачає широке використання інформатизації у процесі освоєння навчальних дисциплін.

Сучасні технології навчання мають подвійну природу: це породжені технологічною революцією засоби, що можуть бути використані з навчальною метою, і систематична діяльність з планування, здійснення й оцінювання всього навчального процесу.

Ця діяльність ґрунтується на результатах дослідження навчального процесу і комунікації й використовує поєднання людських та матеріальних ресурсів для досягнення ефективного навчання [5, с. 21].

Основою освітніх технологій є інформування, просвіта студентів, закріплення знань, умінь, навичок, власної навчальної діяльності, розвитку індивідуальних особливостей учнів (студентів). Від вибору способу та засобу навчання залежить успішність особистісного розвитку учнів (студентів), їхніх інтелектуальних здібностей.

Сучасні освітні технології полягають у широкому застосуванні інформаційно-комунікаційних технологій які сприяють реалізації особистісно-орієнтованого підходу до учнів (студентів), поетапному засвоєнню умінь, знань і навичок, підготовка до фахової праці.

Засоби навчання – матеріальні й ідеальні об'єкти, використовувані в освітньому процесі як носії даних, відомостей та інструменти діяльності викладачів й студентів, та застосовуються ними як окремо, так і спільно. До засобів навчання відносять оточення (природне і

соціальне), книжки, підручники, обладнання, комп'ютери з відповідними інформаційним забезпеченням, електронні довідники, енциклопедії тощо [1, с. 115]. Оволодіння новими освітніми технологіями навчання й виховання потребує від викладача внутрішньої готовності до серйозної роботи щодо вимог сучасного світу в основі яких – ціннісні орієнтації, цільові установки колективу, орієнтованого на очікуваний результат, використання в своїй роботі інтерактивних технологій навчання.

Необхідність своєчасного і правильного реагування на виклики епохи потребує нової парадигми освіти. На відміну від традиційної освітньої моделі, що базувалася на пріоритеті простого засвоєння і відтворення інформації, головною метою навчання в XXI столітті стає всебічний розвиток людської особистості як рівновеликої цінності. Демократичне спрямування навчання дає людині можливість підготуватися до життя у швидкоплинних змінах соціокультурних умов і професійної діяльності [3, с. 7].

Інтерактивні технології використовуються залежно від мети заняття, форм організації навчальної діяльності, колективно-групового навчання, ситуативного моделювання, опрацювання дискусійних питань тощо.

Освітні системи в будь-якій країні світу мають сприяти реалізації основних завдань соціально-економічного та культурного розвитку суспільства [4, с. 7]. На сьогодні, навчання спирається на освітні технології, які полягають у широкому застосуванні програмованого навчання, мультимедіа, імітаційних моделювань, експертні системи, предметні комп'ютерні заняття, інформаційно-орієнтовані засоби навчання на базі сучасних комп'ютерів та мереж Інтернету.

З перетворенням України на самостійну державу освіта стала власною справою українського народу. Процеси глобалізації й інтеграції, які відбуваються в Україні, визначили перед нашою державою стратегію розвитку освіти в Україні на найближчі роки та перспективу XXI століття, створення дієвої системи безперервного навчання для досягнення високих освітніх рівнів, забезпечення можливостей постійного духовного самовдосконалення особистості, формування культурного та інтелектуального потенціалу як найвищої цінності нації які відображені в державній національній програмі «Освіта».

Література: 1. Буйницька О.П. Інформаційні технології та технічні засоби навчання. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с. 2. Державна національна програма «Освіта» («Україна XXI століття»), Постанова КМУ режим доступу електронний ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/896-93-%D0%BF>. 3. Ніколаєнко С.М. Освіта в інноваційному поступі суспільства. – К.: Знання, 2006. – 207 с. 4. Освітні технології: Навч.-метод. посіб. / О.М. Пехота, А.З. Кіктенко, О.М. Любарська та ін.; За ред. О.М. Пехоти. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 255 с. 5. Сучасні технології в освіті: Реком. бібліогр. покажч. Ч. 1. Сучасні технології навчання / АПН України. ДНПБ України ім. В.О. Сухомлинського; Уклад.: І.П. Моїсєєва, Н.Д. Грудініна; наук. консультант і автор вступ. ст. І.Г. Єрмаков; Передмова Л.О. Пономаренко; наук. ред. Т.Ф. Букшина; Бібліогр. ред. Є.К. Бабич; відп. за вип. Л.О. Пономаренко. – К., 2005. – 211 с.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сорока К.О., к.е.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: kate_zu@mail.ru

Соціальна відповідальність бізнесу – одна з провідних концепцій у тлумаченні основної мети діяльності підприємств, передусім крупних фірм та компаній. Вона означає, що такою метою перестало бути максимальне привласнення прибутку, а стало задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення. На користь такого твердження наводять дані про постійне розширення номенклатури товарів та послуг для населення, кола споживачів цих благ, дотримання норм державного регулювання підприємництва та ін. Так, американський економіст Дж. Гелбрейт стверджує, що метою діяльності керівництва крупних корпорацій є вищі цілі цивілізації: захист людей від нестатків, експлуатації та зловживань, збереження національних ресурсів, прогрес науки тощо [1].

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства, зважає на очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки, інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [2].

Корпоративна соціальна відповідальність, з одного боку, дозволяє компанії побудувати конструктивний діалог з різними секторами суспільства, з іншого – є ефективним інструментом саморозвитку компанії.

Лещенко О.А., Корчагіна Е.В. зазначають, що в рамках КСВ можна виділити внутрішню і зовнішню відповідальність. Внутрішня корпоративна соціальна відповідальність обмежена діяльністю компанії і зазвичай спрямована на її працівників, розвиток корпоративної культури. Вона передбачає створення гнучкої структури управління системою взаємодії всередині організації, заснованої на обліку соціальних потреб працівників і вибудовується в залежності від соціальної стратегії підприємства. До внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності також належить прийняття і слідування соціальним зобов'язанням, нормам і цінностям як керівників, так і працівників.

Зовнішня соціальна відповідальність орієнтує компанію на місцеві спільноти та розвиток території, де вона працює. Це відповідальність перед населенням і зовнішніми контактними групами

(споживачами, інвесторами, акціонерами, органами влади, громадськими організаціями, засобами масової інформації) [3].

Чирва О.Г., Олейник К.А. відмічають, що загалом соціальна відповідальність бізнесу на рівні окремої компанії проходить декілька етапів розвитку: дотримання діючого законодавства; здійснення добродійної діяльності; використання зв'язків з громадськістю; покращення ефективності бізнес-процесів; стратегічний підхід до соціальної відповідальності бізнесу [4].

Соціальна відповідальність бізнесу носить багаторівневий характер:

1. Базовий (законодавчий) рівень припускає виконання наступних зобов'язань: своєчасна оплата податків, виплата заробітної плати, по можливості – надання нових робочих місць (розширення робочого штату).

2. Другий рівень соціальної відповідальності бізнесу припускає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Такий тип відповідальності був умовно названий «корпоративною відповідальністю».

3. Третій, вищий рівень відповідальності, припускає добродійну діяльність.

Кобзар Н.І., Левченко В.Ф., Кірієнко О.М. вважають, що соціальна відповідальність бізнесу реалізується, переважно, в семи аспектах діяльності компаній: організаційне управління; права людини; трудові відносини; етична операційна діяльність; захист споживачів; співпраця з місцевими громадами; захист навколишнього середовища [2].

При дотриманні компанією принципів соціальної відповідальності є можливість отримувати вигоду від:

- росту продажу товарів (послуг) через зростання клієнтської бази;
- укріплення лояльності до торгівельної марки;
- підвищення мотивації персоналу, оскільки співробітники більше схильні до компаній, які розділяють їх цінності;
- підвищення репутації;
- збільшення оціночної вартості [1].

Слід також підкреслити, що в Україні існує багато перешкод, які об'єктивно стримують розвиток корпоративної соціальної відповідальності бізнесу:

- недосконалість українського законодавства, яке стосується розвитку бізнесової діяльності, що надає можливість уникати будь-якої відповідальності;
- недостатня підтримка розвитку вітчизняного бізнесу з боку держави, відсутність належного інструментарію регулювання,

підтримки та стимулювання саме корпоративної соціальної відповідальності;

- нестабільність економічного та політичного розвитку країни, періодичні кризи, які руйнують досягнуте, стримують подальший розвиток, примушують бізнес-компанії змінювати пріоритети діяльності та виживати;

- в Україні тільки починають створюватись соціальні інституціональні структури, діяльність яких спрямована на розвиток та реалізацію принципів соціальної відповідальності бізнесу;

- низький рівень розвитку малого та середнього бізнесу, який не має, як було раніше зазначено, необхідного ступеню зрілості для сприйняття і впровадження КСВ;

- значна частка вітчизняного бізнесу є тіньовою, і тому, напевно чи мова може йти про соціальну відповідальність такого бізнесу перед суспільством, якщо порушуються закони, які регламентують діяльність бізнесу і не виконують навіть обов'язкові зобов'язання його суб'єктів перед державою;

- більшої активності потребує розвиток системи професійної підготовки фахівців у сфері корпоративної соціальної відповідальності;

- низький рівень бізнес-культури основних суб'єктів ринку.

На сучасному етапі розвитку бізнесу в Україні дуже велику роль відіграє корпоративна соціальна відповідальність. Дотримання стандартів етики та соціальної відповідальності – закономірні вимоги до компанії, яка має на меті створити ефективну систему корпоративного управління. Провідні компанії скорочують поточний прибуток за рахунок інвестицій в соціальні програми. Таким чином, вони формують сприятливе соціальне оточення, створюють базу для отримання стійкого прибутку в майбутньому.

Література: 1. Коломієць Л.В. Соціальна відповідальність бізнесу – необхідна умова сталого економічного розвитку / Л.В. Коломієць // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія: у 2-х т. / за ред. Г.Г. Півняка. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 32-37. 2. Кобзар Н.І. Теорія та практика соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Н.І. Кобзар, В.Ф. Левченко, О.М. Кірієнко // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія: у 2-х т. / за ред. Г.Г. Півняка. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 112-120. 3. Лещенко О.А. Современные методики оценки эффективности деятельности компании в области КСО / О.А. Лещенко, Е.В. Корчагина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. - № 1. - С. 11-18. 4. Чирва О.Г. Соціальна відповідальність вітчизняного бізнесу: маркетинговий аспект / О.Г. Чирва, К.А. Олійник // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія: у 2-х т. / за ред. Г.Г. Півняка. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. - С. 232-236.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

Черба В.М., к.н. з держ.упр.

Дніпропетровська державна фінансова академія

Соціально-економічні та політичні перетворення, що відбуваються в сучасному суспільстві, потребують пошуку нових концептуальних підходів до зміни конфігурації державно-управлінських відносин, переорієнтації напрямів розвитку сфери культури: розроблення механізмів державної підтримки сфери культури, модернізації культурної політики держави, секторального реформування сфери культури. Сучасні виклики обумовлюють процес оптимізації управлінської діяльності у царині культури, пошуку новітніх підходів, удосконалення організаційно-правового забезпечення, а також розробки механізмів державного управління сферою культури в Україні.

Структура державного управління сферою культури в сучасних умовах може бути представлена як сукупність таких видів діяльності: визначення стратегічних і тактичних напрямків культурних змін, які сприяють модернізації суспільства; виокремлення на цій базі пріоритетних проблем, що підлягають розв'язанню в спеціалізованих областях культури, визначення відповідних змістовних компонентів та організаційних форм; зміни механізмів прийняття культурно-політичних рішень із встановленням постійного зв'язку між трьома основними суб'єктами культурної політики – суб'єктами управління, експертами-фахівцями та громадськістю.

В українській управлінській практиці сфера культури досить часто розглядається як одна з витратних складових соціальної сфери, що вимагає регулярних вкладень матеріальних ресурсів, ефективність використання яких не підлягає об'єктивній оцінці. Крім того, на державному і регіональному рівнях державної влади питанням розвитку сфери культури і формуванню ринково орієнтованих механізмів управління культурними процесами приділяється недостатньо уваги.

Необхідно удосконалити теоретичні положення щодо розробки механізмів державного управління сферою культури, які на відміну від існуючих передбачають: розробку відповідних проектів та стратегій розвитку сфери культури; пріоритетність розвитку організацій сфери культури в інтересах виконання державних цільових програм; кількісне визначення цілей розвитку сфери культури, що вирішують фінансові, матеріальні, технічні, кадрові завдання на регіональному рівні; залучення до розробки і реалізації програм і проектів нових суб'єктів сфери культури зважаючи на специфіку території і особливості географічного положення.

Як показує зарубіжний досвід, завданням державного рівня управління сферою культури є розробка систем законів, що формують правила, норми поведінки суб'єктів господарювання, а необхідною вимогою ефективного державного регулювання, являється системність і логічна урегульованість усіх елементів системи сфери культури. Таким чином, діяльність у сфері культури є ширшим поняттям в порівнянні з економічною діяльністю, і, враховуючи можливість її суспільного визнання, треба відмітити, що вона має не економічний, а соціально-економічний характер. Слід зазначити, що ні в одній галузі немає такої різноманітності організацій і вироблюваної ними «продукції», що багато в чому відрізняє сферу культури від інших сфер і галузей національної економіки. Усе це обумовлює складність, що породжує великі проблеми в її управлінні.

Державна культурна політика може бути ефективною тільки у тому випадку, якщо вона здійснюється в єдиному комплексі з поточною культурною політикою регіонів. Цілі культурного розвитку повинні відповідати тим цілям, на досягнення яких спрямовані зусилля суспільства. Головним завданням органів управління на різних рівнях сфери культури стає прогнозування і планування розвитку культурної політики, що враховує сучасний стан суспільства, потреби і бажання споживачів ринку культури і головне її призначення, - духовний розвиток суспільства в цілому. На наш погляд, здійснювані реформи в Україні, не сприяли створенню сприятливих умов для розвитку культури, а значно погіршила її положення. Взаємодія різних рівнів управління сферою культури, розмежування їх повноважень і відповідальності - проблеми, що вимагають нині наукового і практичного обґрунтування. Для того, щоб система управління і фінансування у сфері культури в загальнонаціональному масштабі функціонувала успішно, має бути створений механізм, що дозволяє усім її елементам ефективно взаємодіяти.

Одним зі шляхів подолання економічних, організаційних і соціальних проблем у сфері культури, на наш погляд, являється створення посередницьких організаційних структур, що здійснюють свою діяльність за допомогою державно-приватного фінансування та об'єднують представників державних органів влади і приватного бізнесу, творчі організації, інших зацікавлених суб'єктів для розробки програм і проектів, граючи роль своєрідних організаційних майданчиків, і створюють умови для взаємодії різних суб'єктів регіонального культурного простору на основі використання програмно-цільового підходу і проектної технології.

Найбільш загальна схема формування інструментарію реалізації механізмів державного управління сферою культури на засадах соціального замовлення. В основі соціального замовлення лежить ідея формування ефективної соціальної політики, побудованої на підтримці і стимулюванні цивільних ініціатив. При цьому виконання початкових механізмів, що містяться в цій соціальній технології,

можливо при строгому наслідуванні принципів програмно-цільового підходу, конкурсної основи, прозорості і договірному партнерства.

Визначення поняття «державно-приватне партнерство у сфері культури», представлено нами як особливий соціально-орієнтований інструмент державного управління, що сприяє ефективному розвитку сфери культури. Концептуальна основа поняття полягає у регулюванні громадського розвитку, що ґрунтується на забезпеченій нормами права системі взаємовигідних відносин органів влади, бізнесу, громадськості, організацій сфери культури, спрямованих на досягнення синергетичного ефекту від узгодження інтересів, координації зусиль і консолідації ресурсів його сторін при реалізації суспільно-значимих проектів у сфері культури.

У рамках державно-приватного партнерства у сфері культури держава по відношенню до суспільства бере на себе усвідомлену відповідальність за соціальні гарантії, отримуючи натомість легітимність влади і громадську підтримку; по відношенню до підприємців держава забезпечує гарантії прав власності, сприятливий підприємницький клімат, підтримку українського бізнесу у зарубіжному світі, отримуючи натомість підтримку з боку національного капіталу.

Засновані на регіональному і місцевому рівнях посередницькі державні і громадські організаційні структури у сфері культури - це різні організації, що виконують деякі функції державного управління, але не мають статусу органу виконавчої влади. Визначальними функціями таких некомерційних організацій з делегованими їм державою певними повноваженнями, повинні стати - координуюча організаційна діяльність і розподіл фінансових коштів, у тому числі що надаються державою на розвиток сфери культури.

У цілому в процесі удосконалення механізмів державного управління сферою культури в роботі обґрунтовано базові напрями розробки стратегічних механізмів державного управління сферою культури в Україні.

КУЛЬТУРА БЕЗПЕКИ

Чернета В.М., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

У наш час науково-технічного прогресу суперечність між природою і суспільством набуває особливої актуальності.

Оскільки нова постіндустріальна епоха збільшила кількість небезпек, з якими стикається людство на кожному кроці свого існування, обов'язковою умовою і одним із критеріїв ефективності будь-якої сфери діяльності людини, зокрема й освітньої, є безпека, а її

забезпечення становить специфічну галузь життєдіяльності людини в цілому.

Нині світова спільнота перейшла до нової концепції створення безпеки життєдіяльності - концепції прийняттого (допустимого) розвитку. Згідно цієї концепції будь-яке середовище, в якому існують тісні взаємовідносини людини з негативними факторами, які не сумісні з нормальними умовами розвитку і життя людини в цілому, має потенційні небезпеки - явища, процеси, об'єкти, які за певних умов здатні спричинити шкоду людині, природі, суспільству. У зв'язку з цим значна роль відводиться формуванню життєвих цінностей людини, підвищенню відповідальності особистості за збереження як власного здоров'я і життя, так і здоров'я й життя оточуючих [1, с.1].

Поняття культура безпеки вперше з'явилося в процесі аналізу причин і наслідків Чорнобильської аварії, здійсненого Міжнародним агентством з атомної енергії (МАГАТЕ). Було визнано, що саме відсутність культури безпеки стала однією з причин трагедії.

Культура безпеки – це такий набір характеристик і особливостей діяльності організацій та поведінки окремих осіб, який встановлює, що проблемами безпеки мають вищий пріоритет по відношенню до інших проблем людини яким приділяється увага, яка визначається їх важливістю для безпеки людини.

Значимість впровадження концепції культури безпеки отримала розуміння і для сфери інформаційних технологій, про що відмічається в директивах Організації економічного співробітництва та розвитку. Попередньо згадані директиви «покликані допомогти розв'язати проблеми, що виникають в сфері інформаційної безпеки, яка швидко змінюється, шляхом заохочення формування культури безпеки». Відмічається, що кожен учасник процесу (користувач інформаційних технологій) повинен знати, бути відповідальним, вжити відповідних заходів для забезпечення безпеки власних інформаційних систем та мереж.

Проте через недооцінку чи ігнорування проблем безпеки людини, що свідчить про недостатній рівень культури безпеки, як відмічалось раніше, щорічні втрати людства сягають більше 10% глобального валового продукту.

За даними ВООЗ у світі щорічно до 2 млн. людей втрачає життя від виробничих травм, більше 2 млн. – від надмірного вживання алкоголю, біля 6 млн. – від куріння, крім того, сотні мільйонів травмується і отримує професійні хвороби. Лише в Україні щороку кількість травмованих з втратою працездатності та загиблих людей внаслідок нещасних випадків виробничого характеру перевищує 10 тисяч осіб [2].

Низький рівень культури безпеки є основною причиною загострення проблем оточуючого середовища, що ставить під загрозу екологічну рівновагу та здоров'я нації.

Щорічно в атмосферу викидається понад 6 млн. тон забруднюючих речовин; в наслідок економічної та побутової діяльності утворюється понад 400 тис. тон відходів, переважна частина яких є надзвичайно небезпечними, станом на початок 2012 р. їх накопичилось 14,4 млрд. тон [3].

Саме культура на засадах екологічного імперативу має спрямовувати матеріальну і духовну діяльність людини на досягнення оптимальної взаємодії суспільства і природи, сприяти гармонізації взаємовідносин суспільства і природи та формуванню світогляду членів суспільства.

Враховуючи надзвичайну важливість актуальності на даному етапі проблеми культури безпеки, в багатьох країнах вона стала предметом загальної уваги влади, а державними органами з регулювання безпеки у різних сферах визначений напрям їх основних стратегічних діяльностей, Україні оперативно потрібно використати набутий досвід удосконалити його, також пришвидшити поширення упровадження культури безпеки.

На порядок денний постає питання про вироблення консолідованого ставлення світової громадськості й наступного його втілення в політичних рішеннях і законодавчих актах. Тому особливо складною політичною проблемою є завдання з розвитку громадянського демократичного суспільства й наділення його найважливішими функціями, що дасть змогу зберегти життєздатність країни.

Література: 1. Петухова Т.А. Підготовка майбутніх учителів до формування культури безпеки життєдіяльності в учнів основної школи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Т.А. Петухова. - Київ, 2010. - 20 с. 2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт – <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.

ПСИХОІСТОРИЧНИЙ ДИСКУРС УКРАЇНСЬКОЇ ІСТОРІЇ XIX СТ.: ПРЕЦЕДЕНТ УТВОРЕННЯ

Чечельницька Г.В., к.іст.н., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія

З нашої точки зору, для утворення подібного прецеденту є доцільним залучення результатів досліджень таких філологів та філософів як О. Забужко («Шевченківський міф України», «Філософія української ідеї та європейський контекст») та Н. Зборовська («Код української літератури»). Обидві дослідниці активно оперують таким базовим психоаналітичним поняттям як «комплекс», який Н. Зборовська покладає в культурологічну періодизацію процесу розвитку української літератури, а саме:

- ПСИХОІСТОРІЯ літератури як філогенез розбудовується на основі онтогенезу як індивідуального розвитку дитини на шляху до зрілої свідомості. В онтогенезі закладаються материнський і батьківський коди.

- Материнський код втілює інстинкт життя і його відношення до інстинкту смерті. Материнський код відображається у двох стадіях — параноїдно-шизоїдній і депресивно-репараційній, або низькій і високій формах. На першій стадії активізується інстинкт смерті, що сприяє руйнівним процесам розщеплення, на другій — інстинкт життя, що сприяє інтеграційним процесам. Розщеплення як головний психічний захист шизоїдного характеру властивий для імперського суб'єкта, а тому є основою імперської культури. Інтеграція — головний психічний захист національного суб'єкта від імперського переслідувача, тому він тісно пов'язаний з механізмами любовної інтроєкції, або переведення у внутрішні уявлення (образи) доброго материнського об'єкта і доброго батьківського об'єкта.

- Батьківський національний код втілює духовну мужність і її критичне відношення до несвідомого та різноманітних перверсій, пов'язаних з неподоланою інстинктивною спадщиною. Батьківський імперський код втілює авторитарну маскуліність, в якій переважає інстинкт смерті над інстинктом життя, що зумовлює несвідоме культивування різноманітних перверсій.

Забужко О., розкриваючи психоаналітичне підґрунтя філософії національної ідеї на підґрунті особистих комплексів знакових постатей-фундаторів, говорить про комплекс (в її термінології «проклін») нереалізованості, притаманний Т. Шевченкові, та комплекс Мойсея, реалізований І. Франком. Психоаналіз, як головний метод психоісторії, теж якісно змінюється в авторських транскрипціях дослідниць. Наприклад, робиться апеляція до досліджень М. Кляйн та С. Фанті, які поширили психоаналітичний об'єктно-предметний простір

Таким чином, більш глибока ревізія вище означених позицій, те що ми визначили як прецедент, дає можливість поширити їх до психоісторичного дискурсу української історії ХІХ ст., що й визначаємо як наступну дослідницьку мету.

ЕТАПИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Шукіс І.З., к.т.н., с.н.с., доцент
Дніпропетровська державна фінансова академія
e-mail: kafedramandm@gmail.com

Корпоративна соціальна відповідальність – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих

сторін. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це соціальні зобов'язання, як правило, добровільні, перед працівниками, партнерами, державою, суспільством у цілому. Практика підтверджує, що соціальна відповідальність бізнес-організацій для забезпечення їх стійкого розвитку має таке ж значення, як економічний розвиток, політична стабільність, інноваційні проекти та ін.

Системний науковий аналіз соціальної відповідальності розпочався з 50-х років минулого століття. Аналіз літературних джерел свідчить, що за період до теперішнього часу можна виділити декілька етапів становлення і розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Вони відображені у відповідних концепціях.

Базова концепція корпоративної соціальної відповідальності розроблялась у 50-ті – 70-ті роки ХХ століття.

Відповідальність у цій концепції розглядається як категорія і етики, і права, яка відображає соціальне і морально-правове ставлення людини чи організації до іншої людини або спільноти, або суспільства в цілому. Велику роль у науковому опрацюванні базової концепції відіграв Г. Боуен, який у 1953 році видав монографію «Соціальна відповідальність бізнесмена» [1]. У цій публікації висвітлено засади, рамки соціальної активності та визначено напрями розвитку соціальної відповідальності, а також сформульовано перше визначення соціальної відповідальності бізнесмена, що полягає в реалізації такої політики, прийнятті таких рішень або додержанні такої лінії поведінки, які були б бажані для цілей і цінностей суспільства [1]. Пізніше, у 60-ті роки, термін «соціальна відповідальність бізнесмена» було замінено на термін «корпоративна соціальна відповідальність». Цей термін було визнано більш виправданим у зв'язку з тим, що саме провідні корпорації засвідчили прихильність до соціально відповідальної поведінки та соціальної активності.

Суттєвий внесок у формування базової концепції корпоративної соціальної відповідальності здійснив ще один американський учений К. Девіс, який протягом багатьох років обіймав посаду президента Академії менеджменту. У серії його праць, надрукованих у 1960-1970 роках, обґрунтовано цілу низку принципів положень, які розвинули теоретичні засади та фундаментальні характеристики корпоративної соціальної відповідальності. К. Девіс розглядав бізнес-організацію як свого роду спільне підприємство, яке об'єднує відповідальних громадян, таких як менеджери, інвестори, працівники, представники місцевої громади та їхні групи. Це «спільне підприємство» відповідає за задоволення не тільки економічних, але й соціальних, психологічних, політичних та інших очікувань суспільства [2]. К. Девіс сформулював так званий «залізний закон відповідальності»: ті, хто не беруть на себе відповідальності, адекватної їхній владі, у результаті втратять цю владу [3].

Значний вклад у розвиток базової моделі корпоративної соціальної відповідальності внесли А. Керролл і М. Шварц, які

розробили трисферну модель корпоративної соціальної відповідальності.

Наступною концепцією, що увібрала основні положення базової концепції, але є відносно самостійною, слід вважати концепцію соціальної сприйнятливості. У найбільш загальному значенні соціальна сприйнятливість – це здатність корпорації реагувати на суспільний вплив і сприймати суспільні потреби. Засновниками цієї концепції є Р. Акерман, Р. Бауер, Д. Вотав, С. Сеті, А. Керролл, В. Фредерік. Під поняттям «соціальна сприйнятливість» розуміють здатність, якою володіє корпорація. Причому мова йде не про потенційні можливості, а про конкретні дії. Ключовими запитаннями тут є:

- чи здатна компанія реагувати?
- чи реагуватиме?
- чи реагує?
- якщо реагує, то в якій спосіб?
- наскільки ефективно реагує?

Тільки формування відповідних організаційних механізмів, процедур, підходів і моделей поведінки у своїй сукупності може означати, що компанія набуває здатність тією чи іншою мірою реагувати на діяння суспільства.

Наступний етап розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнес-організацій відтворився у концепції корпоративної соціальної діяльності, яка розроблялася С. Сеті, А. Керроллом, С. Вартіком, Ф. Кохреном, Д. Вуд і Д. Свансон. Корпоративна соціальна діяльність тут розглядається як здатність корпорації узгоджувати свою поведінку з потребами суспільства [4].

Аналіз літературних джерел свідчить, що тема корпоративної соціальної відповідальності і досі є актуальною. Продовжуються теоретичні розробки нових концептуальних положень, які не є альтернативними, а скоріше доповнюють та розвивають базову концепцію, наприклад, концепція заінтересованих сторін, корпоративного громадянства, корпоративної стійкості та деякі інші. Ці концепції з'явилися на початку 2000-х років і розвиваються до теперішнього часу [5].

Однією з новітніх тенденцій розвитку соціальної відповідальності є консолідована соціальна відповідальність, сутність якої полягає в тому, щоб соціально відповідальним був не окремий партнер, а всі учасники суспільної коаліції, які вправі очікувати від інших адекватної соціально відповідальної поведінки. Консолідована соціальна відповідальність передбачає рівноцінну відповідальність усіх соціальних партнерів. Консолідована відповідальність є більш високою та стійкою при умові збігу інтересів соціальних партнерів, узгодженості їх дій та рівноцінного внеску в загальну відповідальність.

Література: 1. Bowen H. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen. // Harper and Row. – 1953. N.Y. 2. Davis K. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society / K. Davis // Business

Horizons. – 1967. Vol. 10(4). - p. 46-47. 3. Davis K. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society. – p. 49. 4. Wood D. J. Corporate social performance revisited. Academy of Management Review. – 1991. 16(4). - p. 693. 5. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю.Е. Благов; Высш. шк. менеджмента СПбГУ. – 2 изд. – СПб: Высш. шк. менеджмента. - 2011.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА САМОРОЗКРИТТЯ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВРАЖЕННЯМ

Шумейко О.М., ст. викладач

Дніпропетровська державна фінансова академія

e-mail: molodnepr@gmail.com

у сучасній соціальній психології немає однозначного трактування терміну «самопрезентація». Це пояснюється перш за все тим, що проблематика самопрезентації в ході історичного розвитку та формування психології як науки досліджувалась у контексті різних теорій. Йдеться передусім про символічний інтеракціонізм та гуманістичну психологію. При цьому спостерігається цікавий парадокс: у наукових дослідженнях із саморозкриття самопред'явлення розглядається як його приватний випадок, а в роботах із самопред'явлення, відповідно, - навпаки. Незважаючи на те, що теорія самопрезентації була розроблена західними соціальними психологами ще у 60 – 80 роках – ще й досі немає теоретично обґрунтованого трактування самого терміну «самопрезентація». У широкому розумінні, "самопрезентація" позначає самопред'явлення, самоподачу, представлення себе іншим, самопредставлення, подання себе. Саме в такому розумінні він найчастіше вживається зарубіжними й вітчизняними фахівцями. За Д. Майерсом самопрезентація розшифровується як «акт самовираження й поведінки, спрямований на те, щоб створити сприятливе враження або враження, відповідне чийм-небудь ідеалам».

Крім self-presentation, в англomовній літературі вживаються як синоніми поняття: impression management – управління враженням, social performance – соціальне уявлення, self-saliense – самоподача. У соціальній психології як близьке поняття нерідко зустрічається термін «саморозкриття». В основному під саморозкриттям розуміється повідомлення іншому (партнеру) особистої інформації про себе. Н.В. Амяга стверджує, що незважаючи на певну термінологічну плутанину, самопрезентацію й саморозкриття можна зіставляти по двох критеріях: 1) через специфіку змісту; 2) через специфіку призначення (мети) передаваної інформації. Зміст саморозкриття обмежений тільки інформацією про себе, зміст же самопрезентації не обмежується інформацією про себе. Мета самопрезентації достатньо конкретна – головним чином – управління враженням, цілі ж

саморозкриття достатньо багатоманітні. Тому самопрезентація й саморозкриття розглядаються нею як два самостійних, хоча й тісно взаємозв'язаних феномени. У роботах І. Ю. Малісової серед вербальних стратегій у міжособистісному спілкуванні були описані три: саморозкриття (діалогічність і рефлексивність висловів), власне самопрезентація (розкриття демонстрованого «я» при неповній діалогічності й рефлексії) і довільний самовияв (відсутність діалогічності й рефлексивності).

На нашу думку, проблема самопрезентації в цілому має розглядатися одразу в двох різних контекстах: "самопрезентація як саморозкриття" та "самопрезентація як самопред'явлення". Лише за такого умовного розмежування можна об'єктивно і без методологічної плутанини проаналізувати проблему особистісної представленості індивіда в комунікативному процесі. Саморозкриття та самопред'явлення можна зіставити за двома критеріями: а) через специфіку змісту; б) через специфіку мети передачі інформації. За умови такого зіставлення виявляється наступне: з одного боку, зміст саморозкриття обмежений лише інформацією про себе, й на цій підставі воно вже є самопред'явленням, однак цілі саморозкриття достатньо різноманітні, й за цим критерієм воно ширше за самопред'явлення. З іншого боку, зміст самопред'явлення може не обмежуватися лише інформацією про себе, й на цій підставі воно ширше за саморозкриття; але призначенням самопред'явлення є головним чином управління враженням, що справляється на аудиторію, й за цим критерієм воно вже є саморозкриттям. За таких умов стають зрозумілими суттєві відмінності в трактуванні феномену самопрезентації в концепціях різних психологічних шкіл. Але зрозуміло, що і самопред'явлення, і саморозкриття є глибоко взаємопов'язаними, хоча й протилежними за своєю модальністю структурними компонентами самопрезентації і мають розглядатися кожен окремо. На підтвердження цього положення свідчить той факт, що саморозкриття нерідко згадується як альтернатива самопред'явленню. Так, інтимному саморозкриттю протиставляється «поведінка-маска», рольова поведінка, це дає змогу простежити характер зв'язку між самопред'явленням та саморозкриттям в структурі самопрезентації: чим більше вираження має саморозкриття, тим менше вираженим є самопред'явлення і навпаки. Відповідно до цього, неглибоке, поверхове саморозкриття найчастіше поєднане з вираженим самопред'явленням особистості й характеризується скоріше як самопред'явлення, а не саморозкриття.

Література: 1. Goffman E. The presentation of self in everyday life. – N.Y., 1959. – 259 p. 2. Goffman E. Relations in public. – N.Y., 1971. – 396 p. 3. Impression management theory and social psychological research / Ed. by Tedeschi J.I. – N.Y., 1981. – XIX. 396 p. 4. Jones E.E. Ingratiation. – N.Y., 1964. – 211 p. 5. Jones E.E., Pittman T.S. Toward a general theory of strategic self-presentation // Psychological perspectives on the self / Ed. by Suls J. – Hillsdale, 1982. – Vol.1. P. 231 – 262.

Алфавітний покажчик

- Horyaschenko Yuliya – 113 с.
Rybalchenko K. V. – 116 с.
Schaefer Michael – 117 с.
Tatarević, S. – 188 с.
Vujnović-Gligorić B. – 188 с.
Александрюк Т.Ю. – 3 с.
Антонова В.Ю. – 290 с.
Бабенко А.Г. – 120 с.
Бабенко Е.А. – 201 с.
Бабіна Н.О. – 195 с.
Баранник Л.Б. – 5 с.
Беркут О.В. – 122 с.
Бикова А.Л. – 124 с.
Бондаревська К.В. – 127 с.
Борздова Т.В. – 198 с.
Буряк М.І. – 130 с.
Ватченко Б.С. – 133 с.
Ватченко О.Б. – 8 с.
Величкін В.О. – 201 с.
Власенко М.О. – 11 с.
Власюк В.Є. – 136 с.
Волкова Н.В. – 292 с.
Волошина Н.А. – 204 с.
Гессен А.Є. – 294 с.
Гетьман Д.О. – 139 с.
Гетьман О.О. – 296 с.
Гірман А.П. – 299 с.
Гладка Л.І. – 207 с.
Глухова В.І. – 14 с.
Гончарова Є.В. – 210 с.
Григораш О.В. – 16 с.
Григораш Т.Ф. - 213 с.
Гриценко О.В. – 19 с.
Даценко В.В. – 21 с.
Дейкало Л.Є. – 23 с.
Дем'яненко В.Є. – 25 с.
Дем'яненко Т.Є. – 28 с.
Денисов Е.К. – 150 с.
Дубовська О.В. – 301 с.
Дудчик О.Ю. – 142 с.
Дулік Т.О. – 31 с.
Дусанов А.О. – 146 с.
Дяченко М.К. – 34 с.
Євенко Т.І. – 215 с.
Єфанова Т.І. – 144 с.
Заволока Л.О. – 217 с.
Зайналов Дж.Р. – 146 с.
Захарова Н.І. – 37 с.
Измалкова И.В. – 150 с.
Іващук О.О. - 219 с.
Ільченко В.М. – 304 с.
Калініна В.О. – 307 с.
Капитон В.П. – 40 с.
Капитон О.В. – 40 с.
Карасик О.М. – 153 с.
Касич А.О. – 42 с.
Качула С.В. – 44 с.
Киреенко В.П. – 222 с.
Ковальчук Н.В. – 310 с.
Козелецький П.С. – 156 с.
Козинець І.І. – 313 с.
Колесник Т.О. – 316 с.
Комарова А.І. – 48 с.
Комарова К.В.- 318 с.
Кондрус Л.Л. – 224 с.
Корнецький А.О. – 227 с.
Коршун Т.С. – 321 с.
Косенко О.С. – 229 с., 323 с.
Костенко О.А. – 325 с.
Кравчук Г.В. – 231 с.
Лактіонова Л.О. – 46 с.
Лебідь І.О. – 248 с.
Лисяк Л.В. – 48 с.
Лобза А.В. – 328 с.
Малигіна Л.І. – 330 с.
Маринкевич С.М. – 332 с.
Маркова Л.Г. – 51 с.
Минковская Ю.В. – 53 с.
Михальчук Л.В. – 234 с.
Міщенко Д.А. – 237 с.
Міщенко Л.О. – 55 с.
Моїсеєнко І.В. – 239 с.
Монастирська Л.Я. – 159 с.
Новак Є.Е. – 242 с.
Олійник В.Я. – 57 с.
Олійник Є.В. – 42 с.

Олійник Л.Ш. – 245 с.
Осацька Ю.Є. – 60 с.
Павлова О.М. – 161 с.
Падерін І.Д. – 248 с.
Пампуха С.І. – 62 с.
Панасейко І.М. – 37 с., 250 с.
Панасейко С.М. – 250 с.
Персенко Л.І. – 163 с.
Петрюк М.В. – 163 с.
Петченко М.В. – 65 с.
Пікуліна Н.Ю. – 253 с.
Піменова М.М. – 164 с.
Піскова Ж.В. – 68 с.
Пономарьова О.Б. – 255 с.
Редіна Н.І. – 333 с.
Рибальченко Л.В. – 159 с., 166 с.
Романов О.В. – 257 с.
Роменська К.М. – 260 с.
Рудянова Т.М. – 263 с.
Рядно О.А. – 116 с., 266 с.
Сальникова Т.В. – 72 с.
Селезнева Л.Ю. – 150 с.
Семенова З.Г. – 168 с.
Семенова Л.Ю. – 336 с.
Семенюта В.В. – 269 с.
Семко Т.В. – 74 с.
Серьогін С.С. – 77 с.
Синютка Н.Г. – 79 с.
Ситкіна М.В. – 74 с.
Соковець-Макатуха Т.В. – 271 с.
Сорока К.О. – 338 с.
Табінський В.А. – 273 с.

Тараненко В.Є. – 82 с.
Тетеринец Т.А. – 171 с.
Терещенко Т.Є. – 275 с.
Тимошенко О.В. – 84 с.
Тітовець Є.С. – 278 с.
Туболець І.І. – 281 с.
Фещенко О.М. – 174 с.
Фоміних В.І. – 283 с.
Хвостик К.О. – 87 с.
Хіміч К.І. – 89 с.
Хмельницька В.Б. – 91 с.
Ховрак І.В. – 93 с.
Хрущ Я. В. – 177 с.
Хусанов Б.Ш. – 146 с.
Черба В.М. – 341 с.
Черевко О.Л. – 179 с.
Чернета В. М. – 343 с.
Чечельницька Г.В. – 345 с.
Чиж Д.А. – 171 с.
Чубак А.Ю. – 96 с.
Чупілко С.І. – 98 с.
Чупілко Т.А. – 100 с.
Чуприкова Н.В. – 184 с.
Шевченко Н.І. – 286 с.
Шевченко О.В. – 103 с.
Шкірко О.І. – 182 с.
Шкура І.С. – 106 с.
Шкурат Л.О. – 231 с.
Шукіс І.З. – 346 с.
Шумейко О.М. – 349 с.
Яковлєв О.М. – 109 с.
Якушов Ю.А. – 184 с.

Зміст

Розділ 1

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗМУ: УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО І БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМІВ 3

Александрюк Т.Ю. Правове регламентування місцевого оподаткування в Україні.....	3
Баранник Л.Б. Соціальна значимість місцевих податків.....	5
Ватченко О.Б. Сталий розвиток – новий етап в еволюції еколого-економічних стосунків.....	8
Власенко М.О. Депозитарна реформа в Україні в контексті євроінтеграції.....	11
Глухова В.І. Тенденції змін капітальних видатків бюджету.....	14
Григораш О.В. Мале підприємництво та дохідність місцевих бюджетів у контексті реформ податкового законодавства.....	16
Гриценко О.В. Державна підтримка нагромадження інноваційного потенціалу в Україні.....	19
Даценко В.В. Доходи місцевих бюджетів та роль ресурсних платежів у їх формуванні.....	21
Дейкало Л.Є. Управління фінансовими потоками державного бюджету України в системі казначейства.....	23
Дем'яненко В.Є. Формування самодостатньої базової ланки в системі місцевого самоврядування України.....	25
Дем'яненко Т.Є. Стратегічний облік у системі менеджменту підприємств в умовах глобалізації економіки.....	28
Дулік Т.О. Окремі аспекти еволюції та реформування місцевого оподаткування в Україні.....	31
Дяченко М.К. Проблеми та перспективи бюджетно-податкової реформи в контексті стимулювання регіонального розвитку.....	34
Захарова Н.І., Панасейко І.М. Шляхи удосконалення надходжень місцевих бюджетів.....	37
Капитон В.П., Капитон О.В. Замечание о хронополитике.....	40
Касич А.О., Олійник Є.В. Джерела фінансування відтворювальних процесів в Україні.....	42
Качула С.В. Бюджетна політика розвитку людського потенціалу в Україні.....	44
Лактіонова Л.О. Оподаткування доходів населення в Україні та за кордоном.....	46
Лисяк Л.В., Комарова А.І. Державні інвестиції як об'єкт фінансового контролю.....	48
Маркова Л.Г. Формування доходів місцевих бюджетів.....	51

Минковская Ю.В. Влияние МСФО на конкурентоспособность организации.....	53
Міщенко Л.О. Зміцнення доходів місцевих бюджетів.....	55
Олійник В.Я. Синтез процесів глобалізації та інтеграції у забезпеченні регіонального розвитку.....	57
Осацька Ю.Є. Особливості державного регулювання в умовах глобалізації.....	60
Пампуха С.І. Екологічна складова в системі принципів державного регулювання соціально-економічного розвитку країни	62
Петченко М.В. Еволюція та сучасний стан концепцій фінансового контролінгу.....	65
Піскова Ж.В. Оподаткування природних ресурсів на регіональному рівні.....	68
Сальникова Т.В. Вплив розширення реконструкції житла на стан місцевих бюджетів.....	72
Семко Т.В., Ситкіна М.В. Особливості фінансовіки в інформаційному суспільстві.....	74
Серьогін С.С. Фінансові механізми збереження і розвитку науково-технічного потенціалу України.....	77
Синютка Н.Г. Облігації місцевих позик та інституціональні інвестори: втрачені можливості.....	79
Тараненко В.Є. Напрями підвищення фіскальної та регулятивної ефективності місцевого оподаткування в Україні..	82
Тимошенко О.В. Шляхи активізації факторингової діяльності в Україні.....	84
Хвостик К.О. Особливості формування регіонального бюджету на прикладі Дніпропетровської області.....	87
Хімич К.І. Теоретичні підходи до визначення фіскальної ефективності оподаткування.....	89
Хмельницька В.Б. Нові підходи до формування бюджетного потенціалу регіону в сучасних умовах.....	91
Ховрак І.В. Особливості переходу до інформаційного суспільства в умовах глобалізації.....	93
Чубак А.Ю. Удосконалення механізму фінансового вирівнювання в Україні.....	96
Чупілко С.І. Економетричне моделювання доходів бюджету України.....	98
Чупілко Т.А. Моделювання видатків державного бюджету України.....	100
Шевченко О.В. Поточні проблеми фінансування капітальних видатків з місцевих бюджетів в Україні.....	103
Шкура І.С. Оцінка ефективності місцевого оподаткування.....	106
Яковлєв О.М. Необхідність застосування програмно-цільового методу планування в бюджетному процесі.....	109

Розділ 2
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА І РОЗВИТОК
ПРОДУКТИВНИХ СИЛ СУСПІЛЬСТВА

	113
Horyaschenko Yuliya Problems of updating of the fixed assets.....	113
Rybalchenko K.V., Ryadno O.A. The econometric analysis of expenditures of the population in the regions of Ukraine.....	116
Schaefer Michael Innovative mechanism for developing educational and labor market for Ukraine.....	117
Бабенко А.Г. Основні чинники зростання продуктивності праці найманих працівників в Україні.....	120
Беркут О.В. Факторний аналіз у дослідженні диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України.....	122
Бикова А.Л. Тенденції ринку праці та перспективи професій... ..	124
Бондаревська К.В. Особливості розвитку регіональних ринків праці в сучасних умовах.....	127
Буряк М.І. Регіон у просторовій організації економіки як суб'єкт та об'єкт суспільного розвитку.....	130
Ватченко Б.С. Щодо впровадження податку на нерухомість, відмінну від земельної ділянки в регіонах України.....	133
Власюк В.Є. Щодо особливостей формування економічної структури суспільства.....	136
Гетьман Д.О. Фінансові складові в моделях та рейтингах регіональної конкурентоспроможності.....	139
Дудчик О.Ю. Роль іноземного інвестування для розвитку економіки України.....	142
Єфанова Т.І. Інвестиційна складова розвитку регіонів.....	144
Зайналов Дж.Р., Хусанов Б.Ш., Дусанов А.О. Количественная оценка критериев инвестиционной привлекательности территории Республики Узбекистан.....	146
Измалкова И.В., Селезнева Л.Ю., Денисов Е.К. Проблемы и перспективы развития инновационно-инвестиционной деятельности предприятий в РФ.....	150
Карасик О.М., Петрюк М.В. Венчурні інвестиції в аграрний сектор економіки України.....	153
Козелецький П.С. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України.....	156
Монастирська Л.Я., Рибальченко Л.В. Рейтингова оцінка інноваційного процесу в регіонах України.....	159
Павлова О.М. Аналіз фондового ринку України.....	161
Персенко Л.І. Деякі аспекти формування соціально-економічних інтересів регіону в умовах кризи.....	163

Піменова М.М. Інноваційно-інвестиційний підхід у ресурсозбереженні.....	164
Рибальченко Л.В. Перспективні напрями експортного потенціалу України.....	166
Семенова З.Г. Демографічні та міграційні проблеми регіонального розвитку національної економіки.....	168
Тетеринец Т.А., Чиж Д.А. Основные направления регионального развития Республики Беларусь.....	171
Фещенко О.М. Аналіз підходу до трактування поняття інноваційного розвитку підприємства.....	174
Хрущ Я. В. Ринок праці в промислово розвинутому регіоні.....	177
Черевко О.Л. Теоретичні засади управління витратами вертикально інтегрованих компаній.....	179
Шкірко О.І. Структура доходів населення України в промислових регіонах.....	182
Якушов Ю.А., Чуприкова Н.В. Особенности исследования экономической эффективности инвестиционных проектов в условиях государственной поддержки.....	184

Розділ 3

ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА	188
--	-----

Vujanović-Gligorić, B. Tatarević, S. Influence of diversification on yield and risk portfolio.....	188
Бабіна Н.О. Перспективні напрями управління економічною безпекою підприємства.....	195
Борздова Т.В. Применение ВРМ-систем управления эффективностью бизнеса как фактор конкурентного преимущества современной организации.....	198
Величкін В.О., Бабенко Є.А. Рівень монетизації економіки на регіональному рівні та планування стану ресурсної бази банків.....	201
Волошина Н.А. Аналіз стану та розвитку малого підприємництва в Україні.....	204
Гладка Л.І. Лізинг як засіб подолання кризових явищ в економіці України.....	207
Гончарова Є.В. Еволюція теорії маркетингу.....	210
Григораш Т.Ф. Оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів.....	213
Євенко Т.І. Механізм запобігання фінансової кризи банківських установ.....	215
Заволока Л.О. Маркетинг як нова продуктивна ідеологія страхового бізнесу.....	217

Іващук О.О. Реалії та перспективи функціонування банківської системи України.....	219
Киреенко В.П. Сайт риэлтерской организации как инструмент продвижения своих товаров и услуг.....	222
Кондрус Л.Л. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні.....	224
Корнецький А.О. Механізм підвищення економічної ефективності малого та середнього бізнесу регіону.....	227
Косенко О.С. Порядок та умови здійснення депозитних операцій комерційного банку.....	229
Кравчук Г.В., Шкурят Л.О. Фінансова безпека ринку автотранспортного страхування в Україні.....	231
Михальчук Л.В. Теоретичні підходи до виявлення економічної сутності малих та середніх підприємств.....	234
Міщенко Д.А. Підвищення ефективності механізму фінансової підтримки аграрного сектору з боку держави.....	237
Моїсеєнко І.В. Застосування фінансових важелів у регулюванні фінансової стійкості страхових організацій.....	279
Новак Є.Е. Теоретичні засади розвитку стратегії підприємств малого та середнього бізнесу.....	242
Олійник Л.Ш. Першочергові завдання регіональних програм розвитку малого бізнесу.....	245
Падерін І.Д., Лебідь І.О. Теоретичні основи стратегічного управління змінами на підприємствах малого та середнього бізнесу.....	248
Панасейко С.М., Панасейко І.М. Стан управління активами банків в Україні.....	250
Пікуліна Н.Ю. Ринковий підхід до визначення виробничого потенціалу підприємства.....	253
Пономарьова О.Б. Проблеми формування національного конкурентоспроможного страхового ринку.....	255
Романов О.В. Віртуальне підприємство як резерв підвищення ефективності малого та середнього бізнесу.....	257
Роменська К.М. Залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання екологічних програм як інструмент економічного зростання регіону.....	260
Рудянова Т.М. Модельний аналіз потенційних можливостей розвитку малих підприємств Дніпропетровської області.....	263
Рядно О.А. Кількісна оцінка ступеня ризику операційної діяльності малих підприємств регіону.....	266
Семенюта В.В. Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.....	269
Соковець-Макатуха Т.В. Сучасний стан ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання.....	271

Табінський В.А. Мале підприємництво як чинник економічного розвитку регіону.....	273
Терещенко Т.Є. Оптимізація грошових потоків страхової організації.....	275
Тітовець Є.С. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності на підприємствах малого та середнього бізнесу.....	278
Туболець І.І. Формування та використання фінансових ресурсів сучасних підприємств в умовах розвитку конкурентного середовища.....	281
Фоміних В.І. Переваги банківського лізингового бізнесу: вітчизняний та зарубіжний досвід.....	283
Шевченко Н.І. Сучасні форми і методи державної фінансової підтримки підприємництва.....	286

Розділ 4

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА 290

Антонова В.Ю. Культура українського етносу в умовах сучасної глобалізації.....	290
Волкова Н.В. Ринково-освітня модель: сучасні тлумачення.....	292
Гессен А.Є. Соціальні програми як ефективний механізм реалізації корпоративної соціальної відповідальності.....	294
Гетьман О.О. Розвиток HR-брендингу як сучасної маркетингової персонал-технології.....	296
Гірман А.П. Маркетингові аспекти ринку освітніх послуг.....	299
Дубовська О.В. Удосконалення методів фінансування загальноосвітніх навчальних закладів.....	301
Ільченко В.М. Поліпшення сталого розвитку населених пунктів.....	304
Калініна В.О. Новітні форми бізнес-освіти.....	307
Ковальчук Н.В. Соціальна відповідальність в аграрному бізнесі.....	310
Козинець І.І. Мозковий штурм як метод активного навчання...	313
Колесник Т.О. Актуальність екзистенційного осмислення феномена грошей.....	316
Комарова К.В. Проблеми формування систем соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах господарювання....	318
Коршун Т.С. Проблема документів у відносинах людина-держава.....	321
Косенко О.С. Текст як форма реалізації мовленнєво-професійної діяльності.....	323
Костенко О.А. Аналіз соціальних програм Дніпропетровської області та джерела їх фінансування.....	325

Лобза А.В. Тенденції розвитку ринку освітніх послуг в Україні	328
Малигіна Л.І. Мова та мовлення сучасної молоді.....	330
Маринкевич С.М. Лінгвістичні особливості конфесійного стилю української мови.....	332
Редіна Н.І. Управління соціальною відповідальністю компаній	333
Семенова Л.Ю. Сучасні освітні технології у підготовці компетентних фахівців.....	336
Сорока К.О. Корпоративна соціальна відповідальність: теоретичний аспект.....	338
Черба В.М. Напрями удосконалення державного управління сферою культури в Україні.....	341
Чернета В. М. Культура безпеки.....	343
Чечельницька Г.В. Психоісторичний дискурс української історії ХІХ ст.: прецедент утворення.....	345
Шукіс І.З. Етапи та тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності.....	346
Шумейко О.М. Взаємозв'язок самопрезентації та саморозкриття у процесі управління враженням.....	349
Алфавітний покажчик	351

Наукове видання

П 26 **Перспективи економічного і соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації** : тези Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (27 березня 2015 року). – Дніпропетровськ, ДДФА, 2015. – 360 с.

ISBN 978-966-8203-31-2

Збірник містить тези доповідей, присвячених проблемам економічного й соціального розвитку національних економік в умовах глобалізації та регіоналізації, представлених на Міжнародній науково-практичній конференції, що відбулася в Дніпропетровській державній фінансовій академії 27 квітня 2015 року.

УДК 339.9:338.24:332.1:316.7

ББК 65.9(4Укр)

Коректор: *Л.І. Малигіна*
Технічний редактор: *Л.В. Кебал*
Дизайн обкладинки: *Т.Г. Пунтус*

Підписано до друку _____ Формат 84 x 108 ¹/₃₂ Папір друк.
Ум.друк.арк. 18,9 Об.-вид.арк. 25,9 Тираж 100 Замовлення № _____

РВВ ДДФА Дільниця оперативного друку. Св. Держкомітету інформ. політики, телебачення та радіомовлення сер. ДК 2126 від 17.03.2005 р.